Wirtschaftsstandort Mönchengladbach

Ausgabe April 2020

SkyCab: Der Überflieger

Neue Chance für den Airport MG

LOKALE WIRTSCHAFT
Wie Unternehmen der Corona-Krise trotzen
ab Seite 10

PERSONAL
Azubis und Fachkräfte dringend gesucht
ab Seite 24

DIGITALISIERUNG
Vision einer smarten Kanzlei entwickeln
ab Seite 38

EXPERTENRUNDE
Tipps für Steuer, Recht, Finanzen & Co
ab Seite 44

Santander | RUN&FUN Mönchengladbacher Firmenlauf

WIR SAGEN DANKE

an alle Partner des Santander RUN & FUN Mönchengladbacher Firmenlaufs.

SCHIRMHERREN

MÖNCHENGLADBACH

IHK Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein

PREMIUM PARTNER

Schnitzler & Partner · CHO TIME · HEPHATA · BARMER · Konntec · ELOPAK · reuter.de · Mobau Wirtz&Classen · starpac · FITX · Oettinger · rhenus · Refresco · RENOVATIO · SAINT-GOBAIN · DORNIEDEN GRUPPE · OQEMA · PAUL WOLFF · real.digital · SAURER. · SZARY WESTERATH & PARTNER · Labor Mönchengladbach · Viehausen & Gartz · HEPP-SCHWAMBORN · MEDIA Central · Städtische Kliniken Mönchengladbach · ST. AUGUSTINUS GRUPPE · TEAMWFP · SCHEIDT&BACHMANN · Kamps · Bundesagentur für Arbeit Agentur für Arbeit Mönchengladbach · Landgard · NeoMove · medicoreha · TRÜTZSCHLER

WWW.SANTANDER-RUN-FUN-MG.DE

Kämpferisch in die Zukunft

Foto: Marsha Glauch Photographie

Noch vor zwei Monaten hätte sich niemand ausmalen können, welche Auswirkungen das COVID-19-Virus auf Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur haben würde. Heute spüren laut einer Umfrage der IHK Mittlerer Niederrhein 90 Prozent der befragten Unternehmen die negativen Auswirkungen des Corona-Virus auf ihre Geschäfte. Positiv: Ende April hatten rund 120.000 Unternehmen bei der Bezirksregierung Düsseldorf Antrag auf Soforthilfe eingereicht; über 115.000 davon sind kurzfristig bereits bewilligt worden. Seit Mitte April können Anträge zur NRW-Soforthilfe auch wieder wie gewohnt über das Internetportal des Landes https://soforthilfe-corona.nrw.de gestellt werden.

Natürlich sind auch Mönchengladbacher Firmen von Corona bis ins Mark getroffen; der Großteil zeigt sich jedoch kämpferisch, wie unsere Gespräche mit Unternehmen und Unternehmern ergeben haben. Einige von ihnen stellen wir in dieser Ausgabe vor. Wir haben außerdem mit dem neuen Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach, Frank Taufenbach, gesprochen. Er fordert in unserem Interview höhere Bezüge beim Kurzarbeitergeld. Heinz Schmidt, Unternehmer aus Leidenschaft und ehemaliger IHK-Präsident, fordert in seiner Kolumne „Schmidts Standpunkt." von der Politik Planungsvorlauf und -sicherheit für Unternehmen, wie und wann die heimische Wirtschaft wieder hochgefahren wird. Die BARMER hat in Zeiten von Corona besondere Angebote für ihre Mitglieder; Regionalgeschäftsführer Marcel Küsters stellt sie bei uns vor. Unsere Titelstory dagegen ist „Corona-frei": Der *Wirtschaftsstandort* war bei der exklusiven Vorstellung des Flugtaxis SkyCab, das unter anderem mit der Flughafengesellschaft Mönchengladbach entwickelt wird. Fortsetzungen aus diesem Magazin und weitere aktuelle News finden Sie außerdem wie immer auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de.

Herzlichst,
Ihr Jan Finken / Objektleitung

QUIP AG – Ihr Dienstleister für Personal, Produktion und Technik

www.quip.de

QUIP GEMEINSAM ANS ZIEL

Geschäftsstelle Mönchengladbach
PASPARTOU
Im Nordpark 3
41069 Mönchengladbach
Telefon 02161 24398 0
gs-mg@quip.de

Geschäftsstelle Krefeld
K2-Tower –
Basecampbüro 4.OG
Kleineweferstr. 1
47803 Krefeld
Telefon 02151 64549 0
gs-kr@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

6 Professor Carsten Braun entwickelt das Flugtaxi SkyCab

Lokale Wirtschaft – 10

Personal & Ausbildung – 24

Digitale Innovationen – 38

10 Reimann: Mit guter Auftragslage ins neue Jahrzehnt

34 QUIP AG: Neuer Standort, breiteres Portfolio

Gesundheit – 42

Expertenrunde – 44

Panorama – 52

38 WFMG: Starthilfe für Mönchengladbacher Start-up

Impressum

Verlag: Report Anzeigenblatt GmbH, Blumenberger Straße 143–145, 41061 Mönchengladbach, Telefon: 02161.81 98–0, Telefax: 02161.81 98-40 (Verlagsanschrift ist gleichzeitig Anschrift für nachstehend aufgeführte Personen), Geschäftsführung: Veith Winkels, Verlagsleitung: Lutz Mallwitz, Objektleitung/Redaktion: Jan Finken, Visualisierung Titelseite: BRAUNWAGNER, Grafik & Satz: Kompetenzcenter Bernd Linde, Druck: Rheinische DruckMedien GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Ich bin jetzt bei Monforts

monforts
AHEAD OF PROGRESS

Mein Name ist Jan Schagen. Ich habe gerade meine Ausbildung zum Industriekaufmann bei der A. Monforts Textilmaschinen auf der Blumenberger Straße erfolgreich abgeschlossen. Dabei habe ich alle Abteilungen im Unternehmen kennenlernen und viele internationale Kontakte knüpfen können.

Die Arbeit bei Monforts macht mir viel Spaß und ich freue mich, Teil eines motivierten und engagierten Teams mit netten Kolleginnen und Kollegen zu sein.

Für das nun kommende Ausbildungsjahr mit Start September 2020 wollen wir neue Auszubildende einstellen:

- Industriekaufmann (m, w, d)
- Produktdesigner / Technische Zeichner (m, w, d)
- Fachkraft für Systemintegration / IT (m, w, d)

Wenn Du also Interesse an High Tech Textilmaschinen hast, Deine bisherige schulische Ausbildung diesen Ausbildungswegen entgegenkommt und Du über ausbaufähige Sprachkenntnisse verfügst, dann kannst Du dich gerne aussagekräftig bewerben.

Vielleicht sehen wir uns ja bald bei Monforts!

A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG
Personalabteilung
Blumenberger Straße 143 – 145
41061 Mönchengladbach

personalabteilung@monforts.de

SkyCab. Science. Not Fiction.

An der Hochschule Aachen wird intensiv an der Entwicklung eines Lufttaxis, dem sogenannten „SkyCab", gearbeitet. Die Flughafengesellschaft Mönchengladbach ist in dieser Projektgruppe assoziierter Partner. Der Testbetrieb könnte in zwei bis drei Jahren am Gladbacher Airport durchgeführt werden.

Sie sind Geschäftsmann aus Mönchengladbach und wollen einen Termin in Düsseldorf wahrnehmen? Oder Sie sind als Tourist in Köln gelandet und wollen nun mal schnell 'rüber nach Bonn? Wer weiß: Ehe Sie sich dafür über überfüllte Autobahnen quälen, ordern Sie bald möglicherweise das SkyCab, ein Lufttaxi, mit dem Sie den frustrierten Stauopfern „unter Ihnen" eine lange Nase drehen ...

Zugegeben, noch klingt dies nach Science Fiction – nicht aber in den Ohren einer Forschungsgruppe an der Hochschule Aachen, die sich seit einem halben Jahr intensiv mit der Entwicklung eines Lufttaxis beschäftigt. Weil die Forscher an ihre Vision glauben, haben sie dem ScyCab-Projekt auch den Claim „Science. Not Fiction." verpasst. Und tatsächlich: Was Professor Carsten Braun, Dozent für Luftfahrzeugtechnik an der FH Aachen, und seine Kollegen bei der ersten Projektpräsentation in der Flugzeughalle der Hochschule zeigten, hatte nicht nur auf den ersten Blick Hand und Fuß, sondern ist von vorne bis hinten wissenschaftlich durchdacht.

Zielgruppen sind Geschäftsleute und Touristen

Der Grundgedanke zum SkyCab fußt auf dem eingangs beschriebenen Szenario: dem nahenden Verkehrskollaps auf den NRW-Autobahnen. „Unser Bundesland hat ein höheres Verkehrsaufkommen als Baden-Württemberg und Bayern zusammen", erklärt Maximilian Fischer vom Projektpartner FEV Consulting. Aus diesem Grund habe man auch den Ballungsraum NRW als Testgebiet zugrunde gelegt und dabei elf relevante Routen zwischen sieben größeren Städten – Köln, Düsseldorf, Bonn, Mönchengladbach, Aachen, Dortmund und Essen – ermittelt. Zielgruppen sind im ersten Step Geschäftsleute und Touristen, die bereit wären, bis zu 5 Euro pro Flugkilometer zu bezahlen; bei größerer Nachfrage und entsprechendem Angebot seien Preise zwischen 2,80 und 4 Euro realistisch, so Fischer.

Mit dem SkyCab soll ein Pilot bis zu drei Personen von einer Stadt zur nächsten fliegen können; setzt sich die Entwicklung zum autonomen Fahren respektive Fliegen fort, könnten mit dem aktuellen Modell auch vier Passagiere transportiert werden. Der modulare Aufbau würde außerdem den Austausch der Passagier- mit einer Frachtzelle erlauben. Auch ein medizinischer Einsatz als Rettungshubschrauber wäre denkbar.

100 Kilometer Reichweite, 240 km/h schnell

Laut den Berechnungen der Aachener Forscher müsste die Reichweite ihres SkyCab mindestens 95 Kilometer betragen und 240 Stundenkilometern schnell sein, um als ökonomische Alternative zu Pkw und ÖPNV zu gelten. Anders als bei Auto oder Bahn müsse beim Flugtaxi noch die An- und Abfahrtszeit zum Start- und Landeplatz sowie der Check-in berücksichtigt werden, so Fischer. Wenn man dies tut, sei die Zeitersparnis dennoch frappierend, ergänzt Christoph Hebel, Dozent für Verkehrsplanung und -technik an der FH Aachen. Zur Berechnung hat er sich am Bundesverkehrswegeplan 2030 orientiert. Dieser enthält umfassende Prognosen zur Belastung der Straßen in Deutschland in den nächsten Jahren. „Der Vorteil des Skycab wäre auf den von uns ermittelten Routen im Vergleich zum Auto in zwei Dritteln aller Fälle größer als 50 Prozent", erläutert Hebel. Gegenüber dem ÖPNV falle der Vorteil nicht ganz so hoch aus, komme aber immer noch in 43 Prozent der Fälle auf einen Vorteil größer als 50 Prozent.

Kniffligste Aufgabenstellung für die Entwickler ist die Frage des Antriebs und des Gewichts. Das SkyCab soll vertikal starten, und das so leise wie möglich. Ab einer Mindestflughöhe von 600 Metern – so schreibt es die Luftverkehrsordnung vor – soll es mit geringerem Energieaufwand durch Tragflächenauftrieb und Propellern am Heck vorwärts gehen. Die notwendigen Batterien hätten derzeit noch ein Gewicht von 1.400 Kilo; dank der technischen Entwicklung in den kommenden Jahren soll das aber auf unter eine Tonne minimiert werden können – angesichts des angestrebten Gesamtgewichts des SkyCab von drei Tonnen wäre das ein großer Vorteil. Um Zeit zu sparen, würde die Batterie nach einem Flug getauscht statt aufgeladen.

Wer hoch fliegt, kann tief fallen: Auch das Worst Case-Szenario, den Absturz des SkyCab, haben die Forscher durchgespielt. Größtmögliche Überlebenschancen der Passagiere soll eine aufblasbare Wabenstruktur liefern, die sich unter der Kabine entfaltet und gut die Hälfte der Aufprallenergie absorbiert.

Lesen Sie weiter auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de und nutzen Sie den QR-Code.

„In Europa gibt es keine bessere Region für dieses Projekt“

Professor Dr.-Ing. Carsten Braun und Professor Dr.-Ing. Thilo Röth lehren und forschen an der Fachhochschule Aachen. Sie leiten das Projekt „SkyCab“ am Fachbereich Luft- und Raumfahrttechnik. Im Interview sprechen die beiden über Herausforderungen, ihre Ideen, die Anforderungen an Antrieb und Karosserietechnik sowie über die Chancen für den Mönchengladbacher Flughafen.

Sechs Monate haben Sie am Flugtaxiprojekt „SkyCab“ gearbeitet. Was waren jeweils Ihre größten Herausforderungen?
Carsten Braun: Eine der größten Herausforderungen war es, in so kurzer Zeit und bei so vielfältigen Themengebieten ein so großes Projektkonsortium unter einen Hut zu bekommen und wirklich gemeinschaftlich an dem Projekt zu arbeiten. Dass wir in einem halben Jahr diese Ergebnisse erzielen konnten, liegt zu einem guten Teil an der wirklich tollen Zusammenarbeit der Partner und der Aufgeschlossenheit gegenüber anderen Herangehensweisen und Denkweisen.
Thilo Röth: Als Fahrzeugentwickler überhaupt erst einmal die Welt des Flugzeugbaus zu verstehen und die Stärken aus der Fahrzeugentwicklung in das Gesamtkonsortium des SkyCabs einzusteuern. Auch die organisatorischen Abläufe zum Ministerium und dem Projektträger waren sehr anspruchsvoll, auch wenn man sich dort wirklich sehr bemüht hat, dieses Projekt an den Start zu bekommen.

Was hat Ihnen besonders viel Spaß bereitet?
Braun: Die Motivation, mit der alle an dieses Projekt herangegangen sind. Jeder hatte diverse Berührungspunkte mit Fachgebieten und Bereichen, die weit weg vom normalen Tagesgeschäft liegen. Trotzdem ist jeder aktiv, interessiert und offen an Probleme herangetreten. Ich denke, dass durch diesen intensiven interdisziplinären Austausch alle viel lernen und viele neue Erfahrungen sammeln konnten.
Röth: Sich Gedanken zu machen, wie man die Autowelt in ein Fluggerät eingebunden bekommt. Besonders das Thema Crash hat eine ganz andere Dimension als im Fahrzeugbau. Es macht gigantischen Spaß, hier ganz neue Wege beschreiten zu können. Und natürlich dieses Hammer-Konsortium. Mehr Interdisziplinarität geht nicht mehr!

Der Antrieb ist eine Kombination aus Tragflächen für den Streckenflug und vertikalen Rotoren für Start und Landung. Gibt es damit bereits Erfahrungswerte in irgendeiner Form, oder wie sind Sie auf die Idee gekommen?
Braun: Diese grundlegende Aufteilung zwischen Hub- und Schubsystem liegt durchaus auf der Hand, weshalb es diverse andere Unternehmen und Hochschulen gibt, die ähnliche Strategien verfolgen. Insbesondere in der Luftfahrt können jedoch kleinste Details zwischen Erfolg und Misserfolg eines Konzepts entscheiden, weshalb viel Erfahrung benötigt wird. Wir selbst arbeiten schon seit einigen Jahren an dieser Konfiguration, mit der wir erstmals bei der Airbus Cargo Drone Challenge 2016 in die Öffentlichkeit getreten sind. Seitdem arbeiten wir konsequent an der Erforschung und Weiterentwicklung dieses Konzepts. Neben SkyCab wird zum Beispiel aktuell eine 25 Kilogramm schwere Drohne namens PhoenAIX gefertig. Wir haben PhoenAIX ebenfalls an der FH Aachen entwickelt und ein sehr ähnliches Konzept zugrunde gelegt. Mit PhoenAIX werden wir sogar Mitte des Jahres erste Flugversuche starten können.

Das Interview wurde dem Wirtschaftsstandort freundlicherweise von der WFMG – Wirtschaftsförderung Mönchengladbach zur Verfügung gestellt. Es wurde durch die WFMG geführt und erschien zuerst in der WFMG-Publikation „Business in MG“ 1/2020 (www.businessinmg.de).

Lesen Sie weiter auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de und nutzen Sie den QR-Code.

INFO

ZUR PERSON

Prof. Dr.-Ing. Carsten Braun ist seit Januar 2013 Professor an der FH Aachen und vertritt das Lehrgebiet Luftfahrzeugtechnik im Fachbereich Luft- und Raumfahrttechnik. Er ist Projektleiter des Flugtaxis „SkyCab. Zu den Themengebieten seines Lehr- und Forschungsgebietes gehören neben dem Entwurf des Gesamtflugzeuges auch die Strukturauslegung und die Systemintegration.

Prof. Dr.-Ing. Thilo Röth ist seit Januar 2001 als Professor an der FH Aachen im Fachbereich Luft- und Raumfahrtechnik tätig und leitet seit 2007 das Labor für Automobiltechnik (ATL). Er ist Mitglied im European Center of Mobility (ECSM) der FH Aachen, Vorstandsvorsitzender des CAR e. V. (euregionaler Cluster mit Sitz in Aachen) sowie als Gesellschafter-Geschäftsführer bei der ACA-Invest GmbH tätig.

Reimann: Mit guter Auftragslage ins neue Jahrzehnt

Als Geschäftsführer hat Jürgen Kreutzer beim Familienunternehmen Reimann GmbH eine echte Erfolgsgeschichte geschrieben.

Die Reimann GmbH verzeichnet seit mehr als einem Jahrzehnt unter der Führung von Inhaber und Geschäftsführer Jürgen Kreutzer ein kontinuierliches Wachstum. Und wandelte sich in dieser Zeit vom reinen Stahlbauer hin zu einem Industriefertiger, der komplexe Industrieprojekte für namhafte Konzerne im In- und Ausland übernimmt. Seit über 45 Jahren schon steht die Reimann GmbH für industrielle Lösungen in der Stahl-, Aluminium- und Energiebranche. Von Mönchengladbach aus liefert Reimann nach Europa und Übersee. Produkte von Reimann finden sich in Ländern wie Norwegen, Belgien, USA, Saudi-Arabien, Dubai oder Kuwait. Die Wachstumsstory des Industriefertigers geht dabei auch im neuen Jahrzehnt weiter. Denn gleich zu Beginn des Jahres 2020 konnte sich das Unternehmen mehrere Aufträge im so wichtigen Geschäftsbereich der Ofensanierung sichern. Die Auslastung ist durch die neuen Aufträge bis 2021 gesichert.

Stetig wachsende Mitarbeiterzahlen: Auszubildende gesucht

Die gute Auftragslage führt auch dazu, dass die Anzahl der Mitarbeiter bei Reimann kontinuierlich wächst. Von knapp 20 Mitarbeitern im Jahre 2004 sind heute über 100 Menschen in Produktion und Verwaltung für Reimann in Aktion. Das Unternehmen bildet jährlich im Beruf des Konstruktionsmechanikers aus. Auch für 2020 sind wieder zwei Auszubildende fest eingeplant. „Wir bilden gerne unseren eigenen Nachwuchs aus. Die Ausbildung zum Konstruktionsmechaniker ist dabei die Basis. Auch wenn wir in den letzten Jahren sehr stark gewachsen sind, so ist das Miteinander und die familiäre Atmosphäre in unserem Betrieb doch etwas, auf das wir viel Wert legen“, beschreibt Jürgen Kreutzer.

Von der Pike auf lernen bei Reimann

Aufgrund des vielfältigen Aufgabengebietes bei Reimann bieten sich für die Mitarbeiter immer wieder neue und herausfordernde Projekte sowie abwechslungsreiche Aufgabengebiete in den verschiedenen Geschäftsbereichen. Denn im Schnitt sind in allen Geschäftsbereichen der Reimann GmbH etwa 200 bis 250 Projekte parallel am Start. Deren Komplexität ist sehr unterschiedlich. Sie reicht von einfachen Teilen bis hin zu ganzen Baugruppen, die mehrere hundert Stücklistenpositionen umfassen können.

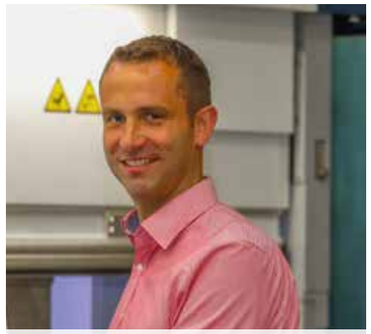
„Der Großteil unserer Projekte sind industrielle Großprojekte, die sich über eine Laufzeit von mehr als vier bis sechs Monaten erstrecken. Die Komplexität hat in den letzten Jahren stetig zugenommen“, charakterisiert Jürgen Kreutzer die Projekte seines Unternehmens. So lernen die Auszubildenden das Handwerk von der Pike auf, beispielsweise im Bereich der Metallverarbeitung und in den verschiedenen Schweißtechniken. Aber auch die Arbeit mit dem CNC-gesteuerten Maschinenpark, der kontinuierlich auf dem neuesten Stand der Technik gehalten wird, zählt zu den Ausbildungsinhalten.

„Wir liefern unsere Produkte nicht nur an Kunden in Deutschland, sondern auch ins Ausland und montieren in der Regel vor Ort beim Kunden. Daher nehmen wir auch unsere Auszubildenden je nach Eignung bewusst mit auf solche Montageeinsätze. Wir möchten, dass die jungen Leute selbst sehen und erleben können, wie das Endprodukt an seinem Bestimmungsort aufgebaut und in Betrieb genommen wird“, berichtet Jürgen Kreutzer.

Wachstum erfordert Erweiterung des Führungsteams

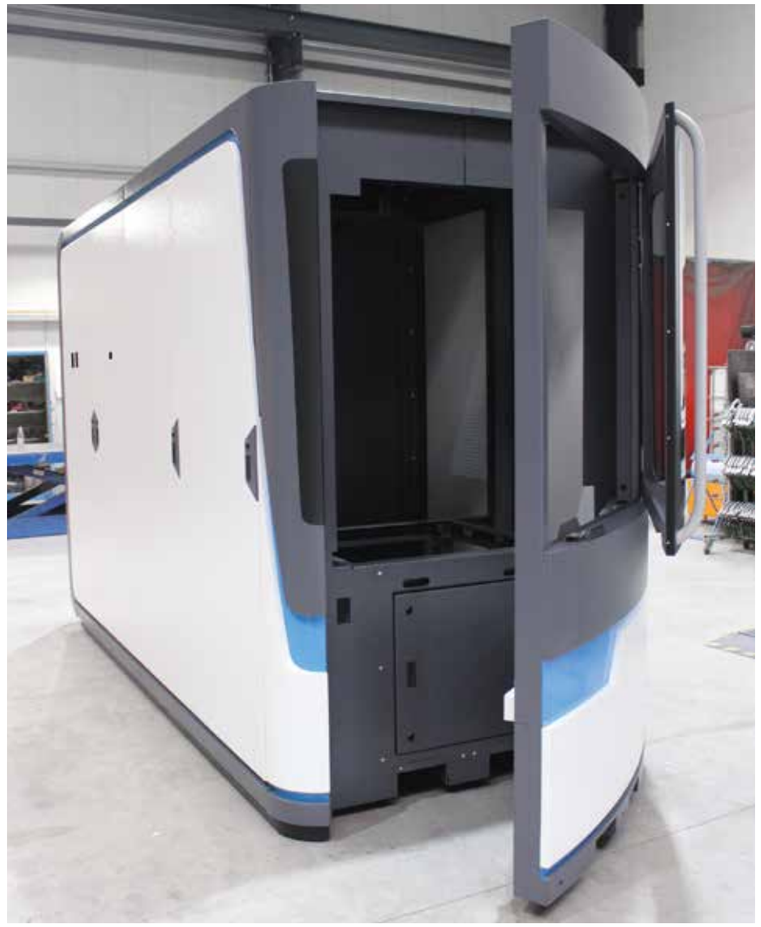
Im Zuge des Wachstums haben sich die Managementstrukturen bei Reimann verändert. Während in den Anfangsjahren alle Fäden bei Jürgen Kreutzer zusammenliefen, verteilt sich die „Last“ heute auf mehrere Schultern. Denn Jürgen Kreutzer hat frühzeitig die Weichen gestellt und die Verantwortung für das operative Geschäft in wichtigen Bereichen verteilt. Dirk Op de Hipt, 37 Jahre alt und Vater zweier Kinder, ist Betriebsleiter von Reimann und wurde „aus den eigenen Reihen heraus“ kontinuierlich als Führungspersönlichkeit aufgebaut. Er ist im Laufe der Jahre

> „Auch wenn wir in den letzten Jahren sehr stark gewachsen sind: Auf das Miteinander und die familiäre Atmosphäre legen wir großen Wert.“
>
> Jürgen Kreutzer



Dirk Op de Hipt (37) ist Betriebsleiter von Reimann und wurde „aus den eigenen Reihen heraus“ als Führungspersönlichkeit aufgebaut.

Christoph Apel (46) verantwortet als Leiter Ofentechnik die Projektsteuerung für die großen Sanierungsprojekte.



Für die Voestalphine-Gruppe fertigt und montiert die Reimann GmbH insgesamt 35 Vakuum-Gehäuse pro Jahr.
Foto: Reimann GmbH

KONTAKT

Reimann GmbH
Erftstraße 73
41238 Mönchengladbach
0 21 66.13 30 68–0
0 21 66.13 30 68–33
info@reimann-gmbh.com
www.reimann-gmbh.com

ein wichtiger Sparringspartner und rechte Hand von Jürgen Kreutzer geworden. Dirk Op de Hipt steuert die Produktion und ist gemeinsam mit der Arbeitsvorbereitung für die reibungslose und termingerechte operative Abwicklung der Projekte verantwortlich. „Als ich im Jahre 2003 zu Reimann stieß, waren wir ein kleiner, feiner Stahlbauer. Ich konnte mich über die Jahre sukzessive in alle Arbeitsbereiche einarbeiten und habe das Wachstum von Reimann quasi von der Pike auf miterlebt. Als Betriebsleiter bin ich sozusagen in die Fußstapfen von Jürgen Kreutzer getreten. Heute sind unsere Projekte ungleich größer und die Themen sehr abwechslungsreich geworden. Dennoch sind wir im Herzen ein Familienbetrieb geblieben“, sagt Op de Hipt.

Im Wachstumssegment der Ofensanierung übernimmt Christoph Apel, 46 Jahre alt, als Leiter Ofentechnik die Projektsteuerung und operative Verantwortung für die großen Sanierungsprojekte. Er ist somit in einem der wichtigsten Geschäftsbereiche eine wesentliche Stütze für Jürgen Kreutzer. Christoph Apel führt auch das Team der Ofensanierung mit etwa 50 Mitarbeitern. „Als Reimann die ersten Projekte im Bereich der Ofensanierung erhielt, war nicht abzusehen, dass daraus einmal ein so bedeutender Geschäftsbereich mit eigener Produktionshalle werden würde. Ich habe die Chance bekommen, hier Aufbauarbeit zu leisten und unser Leistungsspektrum weiterzuentwickeln“, beschreibt Christoph Apel.

Standortverlagerung als Startschuss für kontinuierliches Wachstum

„Wir sind schrittweise gewachsen. So, wie der Betrieb es jeweils verkraften konnte. Grundlage für diese Entwicklung war die Standortverlagerung. Sonst wäre kaum Wachstum möglich gewesen“, ist sich Jürgen Kreutzer sicher. 2007 übernahm er alle Anteile an der Reimann GmbH. Kontinuierlich und mit dem für den Mittelstand typischen, bodenständigen Augenmaß traf der Unternehmer weitreichende Entscheidungen für die Zukunft des Unternehmens. So verlagerte er im Jahre 2009 den Betrieb an den heutigen Standort an der Erftstraße 73, um Raum für weiteres Wachstum und Flächen zur Erweiterung der Produktion zu bekommen. Die Gesamtproduktionsfläche beträgt am Standort Mönchengladbach knapp 5.700 Quadratmeter sowie an zwei Niederlassungen in Nordrhein-Westfalen 1.500 Quadratmeter.

Der Imagefilm der Firma Reimann:

REIMANN

DER WEG ZU IHREM **TRAUMBAD**
www.**badwerk**.de

Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG
Duvenstraße 290-312 | 41238 Mönchengladbach
T 02166-918-0 | info@badwerk.de

Planen Sie mit Ihrem Fachberater Ihr Traumbad und lassen Sie sich von innovativen Badideen in unseren Badwerk Ausstellungen inspirieren.

VERKAUF
WERTERMITTLUNG
ENERGIEAUSWEIS
IMMOBILIE IM ALTER

CARSTENSEN IMMOBILIEN

WIR SIND AUCH JETZT FÜR SIE DA!

TELEFON-BERATUNG: 02161 - 828144

Informieren Sie sich über die kontaktarmen Möglichkeiten des Immobilienverkaufs.
Vereinbaren Sie jetzt Ihren persönlichen Telefontermin!

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

Freiraum für erfolgreiche Geschäfte

Die Böcker Industriebau GmbH ist seit Jahrzehnten als Generalunternehmer im schlüsselfertigen Industrie- und Gewerbebau tätig.

KONTAKT

BÖCKER INDUSTRIEBAU

Böcker Industriebau GmbH, Bismarckstraße 9,
41747 Viersen
0 21 62.1 44 93–05
0 21 62.1 44 89–26
info@boecker-industriebau.de
www.boecker-industriebau.de

Große Investitionen wollen stets gut geplant sein. Sei es beim Bauen im Bestand, im Stahlbau, mit Stahlbeton, im Holzbau, Hochbau oder Projektbau. Andernfalls werden sie letztlich teurer als gedacht. Das Team der Viersener Böcker Industriebau GmbH hat aufgrund seiner langjährigen Erfahrung mit gewerblichen Immobilien eine eigene Methode entwickelt, die den Auftraggeber und das Bauunternehmen erfolgreich durch das jeweilige Projekt bringt.

Das Böcker-Team geht dabei gleichermaßen effizient und individuell vor. Denn am Ende möchte der Auftraggeber ein wirtschaftliches Gebäude nach Maß erhalten – und keinen schlecht sitzenden Anzug von der Stange. Basis dafür ist der umfangreiche Fragenkatalog des Viersener Generalunternehmers zum Projektstart. „Mit der Böcker-Methode berücksichtigen wir systematisch und hochgradig individuell alles, was das Projekt unserer Auftraggeber zu einer Erfolgsgeschichte macht“, führt Geschäftsführer und Firmengründer Friedhelm Böcker aus.

Familienunternehmen mit Weitsicht

Die Familie Böcker ist seit Jahrzehnten im schlüsselfertigen Industrie- und Gewerbebau tätig und als Generalunternehmer immer an der Seite ihrer Kunden. „Wir sind immer mit Rat und Tat für unsere Kunden da und empfehlen ihnen nur das, was sie wirklich brauchen. Wir planen und bauen schlüsselfertig und engagieren uns zudem auch in der Hallen- und Gebäudesanierung“, erläutert Friedhelm Böcker und ergänzt: „Dabei denken wir zukünftige Umnutzungen oder Drittverwendungen bereits mit – als Familienunternehmen können wir gar nicht anders. Denn wir möchten unseren Kunden natürlich auch nach Jahren noch guten Gewissens in die Augen schauen.“

Viele Bauprojekte enden mit Mängellisten und Gerichtsverfahren. Nicht so bei der Böcker Industriebau GmbH. Ob es um die Realisierung von Büro- oder Sozialgebäuden, den Bau oder die Sanierung von Hallen, einen Industrie- und Gewerbebau, einem Geschosswohnungsbau oder einen Modulbau geht: Jedes Bauprojekt wird bei der Firma Böcker stets so behandelt als wäre es Ihr eigenes. „Mit der Schlüsselübergabe setzen wir eine gute Kundenbeziehung fort, die mit dem ersten Beratungsgespräch begonnen hat“, erklärt der Geschäftsführer.

Alle Leistungen aus einer Hand

Das Böcker-Team bietet seinen Auftraggebern weit mehr als schlüsselfertige Bauprojekte, nämlich die jeweils wirtschaftlichste, ästhetischste, bauordnungsrechtliche und brandschutzgünstigste Lösung, Festpreise und Fix-Termine, Gewährleistung aus einer Hand sowie Planungs-, Kosten- und Zukunftssicherheit. „Besonders gut kennen wir uns mit dem Einsatz von erneuerbaren Energien und innovativen Techniken im Planungsprozess, wie beispielsweise der BIM-Methode aus“, sagt Friedhelm Böcker. Der Begriff Building Information Modeling (kurz BIM) beschreibt eine Methode der vernetzten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden und anderen Bauwerken mithilfe von Software. Dabei werden alle relevanten Bauwerksdaten digital modelliert, kombiniert und erfasst. „Wir sind stolz auf unsere zufriedenen Kunden. Denn zufriedene Kunden kommen gerne zu uns zurück oder empfehlen uns weiter. Ihr Vertrauen ist unsere Motivation“, bringt der Geschäftsführer die Firmenphilosophie seines Unternehmens auf den Punkt.

INFO

Der Name Böcker Industriebau steht seit über 35 Jahren weit über die Grenzen des Niederrheins hinaus für höchste Kompetenz, Know-how und jahrzehntelange Erfahrung im Bereich des schlüsselfertigen Industrie- und Gewerbebaus.

Geschäftsführer und Firmengründer Friedhelm Böcker (links) beim Baustellenbesuch mit einem seiner Bauleiter: „Wir sind immer mit Rat und Tat für unsere Kunden da und empfehlen ihnen nur das, was sie wirklich brauchen.“ *Fotos: Boecker / Adobe Stock/KB3*

VIVAWEST schafft neuen bezahlbaren Wohnraum für den Niederrhein

Auf dem Areal der ehemaligen Textilfabrik Kurt Adam an der Schwogenstraße errichtet VIVAWEST bis Ende 2021 neun Mehrfamilienhäuser mit 113 Wohnungen und eine Kindertagesstätte. Fotos: VIVAWEST

Als eines der führenden deutschen Wohnungsunternehmen setzt VIVAWEST bei der Schaffung bezahlbaren Wohnraums neben seiner Heimatregion Ruhrgebiet verstärkt auf das Rheinland. Das Unternehmen mit Sitz in Gelsenkirchen plant bis 2024 den Bau von knapp 7.000 neuen Wohnungen – rund 3.000 davon entlang des Rheins. „Wir sind stolz darauf, dass wir jährlich im Schnitt mehr als 1.300 neue Wohnungen in NRW fertigstellen – das ist mehr als jeder andere Investor. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung des dringend benötigten Wohnraums“, sagte Claudia Goldenbeld, Sprecherin der VIVAWEST-Geschäftsführung.

In Mönchengladbach bietet VIVAWEST ab November 2021 modernes Wohnen in traditionsreicher Lage. Auf dem über 10.000 Quadratmeter großen Areal der ehemaligen Textilfabrik Kurt Adam an der Schwogenstraße entstehen neun Mehrfamilienhäuser mit 113 freifinanzierten Wohnungen und eine Kindertagesstätte. Die neun Mehrfamilienhäuser verfügen über zwei und vier Geschosse plus Staffelgeschoss. Das Angebot umfasst 1- bis 4-Zimmer-Wohnungen mit Größen zwischen 42 und 133 Quadratmetern. Alle Wohnungen werden barrierearm und hochwertig ausgestattet sowie mit dem Aufzug zu erreichen sein. Zum Projekt, das VIVAWEST in Zusammenarbeit mit dem Architekten Dr. Burkhard Schrammen aus Mönchengladbach realisiert, gehören eine Tiefgarage mit 116 Stellplätzen sowie 13 weitere Außenstellplätze. Die Fertigstellung ist für Ende 2021 geplant.

> ***„Unsere Wohnungen entsprechen den Ansprüchen an ein zeitgemäßes, urbanes Wohnen“***
>
> Claudia Goldenbeld,
> Sprecherin der VIVAWEST-Geschäftsführung

„Wir sind überzeugt, hier die Wohnungen zu bauen, die den Ansprüchen unserer Kunden an ein zeitgemäßes, urbanes Wohnen entsprechen und die sehr gut ins Konzept der Stadt Mönchengladbach zur Erneuerung der Innenstadt passen. Singles, Paare und Familien aller Altersklassen werden sich hier wohlfühlen“, sagt Claudia Goldenbeld.

Der Standort in Eicken liegt in einem schönen Umfeld von gepflegten Häusern unter anderem aus den 1920er Jahren und ist nicht weit vom Stadtteilzentrum Eicken, der Innenstadt und dem beliebten Bökelberg entfernt. Zahlreiche Einrichtungen zur Deckung des täglichen Bedarfs und der Gesundheitsvorsorge sind somit fußläufig zu erreichen. Im Radius von rund 1,5 Kilometern sind zudem weitere Kindergärten sowie weiterführende Schulen und Grundschulen zu finden.

„Die Aktivitäten von VIVAWEST begrüße ich sehr. In nahezu allen Ballungsräumen und Metropolregionen wie Köln und Düsseldorf fehlt bezahlbarer Wohnraum. Mönchengladbach kann langfristig von diesem Trend profitieren, denn bei uns gibt es ein breites Angebot an Wohnflächen, die kurz-, mittel- und langfristig für eine strukturelle Entwicklung von Wohngebieten zur Verfügung stehen. Dazu trägt auch dieses Bauvorhaben bei. Die Kombination von Mehrfamilienhäusern und Kindertagesstätte entspricht vor allem den Bedürfnissen junger Familien“, sagte Hans Wilhelm Reiners, Oberbürgermeister der Stadt Mönchengladbach, im Rahmen der Grundsteinlegung im vergangenen November. Bereits fertiggestellt hat VIVAWEST in Mönchengladbach die Neubau-Projekte Vituspark im Stadtteil Dahl mit 63 hochwertigen Wohnungen und Schlossstraße in Rheydt mit 48 Wohnungen.

Nicht weit von Mönchengladbach, in Hückelhoven, hat VIVAWEST im vergangenen Jahr ein weiteres Neubau-Projekt fertiggestellt. Auf den rund 11.500 Quadratmeter großen Grundstücken der ABS mbH und der EBV GmbH im Bereich der Brassertstraße 41–89 hat das Unternehmen in zentraler Lage unweit der Hückelhovener Innenstadt drei dreigeschossige Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 87 barrierearmen Mietwohneinheiten sowie 17 Garagen und 72 Stellplätzen errichtet.

„Ein Mix aus hochwertigen 2-, 3- und 5-Zimmer-Wohnungen ergänzt das vorhandene Wohnraumangebot in dem VIVAWEST-Quartier mit 446 Wohnungen“, erklärt Christoph Krings, Leiter des VIVAWEST-Kundencenters Rheinland. Mit Grundrissen zwischen 48 und 125 Quadratmetern sprechen die neuen Wohnungen sowohl Senioren, Singles, Paare als auch Familien an. Zur Ausstattung gehören elektrische Rollläden, Gegensprechanlagen, Raufasertapeten, bodengleich geflieste Duschen in den Bädern und Fußbodenheizung. Alle Häuser verfügen über eine Aufzugsanlage. Energetisch entsprechen die Gebäude dem KfW 55-Standard. Die Beheizung und zentrale Warmwasserversorgung erfolgt über Fernwärme.

Weitere Neubauprojekte im Rheinland entstehen derzeit in Alfter (Chateauneufstraße, 75 Wohnungen), Brühl (Pehler Feldchen, 78 Wohnungen und Berger Straße, 99 Wohnungen) und Düsseldorf (Mühlenquartier Benrath, 364 Wohnungen). Mietinteressenten können sich per Mail unter: mieten@vivawest melden.

INFO

VIVAWEST bewirtschaftet im Rheinland rund 18.000 Wohnungen in über 30 Kommunen. Das zuständige Kundencenter ist an seinen drei Standorten Alsdorf, Köln und Leverkusen mit Mitarbeitern vor Ort vertreten: Vermieter, Kundenberater, Bestandstechniker und Sozialberater stehen als kompetente und zuverlässige Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Wohnen zur Verfügung. Um Mönchengladbach kümmert sich das Team des Standorts Alsdorf.

Mit Grundrissen zwischen 48 und 125 Quadratmetern sprechen die neuen Wohnungen in Hückelhoven Senioren, Singles, Paare und Familien an.

In Hückelhoven hat VIVAWEST 2019 ein weiteres Neubau-Projekt mit drei dreigeschossigen Mehrfamilienhäusern und 87 barrierearmen Mietwohneinheiten fertiggestellt.

KONTAKT

VIVAWEST
Standort Alsdorf
Eschweilerstraße 109
52477 Alsdorf
Öffnungszeiten:
Montag – Donnerstag
8:00 – 16:00 Uhr
Freitag 8:00 – 14:00 Uhr
✆ 0 24 04.67 50–0
@ rheinland@vivawest.de

Roermonder Höfe: Hotel-Revolution und Design Award

Die Roermonder Höfe in Mönchengladbach sind mit dem „German Design Award 2020“ ausgezeichnet worden. Die Anzahl der Mieter erhöht sich sukzessive. *Foto: Andreas Baum*

Dass die Roermonder Höfe ein innerstädtisches Schmuckstück sind, ist nichts Neues. Vor kurzem gab es dafür nun auch das offizielle „Siegel“: Das Gebäude-Ensemble mit Büro-, Gewerbe- und Wohneinheiten an der Fliethstraße im Herzen Gladbachs ist Anfang Februar in Frankfurt mit dem „German Design Award 2020“ ausgezeichnet worden. In Empfang nahm die Auszeichnung in der Mainmetropole Dr. Burkhard Schrammen vom verantwortlichen Mönchengladbacher Büro Schrammen Architekten BDA. Die Jury urteilte: „Trotz unterschiedlicher Entwürfe präsentiert sich das Gebäudeensemble wie aus einem Guss und schafft eine visuelle Zusammengehörigkeit. Das Spiel mit unterschiedlich proportionierten Fensteröffnungen lockert die Fassaden auf und lässt sie angenehm lebendig wirken. Ein interessantes Design mit einem spannenden Storytelling, das im Zusammenspiel mit der kubischen Formensprache der Volumen insgesamt einen sehr hochwertigen Eindruck macht.“ Der 2012 initiierte „German Design Award“ zählt zu den anerkanntesten Design-Wettbewerben weltweit und genießt weit über die Fachkreise hinaus hohes Ansehen.

Neben dem Team von Schrammen Architekten freut sich auch Fritz Schupp, Geschäftsführer der Gondo Immobilien GmbH aus Aachen, über die hochkarätige Auszeichnung. Projektentwickler Gondo ist verantwortlich für die Vermietung der Gewerbeflächen der Roermonder Höfe. „Der German Design Award ist das sichtbare Zeichen, dass die Roermonder Höfe weit über die Grenzen Mönchengladbachs hinaus Aufmerksamkeit erzeugen. Mein Glückwunsch an Dr. Schrammen und sein Team, die mit diesem Ensemble ein architektonisches Highlight für die Vitusstadt geschaffen haben.“

Stetig wachsendes Interesse verzeichnet Schupp auch bei potenziellen Mietern für die Roermonder Höfe. „Wir haben bereits einige interessante Firmen als Mieter gewinnen können. Gleichwohl haben wir noch freie Gewerbe- und Büroflächen und sind für interessierte Unternehmen aus nahezu allen Branchen offen.“ Erste Mieter waren „Beix Pflege“, eine Wohngemeinschaft für intensiv pflegebedürftige Menschen, sowie das Büro der Lohnsteuerhilfe Bayern. Es folgten die Zahnarztpraxis Achim Gütges, TMS Treuhand Steuerberatung, die logopädische Praxis von Kathrin Nellessen sowie die Firma „Eßer Office Büroausstattung“.

> „Der German Design Award ist das sichtbare Zeichen, dass die Roermonder Höfe weit über die Grenzen Mönchengladbachs hinaus Aufmerksamkeit erzeugen“
>
> Gondo-Geschäftsführer Fritz Schupp

Einen weiteren neuen Mieter mit einem überaus interessanten und zeitgemäßen Konzept kann Fritz Schupp ab Oktober in den Roermonder Höfen begrüßen: „Limehome“ vermietet Suiten in Top-Lagen deutscher und österreichischer Städte, ist aber „mehr als ein Hotel“, wie die beiden Limehome-Gründer Dr. Josef Vollmayr und Lars Stäbe betonen. „Von Hospitality-Profis geführt und von Innenarchitekten eingerichtet, verbinden wir den Qualitätsstandard eines Hotels mit den Vorzügen eines Apartments. Unsere Suiten bieten unseren Gästen ein komfortables, digitales Zugangsssystem, deutlich mehr Platz als in einem Hotelzimmer in einer vergleichbaren Preisklasse und eine Ausstattung, mit der sich jeder sofort wie zu Hause fühlt.“ Vollmayr und Stäbe wollen nichts weniger als „die digitale Revolution der Hotelbranche und eine Neudefinition der Standards in den Bereichen Funktionalität, Komfort und Design“ – demnächst also auch in Mönchengladbach.

„Limehome hat bei uns eine Fläche von 500 Quadratmetern angemietet. Damit werden wir neben Städten wie Berlin, Wien und Leipzig ein weiterer Standort für das junge Unternehmen“, freut sich Fritz Schupp. Darüber hinaus sei man derzeit im Gespräch mit aktuellen Mietern, die ihre Fläche in den Roermonder Höfen erweitern wollen; mehrere neue Interessenten erkundigen sich nach Möglichkeiten einer Büronutzung. „Übrigens ist es auch für umliegende Anwohner und Geschäftsleute möglich, bei uns Stellplätze zu mieten“, betont Schupp.

KONTAKT VERMIETUNG
www.bienen-partner.de
www.immobilien-hansa.de

IM NETZ
www.roermonder-hoefe.de

implec

Es geht aufwärts

Für alle, die geschäftlich hoch hinaus wollen: Steigern Sie Ihre Produktivität mit der implec Cloud.

Mit der implec Cloud erhöhen Sie Ihre betriebliche Flexibilität und Effizienz spürbar: Sie bietet Ihrem Unternehmen ortsunabhängiges Arbeiten sowie eine automatische Datensicherung und Wartung. Und das alles passend zu Ihren individuellen Anforderungen.

Überzeugen Sie sich selbst und vereinbaren Sie Ihr kostenloses Beratungsgespräch.

implec GmbH
Ihr Cloud-Experte aus NRW.

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

www.implec.de

Robotertechnik gegen den Fachkräftemangel

EASYARC ist die Lösung für alle Unternehmen, die nach praktischen Lösungen suchen, um Schweißaufgaben unkompliziert und in kurzer Zeit zu erledigen.

> **„Metallbaubetriebe suchen (...) nach praktischen Lösungen, Schweißaufgaben unkompliziert und in weitaus kürzerer Zeit zu erledigen.**
>
> OTC-Geschäftsführer Norbert Kleinendonk

Norbert Kleinendonk ist seit über 30 Jahren im Geschäft. Als Geschäftsführer des japanischen Robotik- und Schweißspezialisten OTC DAIHEN mit Hauptsitz in Mönchengladbach ist er Experte auf dem Gebiet der metallverarbeitenden Industrie. Und hier verfolgt er seit Jahren einen beunruhigenden Trend: „Die Unternehmen haben große Mühe, Facharbeiter für Schweißarbeiten zu finden – ein Trend, der in ganz Europa zu beobachten ist.“ Schweißer zu werden, sei in der heutigen Zeit kein erstrebenswerter Beruf mehr. Gleichwohl sei es eine sehr anspruchsvolle Aufgabe: „Feingefühl, Detailgenauigkeit und technisches Verständnis sind wichtige Voraussetzungen“, weiß Kleinendonk.

Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen ist der Fachkräftemangel ein großes Problem. Laut einer repräsentativen Umfrage des Deutschen Verbands für Schweißen und verwandte Verfahren (DVS) haben in 2019 rund 30 Prozent der Mitgliedsunternehmen existenzielle Probleme beklagt, weil ihnen durch fehlende Fachkräfte etliche Aufträge verloren gehen. „Wir bei OTC DAIHEN EUROPE haben uns schon früh Gedanken gemacht, wie man den Unternehmen in dieser Hinsicht helfen kann“, sagt Norbert Kleinendonk. Die Antwort lautet EASYARC, eine neue kompakte Schweißanlage für Werkstattbetriebe. Das System ist mit einer Sicherheitseinhausung, Blendschutz und großzügiger Öffnung ausgestattet, die den Bediener optimal vor Funkenflug und Kollisionen mit dem Roboter schützt. Zudem lässt sich die kompakte Einheit bequem auf Laufrädern überall in der Werkstatt an die jeweilige Stelle rollen, wo sie gerade benötigt wird.

Die Botschaft, dass für eine Inbetriebnahme und Einweisung von Roboterzellen nur wenig Zeit aufgewendet werden muss, ist inzwischen auch bei kleineren Betrieben angekommen. „Metallbaubetriebe suchen gerade angesichts des frappierenden Fachkräftemangels zunehmend nach praktischen Lösungen, Schweißaufgaben unkompliziert und in weitaus kürzerer Zeit zu erledigen. Gerade für Kleinauflagen wurde unser System entwickelt, das monotone Arbeiten abnimmt und gleichzeitig hochqualitative Ergebnisse liefert“, unterstreicht Kleinendonk.

Ein weiterer Vorteil des EASYARC-Systems, das neben dem Standardmodell sechs weitere Typen umfasst: Der Einsatz dieser kompakten Roboteranlage ist in vielen Fällen auch wirtschaftlich für kleine und mittelständische Unternehmen zu vertreten. Der Einstiegspreis liegt bei 50.000 €; auch Refinanzierungs- und Leasingmodelle können in Anspruch genommen werden. Je nach Konfiguration wird jede schlüsselfertige Zelle zu einem Festpreis angeboten.

„Mit dieser Lösung erfüllen wir von OTC nicht nur die gestiegenen Mobilitätsansprüche, sondern liefern auch eine CE-zertifizierte Anlage, die allen betriebserforderlichen Sicherheitsaspekten Rechnung trägt. Es handelt sich um die bisher erste am Markt verfügbare Kompaktanlage mit standardmäßiger Sicherheitseinhausung. Außerdem arbeitet EASYARC mit einer softwaregestützten Arbeitsbereichs-Limitierung, um räumliche Übertretungen der Roboterachsen zum Schutz des Bedieners von vornherein auszuschließen“, erklärt Norbert Kleinendonk. In der Basisausführung wird EASYARC mit einem OTC Lichtbogenschweißroboter vom Typ FD-B6 geliefert, der sämtliche Schweißaufgaben in hoher Geschwindigkeit erledigt. Die Anlage kann mit verschiedenen OTC Schweißmaschinen ausgestattet werden, die praktisch in einem Rack im Rahmen untergebracht sind. Werden höhere Schweißströme benötigt, stehen auch wassergekühlte Maschinenvarianten zur Verfügung. EASYARC eignet sich ebenfalls hervorragend zum WIG Schweißen mit und ohne Kaltdraht. Hierzu steht der OTC Robotertyp FD-V8 zur Auswahl.

Es können generell Bauteile von bis zu ca. 1.000 mm Kantenlänge geschweißt werden. „Wem das noch nicht genügt, bekommt seine EASYARC noch mit einer zusätzlichen Drehachse zur Positionierung der Bauteile ausgestattet, wobei die Tischhöhe von vornherein etwas niedriger ausfällt, um weiterhin eine komfortable Einlegehöhe für den Bediener zu gewährleisten.. Die Tragkraft dieser Achse vom Typ PB250 beträgt – je nach Länge und Breite des Werkstücks – bis zu 250 Kilogramm“, so der OTC-Geschäftsführer. Da jede Zelle mit Sicherheitseinhausung versehen ist, muss man sich im Werkstattbetrieb keine weiteren Gedanken über den Schutz des Bedieners machen. Außerdem ist jede kompakte Roboterzelle mit einem Schweißtisch ausgestattet, der zur Aufnahme von Standard-Spannelementen vorbereitet ist. Dies macht aufwändige Spanntechnik unnötig.

Norbert Kleinendonk ist davon überzeugt, mit EASYARC eine Marktlücke gefunden zu haben. „Unser Geschäftsmodell sieht dabei aber nicht nur den Verkauf oder das Leasing der handlichen Roboterzellen vor, sondern auch das After-Sales-Management mit Service und Wartung, Ersatzteilbeschaffung und Reparatur“, betont der Geschäftsführer. Hauptsache aber sei, schließt Kleinendonk, dass man Unternehmen jeglicher Größe eine funktionale und erschwingliche Hilfe bieten könne, damit sie in Zukunft keine Aufträge mehr mangels Facharbeitern abweisen müssten – auch wenn die „Fachkraft“ aus dem Hause OTC in diesem Fall keine menschliche sei ...

IM NETZ

www.otc-daihen.de

INFO

ZUR PERSON

Nachdem Norbert Kleinendonk die Bereiche Vertrieb und Marketing bei OTC DAIHEN EUROPE über Jahre hinweg erfolgreich geführt hat, wurde er beim japanischen Robotik- und Schweißspezialisten 2018 neben Norihito Takahashi zum gesamtvertretungsberechtigten Geschäftsführer bestellt. Durch seine 29-jährige Betriebszugehörigkeit gehört Norbert Kleinendonk zu den Pionieren bei OTC und war auch in seiner vorherigen Position fest in zahlreiche Unternehmensentscheidungen mit eingebunden. Seine operativen Aufgaben behielt Kleinendonk nach seinem Wechsel in die Geschäftsführung bei.

Norbert Kleinendonk ist seit zwei Jahren gesamtvertretungsberechtigter Geschäftsführer beim japanischen Konzern OTC DAIHEN. Foto: OTC DAIHEN

Kindervatter: „Trotz Corona sind wir voll arbeitsfähig“

Frank Kindervatter (r.) und der neue zweite Vorstand Thomas Bley werden in den kommenden Jahren die Geschicke der NEW leiten.

Fotos: Hans-Peter Reichartz

Busbahnhof, SVEN, kompletter Verzicht auf Papier im eigenen Unternehmen: Die NEW-Vorstände Frank Kindervatter und Thomas Bley sprachen mit dem Wirtschaftsstandort *über aktuelle und künftige Themen des Energieversorgers. Da der Aufsichtsrat der NEW AG den Vertrag mit dem (alten und neuen) Vorstandsvorsitzenden Frank Kindervatter bis 2025 verlängert hatte, wird er weiterhin und seit Beginn des Jahres zusammen mit dem neuen zweiten Vorstand Thomas Bley die Geschicke des größten regionalen Energieversorgers am Niederrhein leiten. Ziel sei, die NEW mittelfristig zu einem komplett digitalen Unternehmen zu machen, verrieten beide im exklusiven Interview.*

Herr Kindervatter, Sie sind in Ihrem Amt bestätigt worden, zusammen mit Herrn Bley hat die NEW nun wieder eine Doppelspitze. Was bedeutet das für das Unternehmen?

Frank Kindervatter: Die Personalien bedeuten zunächst einmal Kontinuität und Sicherheit für die kommenden Jahre. Ich bin froh, seit Jahresbeginn mit Herrn Bley einen Kollegen an meiner Seite zu haben, mit dem ich mit Sicherheit ein gutes Führungsteam bilden werde, das haben die ersten Wochen unserer Zusammenarbeit schon gezeigt.

Thomas Bley: Die NEW mit ihren über 2.000 Mitarbeitern ist ein komplexes Unternehmen – ich habe vor meiner neuen Aufgabe durchaus Respekt. Ich bin mittlerweile im Unternehmen angekommen und noch dabei, mich in einige der Themen einzuarbeiten, bin mir aber sicher, dass mir das mit Hilfe von Herrn Kindervatter und den Führungskräften schnell gelingen wird. Mich reizt an meiner neuen Aufgabe – viel mehr als in meiner vorherigen Rolle – Unternehmersein zu können und die wichtigen Themen viel schneller umzusetzen.

> **„Machtkämpfe auf der Führungsetage hat es hier nie gegeben“**
>
> Frank Kindervatter

Wie werden Sie die Aufgabenfelder untereinander aufteilen?

Kindervatter: Alles, was mit Technik im weitesten Sinne zu tun hat – Netzgesellschaft, Wassergewinnung etc. – wird von Herrn Bley abgedeckt, ich werde mich wie bisher vor allem um die Themen regionale Präsenz, Digitalisierung und neue Geschäftsfelder wie z. B. Elektromobilität in unserem Hause kümmern sowie um alle Querschnittsthemen, die die gesamte Unternehmensgruppe betreffen. Grundsätzlich sehen wir uns aber immer beide in der Verantwortung, so wie es bei der NEW immer gang und gäbe war; Machtkämpfe auf der Führungsetage hat es hier nie gegeben.

Bley: Wir müssen und werden nach vorne schauen – Stichwort Digitalisierung – daneben wird es weiterhin unsere Hauptaufgabe sein, uns intensiv um unser etabliertes Kerngeschäft zu kümmern und die Partnerschaften zu den Kommunen und Geschäftspartnern weiter zu stärken.

In diesem Kerngeschäft, dem Verkauf von Gas und Strom, haben Sie 2019 ein Rekordergebnis erzielt (siehe INFO). Wird diese Sparte aufgrund diverser Online-Angebote nicht schwieriger? Wechseln Kunden häufiger ihren Anbieter?

Kindervatter: Das ist sehr unterschiedlich. Wir bieten unseren Kunden faire Konditionen. Wir sind nie der Teuerste, wir bieten aber auch nie den Dumpingpreis an; wir liefern über einen längeren Zeitraum betrachtet faire Konditionen für unsere Kunden. Derzeit ist die Kundentreue zur NEW besonders hoch. Es hat Zeiten gegeben, da war der Markt sehr kraus. Innerhalb der vergangenen 20 Monaten hatten wir aber sechs Insolvenzen von Energiehändlern; der Markt bereinigt sich so von alleine. Von den Kunden, die nach einer Insolvenz des Lieferanten zunächst von uns versorgt werden, bleiben 50 Prozent auch anschließend bei uns – weil sie feststellen, dass unsere Preise und unser Service mehr als okay sind.

Bley: Das gute Ergebnis unseres Kerngeschäfts ist einer der Gründe für das gute Gesamtergebnis, aber natürlich zahlen dabei auch andere Faktoren wie die zunehmende Digitalisierung in unserem Haus hierauf ein. Die Digitalisierung ist für uns kein Selbstzweck, sondern dient dazu, organisatorische Abläufe in allen Unternehmensbereichen zu straffen und zu automatisieren.

Kindervatter: Ein Beispiel: Unsere Mitarbeiterzeitschrift gibt es seit Ende vergangenen Jahres nicht mehr in Papierform, sondern nur noch digital als ePaper. Binnen der nächsten 16 Monate wollen wir alle Papiervorgänge abschaffen und diese ausschließlich digital verwalten. Unsere Mitarbeiter-App wird seit geraumer Zeit schon intensiv von den Mitarbeitern genutzt, um Krankmeldungen digital hochzuladen oder Urlaubseinträge einzureichen. Wir wollen bis 2025 ein digitales Vorbild sein, weil wir davon überzeugt sind, dass die Digitalisierung den wirtschaftlichen Erfolg der NEW stärken wird.

Bley: „Wir haben bereits früh begonnen, die Coronakrise mit Weitblick zu managen.“

Bley: Das ist natürlich ein Paradigmenwechsel, der nicht allen Mitarbeitern leichtfällt, schließlich stoßen wir damit in den Nukleus des Unternehmens vor und stellen alle Vorgänge auf den Prüfstand. Wir begleiten diese Übergänge jedoch intensiv und wollen dabei jeden Mitarbeiter mitnehmen. Wir haben dafür eigens einen digitalen Transfermanager ins Unternehmen geholt.

> **„Mit der Digitalisierung stoßen wir in den Nukleus des Unternehmens vor“**
>
> Thomas Bley

Gleich in den ersten Monaten in Ihrem neuen Amt haben Sie, Herr Bley, und die NEW durch die Corona-Krise eine große Herausforderung zu meistern. Ist die Grundversorgung für Ihre Kunden gesichert?

Thomas Bley: Wir haben bereits früh begonnen, die Coronakrise mit Weitblick zu managen und viele Maßnahmen ergriffen, um Mitarbeiter und Kunden zu schützen und damit die Aufrechterhaltung der Versorgung zu gewährleisten. Die Versorgung mit Strom, Gas und Wasser ist daher auf höchstem Niveau gesichert. Wir betreiben zwei Netzleitstellen, die weit voneinander entfernt liegen und mit eigenständigen Teams arbeiten. Zudem werden Zähler nicht mehr von Mitarbeitern abgelesen, sondern von den Kunden zu Hause. Neueinbauten werden nur noch in dringenden Fällen durchgeführt. Unsere Monteure agieren in kleinen Teams und werden elektronisch oder telefonisch eingesetzt. Zusammenkünfte werden konsequent vermieden.

Unternehmen haben aufgrund der Krise vermehrt Homeoffice eingeführt. Fühlen Sie sich durch eine solche Situation wie die aktuelle bestätigt, in Ihrem Unternehmen voll auf Digitalisierung zu setzen?

Kindervatter: Dass derart extreme Bedingungen das mobile Arbeiten auf den Prüfstand stellen würden – damit hat im Vorfeld niemand gerechnet. Heute können wir den Beweis antreten, dass die Digitalisierungsbemühungen der vergangenen Jahre richtig waren: Trotz Corona sind wir voll arbeitsfähig. Das können die wenigsten Unternehmen von sich behaupten. Die neuen flexiblen Arbeitsmöglichkeiten sind zum jetzigen Zeitpunkt elementare Voraussetzung zum Schutz der Mitarbeiter und zum Aufrechterhalten des Betriebs in vielen Unternehmensbereichen. Ohne Vorlaufzeit hat es funktioniert, unsere Arbeitsweise umzustellen. Wir danken allen Mitarbeitern für das Engagement und insbesondere denen, die nicht mobil arbeiten können, da sie Busse fahren oder im Netzgebiet unterwegs sind und so für die Menschen in der Region da sind und die kritische Infrastruktur aufrechterhalten.

Kindervatter: „Wir bieten unseren Kunden faire Konditionen.“

Lesen Sie weiter auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de und nutzen Sie den QR-Code.

INFO

Die NEW hat mit ihrem Kerngeschäft (Verkauf Gas und Strom) 2019 gegen den Markttrend das Rekordergebnis von 73,9 Millionen Euro erwirtschaftet (+11,4 Millionen Euro im Vergleich zu 2018). Die Gewinne fließen in die Bilanz der NEW Kommunalholding mit Mönchengladbach, Viersen und dem Kreis Heinsberg.

Molls: Azubis schätzen die familiäre Atmosphäre

Kurz und erfolgreich: Das ist kurz und knapp die Firmenhistorie der Molls GmbH aus Willich. Vor vier Jahren gegründet, hat sich das junge Unternehmen binnen kürzester Zeit als einer der führenden unabhängigen Messdienstleister in der Region etabliert. Molls ist spezialisiert auf die Erstellung von rechtssicheren Heiz- und Betriebskostenabrechnungen sowie auf die Messung von Heiz- und Warmwasserverbräuchen. Zum Kundenkreis zählen Hausverwaltungen, Wohnungsbaugesellschaften und private Hauseigentümer. Die Brüder André und Michael Molls führen das Unternehmen mit einem klaren Qualitätsversprechen: Das Vertrauen ihrer Kunden wird mit persönlicher Nähe und fairen Preisen belohnt!

Geschäftsführer André Molls

Genau wie das Auftragsvolumen ist auch das Team der Firma stetig gewachsen. Von Beginn an fungiert die Molls GmbH auch als Ausbildungsbetrieb: Mit Melisa Dincel und Geraldine Schäfer absolvieren aktuell gleich zwei Mitarbeiterinnen hier ihre Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement. Ganz unterschiedlich ist – auch altersbedingt – ihr bisheriger beruflicher Werdegang: Nach ihrem Fachabitur am Wirtschaftsgymnasium in Ratingen war die 20-jährige Melisa Dincel ganz bewusst auf der Suche „nach einem kleineren Unternehmen, weil es für mich der erste Schritt in die Berufswelt war". Zwei Tage hatte sie vorab die Firma Molls besucht und sich einen persönlichen Eindruck von den Abläufen verschafft, danach war für sie die Entscheidung klar: „Mir hat es hier auf Anhieb sehr gut gefallen: ein nettes Team und ein Unternehmen, in dem ich viel lernen und früh Verantwortung übernehmen kann", erzählt die junge Auszubildende, die seit August 2018 im Betrieb arbeitet, im Gespräch mit dem *Wirtschaftsstandort*. Auch die beiden Geschäftsführer André Molls und sein Bruder Michael waren schnell von ihrer neuen Mitarbeiterin überzeugt: „Für beide Seiten ist das vorherige Kennenlernen im Betrieb über ein bis zwei Tage ganz wichtig. So kann die potenzielle neue Kollegin oder der neue Kollege aus erster Hand erfahren, ob Umfeld und Aufgabengebiet den eigenen Erwartungen entsprechen. Und wir als Unternehmen können rasch beurteilen, ob es fachlich und menschlich passt."

> „Mir war es ganz wichtig, meinen neuen Job von der Pike auf zu lernen"
>
> Geraldine Schäfer

Gepasst hat es von Anfang auch zwischen dem Molls-Team und Geraldine Schäfer, die im August 2019 ihre Ausbildungsstelle angetreten hat. Nach dem Abitur fing die heute 39-Jährige als Flugbegleiterin bei der Lufthansa an und war dort zuletzt als Kabinenchefin in der Verantwortung. 2010 wurde sie zum ersten Mal Mutter, zwei weitere Kinder folgten. „Während meiner Elternzeit wurde der Düsseldorfer Standort der Lufthansa aufgelöst, ich hätte alternativ nach Frankfurt oder München wechseln können." Das kam für Geraldine Schäfer aufgrund ihrer familiären Situation nicht in Frage, stattdessen fing sie beruflich noch einmal neu an und begab sich auf die Suche nach einer Ausbildungsstelle, denn: „Mir war es ganz wichtig, meinen neuen Job von der Pike auf zu lernen."

Geraldine Schäfer

Fündig wurde die Düsseldorferin in Willich bei der Molls GmbH, wo ihr genau wie ihrer Azubi-Kollegin Melisa Dincel direkt die Atmosphäre gefiel: „Es ist hier praktisch wie in einer kleinen Familie. Ich fühle mich sehr wohl." Die Branche, in der die Molls GmbH tätig ist, war für sie vorher unbekanntes Terrain, doch lernte sie rasch alle Facetten der Messdienstechnik kennen. „Anfangs bin ich sogar mit den Vertriebsmitarbeitern im Außendienst mitgefahren, um Eindrücke aus erster Hand zu sammeln", erzählt Geraldine Schäfer. Neben den vielfältigen Aufgaben als Auszubildende ist es vor allem die Vereinbarkeit zwischen Familie und Beruf, die ihr an ihrer neuen Aufgabe bei der Molls GmbH sehr gut gefällt. Die Ausbildung absolviert sie in Teilzeit mit sechsstündigem Arbeitstag, weswegen sie auch gerne die rund 30 Kilometer lange Anfahrt zum Arbeitsplatz aus ihrem Wohnort Düsseldorf auf sich nimmt.

Gleiches gilt für Melisa Dincel, die in Ratingen wohnt. Sie hat den Großteil ihrer Ausbildung bereits hinter sich und kann sich sehr gut vorstellen, anschließend bei der Molls GmbH weiterzuarbeiten – sehr zur Freude von Geschäftsführer André Molls: „Wir freuen uns, dass es unseren Mitarbeitern so gut bei uns gefällt. Wir bilden grundsätzlich für den eigenen Bedarf aus und möchte alle Auszubildenden auch bei uns übernehmen." Die erste Auszubildende von Molls, Linda Franken, hat ihre Ausbildung mit Bravour absolviert und ist nun im Vertragsservice des Willicher Unternehmens tätig. „Mit unseren beiden aktuellen Auszubildenden sind wir derzeit personell gut aufgestellt. Unsere Firma ist jedoch weiter auf Wachstumskurs und ich kann mir sehr gut vorstellen, auch in Zukunft als Ausbildungsbetrieb zu fungieren", betont André Molls. Apropos Wachstumskurs: Die Räumlichkeiten am bisherigen Standort der Firma Molls an der Lerchenfeldstraße in Willich werden auf absehbare Zeit zu klein. „Wir halten schon jetzt unsere Augen nach neuen Büroräumen offen", so der Geschäftsführer abschließend.

> „Ein nettes Team und ein Unternehmen, in dem ich viel lernen und früh Verantwortung übernehmen kann"
>
> Melisa Dincel (20)

Melisa Dincel

KONTAKT

Molls GmbH
Lerchenfeldstraße 111
47877 Willich
0 21 56.49 25 03 04
0 21 56.49 25 03 9
info@molls.eu
www.molls.eu

TOP-Arbeitgeber sucht Mitarbeiter

Jannis Hambach (links) und Abdurachman Muzaev sind seit kurzem bei Vanderlande beschäftigt. Der Weltmarktführer für maßgeschneiderte prozessautomatisierte Lösungen sucht gerade am Standort Mönchengladbach regelmäßig neue Mitarbeiter und Auszubildende.

Foto: Andreas Baum

> ***„E-Commerce ist eine Zukunftsbranche, und Vanderlande wird dabei künftig eine noch wichtigere Rolle als bislang spielen.***
>
> Jannis Hambach,
> Vertriebs-Ingenieur

Projektingenieur, Elektrotechniker, Mechatroniker, Vertriebsleiter, Gewährleistungskoordinator, Software- und Inbetriebnahme-Ingenieur: Die Palette an Jobs, die Ende März auf dem Karriereportal von Vanderlande am Standort Mönchengladbach angeboten wurden, ist ebenso reich wie vielfältig. Vanderlande ist ein Global Player, Weltmarktführer für maßgeschneiderte prozessautomatisierte Lösungen. Zu den Kunden von Vanderlande zählen beispielsweise Zalando, Amazon und Edeka. Und Vanderlande wächst weiter, auch am Standort Mönchengladbach. In der Vitusstadt unterhält der niederländische Konzern seine wichtigste Deutschland-Filiale. Zum zweiten Mal wurde die Vanderlande Industries GmbH in Mönchengladbach jetzt dank ihrer aktuellen Personalpolitik zum Top Employer 2020 gekürt. „Diese Zertifizierung bietet uns die Möglichkeit, unsere Arbeitgebermarke zu stärken, unsere HR-Strukturen mit anderen Top-Performern zu vergleichen und deutschlandweit zu harmonisieren – ein Mehrwert für die Mitarbeiter", erklärt Beate Schulte, Gruppenleiter Recruitment & Employer Branding bei Vanderlande Deutschland. Aufgrund des Expansionskurses, den das Unternehmen seit Jahren fährt, sucht Vanderlande im Grunde ständig nach neuen qualifizierten Mitarbeitern und engagierte Auszubildende.

Neue Mitarbeiter wie Jannis Hambach und Adburachman Muzaev. Hambach ist 26 Jahre alt und arbeitet seit März als Vertriebs-Ingenieur für Vanderlande in Mönchengladbach. Hambach kommt frisch von der Hochschule Aachen zu Vanderlande, kennt das Unternehmen aber bereits aus den Monaten, in denen er dort seine Bachelor-Arbeit schrieb. „Währenddessen habe ich bei Vanderlande bereits die Arbeit im Team kennengelernt und ich muss sagen, das hat mir schon zu diesem Zeitpunkt sehr gefallen", erklärt Hambach im Gespräch mit dem Wirtschaftsstandort. „Mir hat die internationale Ausrichtung von Vanderlande gefallen. Außerdem bin ich davon überzeugt, dass E-Commerce eine Zukunftsbranche ist und Vanderlande dabei künftig eine noch wichtigere Rolle als bislang spielen wird", erklärt der gebürtige Bettrather. „Als Mitarbeiter bei Vanderlande ist man Teil eines wachsenden internationalen Teams, das seinen Kunden innovative Systeme und individuell zugeschnittene Services bietet", bestätigt Beate Schulte.

Eine ganz besondere Ausbildung absolviert Adburachman Muzaev: Er ist der erste, der bei Vanderlande eine Ausbildung zum Mechatroniker absolviert; bislang gab es diesen Ausbildungsberuf bei Vanderlande nicht. Der 20-Jährige ist durch Vermittlung des Ausbildungsverbunds (AV) Mönchengladbach an die Stelle bei Vanderlande gekommen. „Ich wollte schon als kleines Kind später für ein großes Unternehmen arbeiten. Mein Interesse an Elektronik war auch schon recht früh sehr groß, insofern musste ich nicht lange überlegen, mich bei Vanderlande für die Ausbildungsstelle als Mechatroniker zu bewerben." Mit Bravour durchlief er die Bewerberphase, und jetzt ist er überwiegend beim Vanderlande-Kunden Zalando im Gewerbepark Güdderath im Einsatz. Die Theorie bekommt er weiterhin beim Ausbildungsverbund, mit dem Vanderlande seit Herbst 2019 eine Kooperation pflegt, vermittelt. Dreieinhalb Jahre dauert die Ausbildung, doch Muzaev weiß schon jetzt: „Am liebsten möchte ich auch danach für Vanderlande arbeiten!"

Ein Wunsch, der nicht so abwegig ist. „Wir bilden in erster Linie für den eigenen Bedarf aus und möchten grundsätzlich jeden Auszubildenden auch in eine Festanstellung übernehmen", betont Bettina Salber, langjährige Marketingchefin bei Vanderlande. „Gerade diejenigen, die sich in der Ausbildungszeit bei uns engagiert und motiviert zeigen, haben eine große Chance auf eine spätere Übernahme." Grundsätzlich spielt bei Vanderlande übrigens weder Alter noch Geschlecht noch Nationalität eine Rolle, wenn es um die Besetzung vakanter (Ausbildungs) Stellen geht. „Vor zwei Jahren haben wir zum Beispiel einen über 60-Jährigen eingestellt, der mit seiner Berufserfahrung als langjähriger Ingenieur bereichert", erzählt Salber. Von solch erfahrenen Kollegen profitieren dann auch Auszubildende wie Adburachman Muzaev, denen während der praktischen Ausbildung bei Vanderlande jeweils ein „alter Hase" als Mentor zur Seite gestellt wird. Und auch der 26-Jährige Jannis Hambach, der erst seit wenigen Wochen im Berufsleben steht und bereits Projekte mitverantwortlich begleiten darf, profitiert von der Expertise seiner erfahrenen Teamkollegen.

> ***„Grundsätzlich möchten wir jeden Auszubildenden auch in eine Festanstellung übernehmen"***
>
> Marketing-Chefin Bettina Salber

Zwei Dinge sind es, die den steigenden Personalbedarf bei Vanderlande begründen: Expansion und Generationenwechsel. Seit Jahren liegen die Baupläne für die Erweiterung des Standorts Mönchengladbach in der Schublade. Vor ein paar Wochen haben nun die Bauarbeiten für einen Erweiterungsbau begonnen. Außerdem werden sich in den kommenden Monaten und Jahren einige Mitarbeiter von Vanderlande in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden, „gerade für die scheidenden Kollegen suchen wir natürlich jetzt schon adäquate Nachfolger", unterstreicht Bettina Salber.

INFO

TOP-ARBEITGEBER VANDERLANDE

Im Ranking der 1.000 TOP-Arbeitgeber 2020 landete Vanderlande deutschlandweit im Bereich Maschinen und Anlagenbau jetzt auf Platz 35. Auf der Arbeitgeber-Bewertungsplattform Kununu wurden mehr als 900.000 Unternehmen und rund 4 Millionen Bewertungen analysiert. Durchgeführt wurde die Erhebung durch Focus-Business in Zusammenarbeit mit Kununu. Im Gesamtranking belegte Vanderlande einen ebenfalls beachtlichen Platz 761.

INFO

NEUE LÄNDER, NEUE KULTUREN – NEUE HERAUSFORDERUNGEN!

Recruiting-Chefin Beate Schulte betont, dass Vanderlande Deutschland zurzeit neue Mitarbeiter sucht. „Sie suchen aktuell nach neuen Herausforderungen? Sie wollen neue Länder und Kulturen kennenlernen und dabei mit neuester Technologie arbeiten? Sie wünschen sich hervorragende Karriereperspektiven, eine niedrige Mitarbeiterfluktuation und vielfältige, verantwortungsvolle Aufgaben? Sie wollen sich stetig weiterentwickeln und suchen dazu das passende Unternehmen? Starten Sie jetzt bei uns Ihre Karriere als Fachexperte, Projektmanager oder Führungskraft – aktuell in den Bereichen Projektmanagement, Vertrieb, Life-Cycle-Services und Engineering! Bei uns stehen Ihnen alle Wege für eine außerordentliche Karriere offen", unterstreicht Schulte. Zusätzlich bietet Vanderlande am Standort Mönchengladbach die Ausbildung zum Mechatroniker (m/w/d) im Kooperationsverbund sowie zum Kaufmann (m/w/d) für Büromanagement an. Das Ausbildungsprogramm startet im Spätsommer 2020. Details zu den angebotenen Ausbildungen findet man auf der Website www.vanderlande.com unter der Rubrik Karriere.

Foto: Vanderlande

Jan Schagen hat erfolgreich seine Ausbildung bei Monforts absolviert und ist nun fester Teil des Teams. Foto: Andreas Baum

Monforts bietet das Tor zur Welt

> Wir möchten, dass sich junge Leute bei uns wohlfühlen und Spaß an ihrer Arbeit haben.
>
> Stefan Flöth

Kaum ein anderes Unternehmen in Mönchengladbach verbindet Tradition und Moderne so sehr wie die A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG. 1884 gegründet, hat Monforts seit Jahrzehnten einen exzellenten Ruf als Textilmaschinenhersteller, und das auf der ganzen Welt. Einen ebenso hervorragenden Ruf genießt das Gladbacher Traditionsunternehmen als Ausbildungsbetrieb. „Es gibt einige Mitarbeiter, die bei uns mit einer Ausbildung begonnen haben und heute in leitenden Positionen tätig sind", sagt Stefan Flöth, Geschäftsführer von Monforts. „Wir bilden stets für den eigenen Bedarf aus; entsprechend groß sind für die jungen Leute die Chancen, nach der Ausbildung in eine Festanstellung übernommen zu werden", ergänzt Prokurist Klaus A. Heinrichs.

Ein gutes Beispiel dafür ist Jan Schagen. „Ich habe gerade meine Ausbildung zum Industriekaufmann bei der A. Monforts Textilmaschinen an der Blumenberger Straße erfolgreich abgeschlossen. Dabei habe ich alle Abteilungen im Unternehmen kennenlernen und viele internationale Kontakte knüpfen können", erklärt der junge Kollege. „Die Arbeit bei Monforts macht mir viel Spaß und ich freue mich, Teil eines motivierten und engagierten Teams mit netten Kollegen zu sein."

Auch in diesem Jahr ist Monforts wieder auf der Suche nach potenziellen Azubis. „Schulnoten sind natürlich wichtig, letztendlich aber nicht das Wichtigste. Wichtig ist, dass man richtig Lust auf eine Ausbildung bei uns hat", betont Flöth. Konkret sucht Monforts ab September 2020 vier Auszubildende: zum Produktdesigner, zum Industriekaufmann, zur Fachkraft für Systemintegration sowie zum Bürokaufmann (jeweils m / w / d). Was die Bewerber mitbringen müssen? „Eine gewisse Affinität zur Textilbranche kann nicht schaden. Da wir in einem internationalen Markt tätig sind, sind außerdem gewisse Sprachkenntnisse von Vorteil. Die Türkei zum Beispiel ist einer unserer wichtigeren Absatzmärkte; wer da entsprechende Sprachkenntnisse mitbringt, hat keinen Nachteil", erläutert Heinrichs. Er verspricht jungen Menschen ein spannendes Aufgabenfeld im Unternehmen: „Wir haben seit Jahrzehnten eine Produktionsstätte in Österreich, gehören zu einer chinesischen Firmengruppe und bauen unsere Maschinen rund um den Globus auf. Wir bieten das Tor zur Welt." Die Auszubildenden durchlaufen bei Monforts alle Abteilungen und werden später auch gemäß ihrer persönlichen Interessen eingesetzt. „Wir möchten, dass sich junge Leute bei uns wohlfühlen und Spaß an ihrer Arbeit haben", unterstreicht Stefan Flöth, „das ist die beste Motivation."

INFO

ÜBER MONFORTS

Der Firmenhauptsitz von Monforts befindet sich am Traditions-Standort in Mönchengladbach. Hier befinden sich die Kompetenzzentren Konstruktion, Maschinenentwicklung, Ersatzteilservice, Teleservice, Spedition, Rechnungswesen und Vertrieb. Mit einem umfassenden Maschinenprogramm bietet das Monforts Technologiezentrum (ATC) in Mönchengladbach allen Kunden und Interessenten die Möglichkeit, umfangreiche Warenversuche unter realen Produktionsbedingungen für absolute Sicherheit beim Veredlungsresultat und maßgeschneiderte Maschinentechnik durchzuführen.

BEWERBUNGEN:

A. Monforts Textilmaschinen GmbH & Co. KG
Personalabteilung
Blumenberger Straße 143–145
41061 Mönchengladbach
personalabteilung@monforts.de

Monforts-Geschäftsführer Stefan Flöth: „Wichtig ist, dass man richtig Lust auf eine Ausbildung bei uns hat." Foto: Monforts

Führen in Veränderungen – Auf der Suche nach dem Wundermittel

Change, Transformation, Veränderung: Das sind die Schlagwörter im Betreff der meisten Anfragen, die ich aktuell in meinem Posteingang finde. Überall stehen Unternehmen vor der Transformation einer ganzen Organisationseinheit, oder Führungskräfte suchen nach einem Weg für ihr Team, möglichst gut und schnell durch eine anstehende Veränderung zu kommen. Aber die Frage ist: Wie damit umgehen, wenn klar ist, dass die Widerstände und Unsicherheiten groß sein können?

Im Austausch mit Kunden erlebe ich immer wieder den Wunsch nach einem Wundermittel, nach dem EINEN Weg, der Widerstände gegen die Veränderung möglichst schnell auflöst und alle glücklich damit sein lässt. „Wie machen das denn andere Unternehmen?“, werde ich immer wieder gefragt und schaue in enttäuschte Gesichter, wenn ich darauf kein Patentrezept liefern kann und im Grunde auch gar nicht möchte! Denn: Jeder Umgang mit einer Veränderung ist so individuell wie die konkrete Situation und die Organisation selbst, in der sie stattfindet.

Mehr „Wie“ statt Wundermittel

Eine Musterlösung oder ein Wundermittel, um Veränderungsprozesse erfolgreich zu begleiten und zu implementieren, gibt es daher leider nicht. Aber es gibt eine Vielzahl an Rahmenbedingungen und Strukturen, die einen Unterschied machen und den Weg zum erfolgreichen Umsetzen der Veränderung bestmöglich für alle Mitarbeiter ebnen.

Bevor diese betrachtet werden, sollte der Fokus aber zunächst auf eine wesentliche Grundvoraussetzung gelegt werden: eine offene Haltung gegenüber allen Facetten von Emotionen im Prozess. Immer wieder erlebe ich, dass es keine erfolgreiche Veränderung ohne diese Haltung geben kann. Es geht darum, WIE die Geschäftsführung und die Führungskräfte dem Wandel gegenüberstehen und WIE mit den Emotionen aller Betroffenen im Unternehmen umgegangen wird. Denn wie schon meine Kollegin Susanne Stock in ihrer Kolumne verdeutlicht: Emotionen dürfen und können auch bei Veränderungen nicht draußen bleiben (Wirtschaftsstandort Mönchengladbach, Ausgabe Dezember 2019)! Sie sind zentraler Ankerpunkt in jeder Veränderung, zeigen, wo jeder Einzelne und die Organisation stehen. Sie bieten die Möglichkeit, eben nicht einem Patentrezept zu folgen, sondern hinzuhören und hinzuschauen und entsprechend der Bedürfnisse der Beteiligten zu agieren. Es geht also um die Frage: Welche Erwartungen haben wir an uns selbst und an unsere Mitarbeiter in Veränderungen? Welche Haltung haben wir gegenüber Mitarbeitern, die ihren Emotionen Ausdruck verleihen?

DIE EXPERTIN

Soziologin Anne-Marie Reinecker arbeitet seit Jahren als Trainerin, Moderatorin und Expertin für Veränderungsprozesse. Sie unterstützt Organisationen verschiedenster Größe und Struktur dabei, IHREN Weg durch die Veränderungen hindurch zu finden. Ihren Schwerpunkt legt sie dabei auf die Beweglichkeit aller Betroffenen, nach dem Motto: Betroffene zu Beteiligten machen. Zwischendurch hat sie als globale Personalentwicklerin interne Erfahrungen sowohl in mittelständischen Unternehmen, wie auch im Großkonzern gesammelt.
Heute ist Anne-Marie Reinecker für MOVENDO CONSULTING GmbH tätig.

Veränderung wird von jedem Menschen anders erlebt

Was jemand dabei fühlt und wie stark die Emotionen ausgeprägt sind, hängt von Faktoren wie Erfahrung, persönlicher Betroffenheit, erwartetem Nutzen oder individuellen Kompetenzen ab. Auch die genaue Gefühlsabfolge von dem Moment an, in dem sich die Notwendigkeit von Veränderung offenbart, bis hin zu der Phase, in der ein Mensch die Veränderung aktiv mitgestaltet, ist nicht vorhersagbar. Allerdings lassen sich die „Gefühlsstationen“ modellhaft gut charakterisieren. Ein Modell, das bestens geeignet ist Emotionen in Veränderungen zu reflektieren, ist das „House of Change“. Es wurde von Claes Janssen in den 70er Jahren nach umfangreicher Forschung entwickelt.

Das Modell beschreibt vier emotionale Phasen, die Menschen im Umgang mit tiefgreifenden Veränderungen durchlaufen: Selbstzufriedenheit, Verweigerung, Unsicherheit und Erneuerung. Wie lange der Einzelne in der jeweiligen Phase verweilt, ist höchst individuell. Fakt ist auch, dass jede dieser vier Phasen und die damit einhergehenden Emotionen notwendig sind, um als Individuum und damit dann auch als Organisation so weit zu sein, die Veränderung aktiv anzunehmen und mitzugestalten.

Wenn ich also meinen Mitarbeitern und auch mir selbst mit der Haltung begegne, dass Emotionen wie Wut oder Angst, aber auch Freude und Enthusiasmus normal und in Ordnung sind und damit alle in einem Boot sitzen, dann schaffe ich den notwendigen Rahmen, der als Basis für einen erfolgreichen Veränderungsprozess dienen kann. Das Modell des „House of Change“ macht die Veränderung greifbarer, Emotionen sprachfähig. Es macht es leichter, Unsicherheiten anzusprechen. Das Modell bietet somit die Möglichkeit, sich als Führungskraft, aber auch als Mitarbeiter raus aus der Unbeweglichkeit hinein in die Reflexion zu begeben:

- „Wo stehe ich emotional mit Blick auf die Veränderung?“
- „Was brauche ich an Unterstützung?“
- „Wo steht jeder einzelne meiner Mitarbeiter?“
- „Was kann ich gerade maximal von ihnen erwarten?“
- „Was kann ich tun, um sie zu unterstützen?“

Das Wundermittel

Wer also nach einem Wundermittel für den Umgang mit Veränderungsprozessen sucht, findet es in sich selbst und in der Bereitschaft, bewusst die eigene Haltung und die der Organisation zu hinterfragen. Das ist manchmal unbequem, aber ungemein effektiv. Nehmen Sie sich einmal ein Modell wie das „House of Change“ zur Hand und schauen Sie bewusst, wo Sie und Ihre Mitarbeiter gerade stehen und was ein realistischer nächster Schritt für Ihr Team sein kann. Und am Ende finden Sie dann das, worum es wirklich geht: Ihren individuellen Weg. So individuell, wie Ihre Organisation und Ihre Mitarbeiter – passend zur Lösung Ihrer Herausforderungen.

INFO

Mehr Informationen und Insights von Movendo auf Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn und XING

MOVENDO

KONTAKT

MOVENDO CONSULTING GMBH
Anne-Marie Reinecker
Beraterin & Trainerin
Cambridge | Holzminden
@ anne-marie.reinecker@movendo.de
www.movendo.de

Alternative zur Kurzarbeit: Arbeitsagentur unterstützt Qualifizierungen

> **Bis zu 100 Prozent der Fortbildungs- und Lohnkosten können von uns übernommen werden.**
>
> Angela Schoofs,
> Geschäftsführerin Arbeitsagentur

Angela Schoofs, Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit Mönchengladbach. *Foto: Arbeitsagentur*

Kurzarbeit ist für Unternehmer eine Möglichkeit, Mitarbeiter während der Corona-Krise zu halten. Eine Alternative können Qualifizierungen darstellen, die von der Agentur für Arbeit finanziell unterstützt werden. „Hiermit können Betriebe zwei Herausforderungen auf einmal anpacken. Sie behalten während der aktuellen Krise ihre Mitarbeiter und bilden zugleich für die Zeit danach neue Fachkräfte heran, an denen der Bedarf seit Jahren steigt“, erklärt Angela Schoofs, Vorsitzende der Geschäftsführung der Agentur für Arbeit in Mönchengladbach. „Abhängig von Unternehmensgröße und Art der Qualifizierungsmaßnahme können von uns bis zu 100 Prozent der Fortbildungs- und Lohnkosten übernommen werden.“

Mit dem sogenannten Qualifizierungschancengesetz (QCG) wird die berufliche Weiterbildungsförderung für Beschäftigte ausgebaut, deren Tätigkeiten durch neue Technologien ersetzt werden könnten, die vom Strukturwandel bedroht werden oder die eine Weiterbildung in einem Engpassberuf anstreben. Wie hieraus in der Corona-Krise eine Alternative zur Kurzarbeit entstehen könnte, erläutert Claudia Kamper, Bereichsleiterin der Arbeitsagentur in Mönchengladbach: „Sobald die Wirtschaft wieder anzieht und die Bildungsträger wieder öffnen, können sich die Unternehmen in der Aufschwungphase auf eine Stammbelegschaft konzentrieren und weitere Mitarbeiter – statt in Kurzarbeit – in Qualifizierungsmaßnahmen schicken. Vorausgesetzt, die Qualifizierung umfasst mehr als 160 Stunden, bezuschussen wir während dieser Zeit deren Arbeitsentgelt, und die Betriebe verfügen später über zusätzliche Fachkräfte.“ Für die Mitarbeiter eröffnet das Perspektiven, „und sie erhalten während einer Qualifizierung anstatt des Kurzarbeitergeldes weiterhin das volle Arbeitsentgelt“.

Besonders bietet es sich an, gering qualifizierte Beschäftigte in eine abschlussorientierte Weiterbildung zu entsenden. „Dann werden bis zu 100 Prozent der Fortbildungs- und Lohnkosten übernommen“, sagt Claudia Kamper. Aber auch Maßnahmen, bei denen Mitarbeiter ihre beruflichen Fähigkeiten an die aktuellen Erfordernisse anpassen, sollten Unternehmer in Betracht ziehen, rät die Bereichsleiterin der Arbeitsagentur: „Unser Arbeitgeberservice berät gerne über die infrage kommenden zertifizierten Bildungsmaßnahmen und deren finanzielle Förderung. Angesagt sind derzeit vor allem Fahrerausbildungen, sei es für Lastwagen oder Busse, sowie im Gesundheitswesen beispielsweise die Qualifizierung von Altenpflegehelfern zu Altenpflegern. Möglich ist es aber auch, über das Qualifizierungschancengesetz berufsbezogene Sprachkenntnisse erwerben zu können.“ Die Höhe der übernahmefähigen Lehrgangskosten und der Lohnkostenzuschüsse könne beispielsweise für Beschäftigte in kleinen und mittleren Betrieben mit zehn bis 249 Beschäftigten bis zu 50 Prozent betragen oder bei Kleinstunternehmen bis zu 100 Prozent: „In einer Kfz-Werkstatt könnte darüber zum Beispiel der Mechaniker nach 20 Jahren Betriebszugehörigkeit zum Mechatroniker fortgebildet werden.“

INFO

Weitere Informationen zum Qualifizierungschancengesetz sind auf der Internetseite www.arbeitsagentur.de und www.kursnet.arbeitsagentur.de zu finden. Darüber hinaus ist der Arbeitgeberservice kostenfrei unter der Telefonnummer 0800.4 55 55 20 erreichbar oder setzt sich nach Erhalt einer E-Mail an moenchengladbach.arbeitgeber@arbeitsagentur.de mit dem Verfasser in Verbindung.

„Das Kurzarbeitergeld muss erhöht werden“

Seit 1. April ist Frank Taufenbach neuer Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach und beerbt in dieser Funktion den langjährigen Verantwortlichen Reimund Strauß. Im exklusiven Gespräch mit dem Wirtschaftsstandort nimmt er Stellung zu den wichtigen Themen für die Metall- und Elektrobranche.

Herr Taufenbach, Sie sind seit 1. April 2020 Nachfolger des langjährigen Geschäftsführers der IG Metall Mönchengladbach, Reimund Strauß. Woher kommen Ihre Verbindungen zur IG Metall?

Frank Taufenbach: Ich bin seit 2008 Gewerkschaftssekretär bei der IG Metall. Zuvor war ich 15 Jahre lang für die DGB Rechtsschutz GmbH tätig – elf davon übrigens am Standort Mönchengladbach im selben Gebäude wie die IG Metall. Auch diese räumliche Nähe hat dazu beigetragen, dass ich vor zwölf Jahren vom Dienstleister Rechtsschutz zum Auftraggeber IG Metall gewechselt bin. Aufgrund der Corona-Krise war eine Delegiertenversammlung mit Wahlen nicht mehr möglich. Deshalb bin ich vorläufig kommissarisch im Amt; die offizielle Wahl wird dann im Laufe der zweiten Jahreshälfte nachgeholt.

Beschreiben Sie kurz Ihren persönlichen und beruflichen Werdegang.

Aufgewachsen bin ich in Aachen, habe dort mein Abitur gemacht und danach beim Aachener Metallunternehmen Schumag eine Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker absolviert. Deren Maschinenbau-Sparte wurde übrigens Jahre später von der SMS Meer in Mönchengladbach übernommen. Mitglied der IG Metall war ich schon vor der Ausbildung. Im Betrieb wurde ich in Jugend- und Auszubildenden Vertretung gewählt, machte Vertrauensleute-Arbeit und bereits als Azubi war ich Mitglied des Betriebsrates im Aachener Unternehmen. Nach meiner juristischen Weiterbildung wechselte ich dann zum DGB Rechtsschutz und 15 Jahre später schließlich zur IG Metall. Geprägt durch fortschrittliche Jugendverbandsarbeit, ein gewerkschaftlich aktives Elternhaus und verschiedene soziale Bewegungen, war die Laufbahn nicht überraschend.

Die aktuelle Wendung nahm dann ihren Anfang, als mein Kollege Reimund Strauß mich bereits frühzeitig fragte, ob ich mir den Wechsel zur hauptamtlichen Tätigkeit in meine Gewerkschaft IG Metall vorstellen kann.

Welche Schwerpunkte haben Sie sich als neuer Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach auf die Fahnen geschrieben?

Bis vor zwei oder drei Monaten hätte ich noch geantwortet: Weiterhin als starke und organisierte Interessenvertretung der Beschäftigten in den Metall-, Textil- sowie Holzbranchen zu agieren und die Betriebsräte und gewerkschaftlichen Vertrauensleute in Tarif- und Rechtsfragen zu beraten und zu unterstützen. Die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen ist gemeinsames Ziel. Unser Einzugsbereich reicht von Heinsberg über Mönchengladbach bis nach Viersen und umfasst mehrere hundert Unternehmen ganz unterschiedlicher Größe. Durch die Corona-Pandemie sind diese Dinge aber akut in den Hintergrund gerückt. Uns geht es nun in erster Linie darum, die Arbeitsplätze unserer Mitglieder zu sichern, faire und gesunde Arbeitsbedingungen einzufordern, sowie die Mitbestimmung zum Wohl der Beschäftigten konkret anzuwenden. Deswegen wurde auch zunächst die aktuelle Tarifrunde in der Metall- und Elektroindustrie bis zum Jahresende ausgesetzt. Im Moment gibt es dringendere Themen.

Wie hart hat die Krise Firmen aus der Region getroffen?

Genau wie im gesamten Bundesgebiet sind auch unsere Firmen aus dem produzierenden Gewerbe betroffen. Manche noch nicht massiv, für einzelne sind die Rahmenbedingungen existenzbedrohend. Positiv ist, dass wir bei uns noch keine Entlassungen von Beschäftigten aufgrund der Corona-Krise haben. Bis zu zwei Drittel der Unternehmen sichern sich vorsorglich ab oder nutzen bereits das Mittel der Kurzarbeit. Dieses Instrument soll betriebsbedingten Kündigungen vorbeugen und wurde durch Regierungsverordnungen erleichtert. Dies begrüßen wir als IG Metall ausdrücklich. Das Kurzarbeitergeld muss allerdings auch besser an die sozialen Belange der Beschäftigten angepasst und deshalb erhöht werden.

Lesen Sie weiter auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de und nutzen Sie den QR-Code.

INFO

ZUR PERSON

Frank Taufenbach (55) ist verheiratet und Vater zweier erwachsener Töchter. Seit 1. April 2020 ist er neuer Geschäftsführer der IG Metall Mönchengladbach.

Frank Taufenbach *Foto: IG Metall*

Das Team um Geschäftsführer Christoph Kox (r.) von der C+S Personalservice GmbH betreibt fortan gemeinsame Büroräumlichkeiten mit den Kollegen der QUIP AG im PASPARTOU im Nordpark.

QUIP AG: Neuer Standort, breiteres Portfolio

Es ist die schwierigste Phase, die die deutsche Wirtschaft seit dem Zweiten Weltkrieg überstehen muss: Die Corona-Pandemie trifft Unternehmen jeglicher Größe bis ins Mark. Keine Ausnahme bilden dabei die Mittelständler und das produzierende Gewerbe in Mönchengladbach: Katastrophale Auftragslage, Kurzarbeit, schlimmstenfalls die Entlassung von Mitarbeitern sind die Themen, die Unternehmen und Unternehmer derzeit umtreiben. „Wir stehen an der Seite der Unternehmen – in guten wie in schlechten Zeiten", betont Dirk Serwatka, Regionalleiter der QUIP AG.

Der renommierte Personaldienstleister kennt die Sorgen und Nöte der Firmen aus der Region aus erster Hand. Und auch an QUIP selber geht die Krise nicht spurlos vorbei: Rund 150 Mitarbeiter zählt das Unternehmen am Standort Mönchengladbach, das Gros sind Überlassungskräfte. Wie viele Unternehmen hat auch der Personaldienstleister für seine Mitarbeiter Kurzarbeit angemeldet, um die Krise so unbeschadet wie möglich zu überstehen. „Wir entlassen keinen Mitarbeiter", betont Serwatka, der für die Zeit nach der Krise positiv gestimmt ist. „Ich gehe davon aus, dass Leiharbeiter dann stärker gefragt sein werden denn je. Die Unternehmen werden ihre Produktion spätestens in der zweiten Jahreshälfte wieder hochfahren, und dann werden qualifizierte Mitarbeiter besonders gefragt sein." Professionelle Personaldienstleister wie die QUIP AG seien dann die ersten Ansprechpartner für Unternehmen.

> „Wir stehen an der Seite der Unternehmen – in guten wie in schlechten Zeiten"
>
> Dirk Serwatka,
> Regionalleiter QUIP AG

Die vergangenen, wirtschaftlich schwierigen Monate hat die QUIP AG derweil genutzt, um sich für die Zukunft noch breiter aufzustellen. Sie hat den Mönchengladbacher Mitbewerber C+S Personalservice GmbH übernommen; die Verhandlungen stehen kurz vor dem Abschluss. Mit der Übernahme gewinnt QUIP zusätzlich 130 Mitarbeiter. Nägel mit Köpfen haben beide Unternehmen bereits in Sachen Kooperation gemacht: Seit Anfang April teilen sich die Mitarbeiter von QUIP und C+S moderne Räumlichkeiten im Büroneubau PASPARTOU. 230 Quadratmeter stehen hier beiden Personaldienstleistern zur Verfügung, „wobei C+S seit 15 Jahren eine Branche betreut, die in unserem Portfolio noch gefehlt hat", erläutert Dirk Serwatka die Hintergründe der Übernahme. Ein Schwerpunkt der C+S Personalservice GmbH ist nämlich die Arbeitnehmerüberlassung in der Entsorgungsbranche; hier vermittelt sie Schichtführer, Mechatroniker, Sachbearbeiter, Chemikanten, Fachkäfte für Ver- und Entsorger, Lkw-Fahrer, Baumaschinenführer, Sortierer und Straßenreiniger. „Ein gut funktionierendes, offenes und kommunikatives Team aus geschulten Mitarbeitern ist der Grundstein für erfolgreiche Personallösungen. In diesem Sinne definieren wir uns als engagierter und professioneller Partner für unsere Kunden, wie auch als fairer und attraktiver Arbeitgeber für unsere Mitarbeiter. Denn wir wissen: Nur so können wir auf Dauer Ihre Interessen als Kunde oder Mitarbeiter erfüllen und eine langfristige Win-Win-Situation für alle Beteiligten erschaffen", unterstreicht Christoph Kox, geschäftsführender Gesellschafter von C+S.

Eine ebensolche Win-Win-Situation soll auch die neue Kooperation mit der QUIP AG werden, denn durch die gebündelten Kräfte und Expertisen entsteht so einer der größten Personaldienstleister in der Region. Während die QUIP AG seit vielen Jahren erfolgreich Arbeitnehmer für technische Dienstleistung und das produzierende Gewerbe entsendet, deckt C+S zusätzlich die Bereiche Logistik und Entsorgungswirtschaft mit ab. „Durch die Zusammenlegung sind wir noch schlagkräftiger als zuvor aufgestellt und können mit unserem breiten Portfolio die Nachfragen aus fast allen Branchen bedienen", freut sich Dirk Serwatka auf die künftige Kooperation.

In Zukunft Seite an Seite: Dirk Serwatka, Regionalleiter der QUIP AG (l.), und C+S-Geschäftsführer Christoph Kox. *Fotos: Andreas Baum*

IM NETZ

www.quip.de | www.cs-personal.de

KONTAKT

PASPARTOU
Im Nordpark 3
41069 Mönchengladbach

Schmidts Standpunkt.

Die Corona-Pandemie hat auch die lokale Wirtschaft bei uns fest im Griff. Viele Unternehmen haben ihre Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt und/oder Kurzarbeit verordnet. Auch unsere Unternehmensgruppe mit insgesamt rund 3.000 Mitarbeitern hat natürlich auf die aktuelle Situation reagiert und alles dafür getan, um die Gesundheit der Kollegen zu schützen. Klar ist aber auch: Das komplette Einfrieren des öffentlichen Lebens und so gut wie aller Geschäftsbeziehungen kann nicht mehr über Wochen aufrecht erhalten werden. Die Wirtschaft braucht kurzfristig eine verlässliche Aussage der Politik, wann die Auflagen wieder soweit gelockert werden, dass die Konjunktur wieder Fahrt aufnehmen kann. Die Bundesregierung hat mit ihren Maßnahmen auf die Corona-Pandemie richtig reagiert, aber die Unternehmen brauchen nun Planungsvorlauf und -sicherheit, was den Fahrplan für die Zeit nach der Krise angeht. Klar ist: Jede weitere Woche der Unsicherheit und der Reglementierungen gefährdet das Überleben vieler Unternehmen, gerade derer von kleinerer und mittlerer Größe. Ich bin sicher, dass die Firmen die Wiederaufnahme ihrer Geschäfte genauso verantwortungsvoll betreiben werden, wie sie sich in der Krise – vor allem gegenüber ihren Angestellten – verhalten haben. Ich war und bin positiv überrascht, wie diszipliniert sich die Bürger bislang an das Kontaktverbot und die Abstandsvorgaben gehalten haben. Das stimmt mich optimistisch, dass wir den Tiefpunkt der Krise bald überwunden haben und sich das öffentliche Leben wieder normalisiert haben wird. Meiner Meinung nach spricht nichts dagegen, die Einschränkungen nach regionalen Gesichtspunkten nach und nach zu lockern; dort, wo sich die Fallzahlen rückläufig entwickeln, sollten die Auflagen mit Augenmaß zuerst wieder zurückgeschraubt werden, um Schritt für Schritt in die Normalität zurückzukehren. Denn eins ist klar: Die physische Gesundheit aller Bürger steht im Fokus, doch die Psyche eines jeden Einzelnen ist genau so wichtig – und die hängt unter anderem von der beruflichen Perspektive, die Sicherheit bieten muss, ab.

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

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.

„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

Corona: „Schnelle, einfache Hilfe ist das Gebot der Stunde“

Das Coronavirus stellt viele Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Die Krise bedroht Existenzen in fast allen Branchen – kleinere und größere Unternehmen, Freiberufler wie Konzerne. Die Bundesregierung und die Landesregierungen unterstützen mit Sofortmaßnahmen die deutsche Wirtschaft. So sollen die Folgen der Krise für Unternehmen und Selbstständige möglichst in Grenzen gehalten werden. Auch in Mönchengladbach haben viele Menschen existenzielle Sorgen. Sei es nun der Unternehmer, der Gewerbetreibende oder der Freiberufler, den die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise in seiner unternehmerischen oder selbstständigen Tätigkeit hart treffen oder auch der Arbeitnehmer, der von Kurzarbeit betroffen ist. Vorstandsvorsitzender Hartmut Wnuck, stellvertretendes Vorstandsmitglied Ralf Grewe und Dirk Peters, Abteilungsdirektor Firmenkunden, im Gespräch mit dem Wirtschaftsstandort Mönchengladbach.

Die Corona-Krise ist nicht nur eine existenzielle Herausforderung für das deutsche Gesundheitssystem, sondern auch für viele Unternehmen. Wie kann die Stadtparkasse Mönchengladbach schnell helfen?

Hartmut Wnuck: Das wichtigste in der aktuellen Situation sind gerade für Unternehmenslenker zuverlässige Informationen und ein persönlicher Ansprechpartner. Dies stellen wir durch die Kompetenz unserer Mitarbeiter und die Nähe zu unseren Kunden sicher. Unsere Firmen- und Gewerbekundenberater haben mit Ihren Kunden in der aktuellen Krise schon jetzt mehr als 1.000 Beratungsgespräche geführt und unsere Hilfe angeboten. Die KfW-Förderkredite sind dabei nur ein kleiner Teil der Unterstützung. Viel häufiger helfen wir Unternehmen, die von der Corona-Krise betroffen sind, ohne großen bürokratischen Aufwand mit erweiterten oder neuen Kreditlinien, Investitionskrediten oder mit dem Pausieren von Tilgung für bestehende Kredite.

Es gab Kritik aus Teilen der Politik und auch von Wirtschaftsverbänden, die Hausbanken würden nicht schnell genug handeln ...

Hartmut Wnuck: Es ist durchaus nachvollziehbar, dass Kreditprüfungen für einen Unternehmer, in einer derartig heftigen Krisensituation nie schnell genug gehen können. Zu Beginn gab es hinsichtlich der Fördermittel umfangreichen Abstimmungsbedarf zwischen den Förderbanken und den Hausbanken der Unternehmen. Bedingungen und Prozesse wurden in zahlreichen Telefonkonferenzen unter Hochdruck abgestimmt, sodass wir in kürzester Zeit handlungsfähig waren. Ungeachtet dieser Erfordernisse haben wir unseren Kunden sofort aktiv Tilgungsaussetzungen bis zu zwölf Monaten angeboten und erhalten hierfür sehr positive Resonanz. Anträge auf KfW-Förderkredite, für die die KfW eine Risikoprüfung durch die Hausbanken oder Sparkassen vorsieht, werden mit Priorität bearbeitet. Schon kurz nach dem Start der ersten KfW-Förderkredite floss das erste Geld an Kunden. Das war nur möglich, indem wir zum einen unsere Teams im Firmen- und Gewerbekundengeschäft verstärkt haben. Zum anderen haben wir als Hausbank der Unternehmen – teilweise sogar am Tag der Antragstellung – die beantragten Fördermittel vorfinanziert, um unseren Kunden aus Engpässen zu helfen.

> „Wir haben schon jetzt mehr als 1.000 Beratungsgespräche mit Kunden geführt“
>
> Hartmut Wnuck

Hartmut Wnuck, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Mönchengladbach

Jetzt haben wir vor allem über Unternehmen gesprochen, was ist mit privaten Kreditnehmern?

Wnuck: Aufgrund der Corona-Krise gibt es in vielen Betrieben Kurzarbeit. Mitarbeiter verbuchen ein geringeres oder gar kein Einkommen. Kreditschulden werden zur Belastung. Nach der gesetzlichen Regelung können Zins- und Tilgungsleistungen für Verbraucherdarlehensverträge für den Zeitraum 1. April 2020 bis 30. Juni 2020 ausgesetzt werden. Wir bieten unseren Kunden jedoch über die gesetzliche Regelung hinaus weitergehende Möglichkeiten, auf die persönlichen Auswirkungen der „Corona-Krise“ zu reagieren. Kunden können eine Aussetzung der Tilgung von bis zu 12 Monaten beantragen. Die Voraussetzung für die Aussetzung der Zahlungen ist, dass der finanzielle Engpass des Kreditnehmers aus der COVID-19-Pandemie resultiert. Das versichern sie in einem Online-Verfahren, in dem sie das Aussetzen der Zahlungen veranlassen. Entsprechende Online-Strecken stehen in unserer Internet-Filiale zur Verfügung.

INFO

Die Entwicklung der Förderprogramme ist äußerst dynamisch. Alle Informationen zu den Corona-Hilfen werden in der Internet-Filiale www.sparkasse-moenchengladbach.de/corona laufend aktualisiert.

Lesen Sie weiter auf www.wirtschaftsstandort-niederrhein.de und nutzen Sie den QR-Code.

Die Vision von einer smarten Kanzlei entwickeln

Christian Weiss (rechts) und das Team von KANZLEIVISION glauben an ihr digitales Geschäftsmodell. Unterstützung bekommen sie unter anderem von Raphael Lendzion von der Wirtschaftsförderung Mönchengladbach.

Foto: Andreas Baum

Die vier Gründer von KANZLEIVISION glauben an ihr Geschäftsmodell. Von Mönchengladbach aus wollen sie die Prozesse in der Wirtschafts- und Steuerbranche transparenter und effektiver machen.

„Fax:“
We don’t do that here.

Die Kontaktdaten sind knapp und präzise. Telefon, E-Mail, Web. Bei „Fax“ steht: We don´t do that here. Klare Ansage. Aber sie passt zu einem Unternehmen wie KANZLEIVISION, wo nur digital gedacht und gehandelt wird. Fax dagegen ist so 90er. In der Mönchengladbacher Firma, die dem Start-Up-Status kaum entwachsen ist, ticken die Uhren anders – genauso wie die vier Gründer. „Ich empfinde das Work-Life-Balance Modell als veraltet“, sagt etwa Christian Weiss. Der 29-Jährige ist einer der vier Köpfe, die in diesem Jahr KANZLEIVISION gegründet haben. Alle haben für ihren Traum von der Selbständigkeit ihre gut dotierten Jobs in der Wirtschafts- und Steuerbranche zum 31.12.2019 gekündigt. „Es mag vielleicht platt klingen, aber uns allen ging es dabei um ein Stück Selbstverwirklichung. Für uns fühlt sich das, was wir hier machen, nicht wie Arbeit an.“ Das von vielen Arbeitnehmern eingeforderte Gleichgewicht von Arbeit und Freizeit im Job gehört bei KANZLEIVISION automatisch zur DNA, denn Weiss, gelernter Wirtschaftsinformatiker im Steuerrecht, sowie seine Partner Dirk Brandt (Wirtschaftswissenschaftler), Emre Karakas (Wirtschaftsingenieur) und Thorsten Risse (Steuerfachwirt) verwirklichen ihre Vision. Und die lautet: aus den Synergien der Vernetzung gemeinsam die digitale Transformation gestalten.

Der Bedarf sei jedenfalls riesig, meint Weiss. Allein in Deutschland seien über 60 Prozent der Kanzleien nicht bereit für die Herausforderungen und vor allem auch Chancen, die die digitale Transformation bereithält. „Die Notwendigkeit und die Gründe für die digitale Transformation – Digitalisierung, Automatisierung und Innovation – sind jedoch Kanzleien bekannt.“ Durch Investition in die eigene Digitalisierung sowie in der Zusammenarbeit mit dem Mandanten sollen Ressourcen optimiert werden. „Die entscheidende Frage für die Kanzleien ist: Wo und wie fange ich am besten an? Diese Phase bezeichnen wir als ‚Digital Jam‘“, erläutert Weiss.

Genau hier kommt KANZLEIVISION ins Spiel. „Wir sind der Digitalisierungs- und Innovationsmanager für Kanzleien und bilden als Übersetzer die Schnittstelle zwischen dem Fachbereich und der IT. Wir haben die Ressourcen, die Methodenkompetenz und fundierte praktische Erfahrungen für ein professionelles Projektmanagement mit einer ganzheitlichen und produktunabhängigen Beratung“, sagt Christian Weiss. Bis zur Gründung von Kanzleivision hat er die Digitalisierung der Arbeitsprozesse bei Ebner Stolz, mit rund 2.000 Mitarbeitern die siebtgrößte Prüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland, verantwortet. Somit wissen er und seine Partner, die sich mit ihren spezifischen Kompetenzen in allen relevanten Wirtschafts- und Steuerfragen ideal ergänzen, genau, was Kanzleien brauchen, um zukunftsfähig zu sein „und damit ihren Marktwert zu halten“, betont Weiss.

Ihr Portfolio haben die vier Gründer unter dem Claim „Roadmap der digitalen Transformation“ zusammengefasst. „Wir wollen uns als Schnittstelle zwischen den Kanzleien und der IT etablieren“, erklärt Weiss. „Dabei wollen wir aber nicht nur beraten, Projekte durch unsere Digitalisierungs-Roadmap umsetzen und Kanzleien zusammenbringen, um den Best-Practice-Ansatz zu erarbeiten, sondern in unserem Innovation Lab auch eigene digitale Produkte für die Kanzleien entwickeln.“ KANZLEIVISION will als zentraler Knotenpunkt den Synergie-Effekt nutzen und die Agilität, die Dynamik und die Umsetzungsressourcen der Kanzleien steigern. Dabei setzt das Quartett bewusst auf die Qualitäten der Mitarbeiter, die bereits beim jeweiligen Kunden arbeiten. „Bei Angestellten schlummern oft gute Ideen, wie man Prozesse im eigenen Unternehmen optimieren kann. Dieses Potenzial zu erkennen und zu fördern, sehen wir als eine unserer Aufgaben an. Für den Arbeitgeber ist es die Gelegenheit, die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu fördern“, erklärt Christian Weiss.

„Wir wollen uns als Schnittstelle zwischen den Kanzleien und der IT etablieren“
Christian Weiss

Unterstützung erhält das Startup von Big Playern aus der Branche: Dierkes Partner, dhpg und Ebner Stolz fungieren als Partnerkanzleien und teilen die Vision der vier Gründer. Und auch lokale Kanzleien, wie beispielsweise Kniebaum Bocks und Partner, befürworten das Vorhaben der Mönchengladbacher. „Die Intention hinter dem Projekt gefällt uns und wir sehen die Notwendigkeit in der Branche. Das Team von KANZLEIVISION erkennt die Probleme der Kanzleien und bietet die passende Lösung an. Als Gründungsmitglied von nextMG unterstützen wir das Startup gerne mit unserem Fachwissen“, so Dr. Matthias Johnen von dhpg. Stefan Winden von Ebner Stolz ergänzt: „KANZLEIVISION nutzt die aktuellen Marktchancen, die wir gerne durch den fachlichen Austausch unterstützen. Als Nummer eins im Mittelstand brauchen wir Netzwerkpartner, die uns bei der Umsetzung von Innovationen und der Transformation unserer Geschäftsprozesse begleiten.“ KANZLEIVISION kann sich daher über breite nationale Expertise an seiner Seite freuen. Geschäftsführer Dirk Brandt berichtet: „Wir sind froh, so große und erfahrene Partner gewonnen zu haben. Es bestätigt uns, dass unser Weg der richtige ist.“

Große Unterstützung, vor allem in der Anfangsphase, erhielten die jungen Gründer von der Mönchengladbacher Wirtschaftsförderung, die dem Unternehmen zunächst sogar Büros in den eigenen Räumlichkeiten zur Verfügung stellte. „Wir glauben an das Geschäftsmodell von KANZLEIVISION und sind auch ein Stück weit stolz, dass wir solche tollen Gründer in Mönchengladbach haben. Von daher unterstützen wir diese natürlich besonders gerne und stehen auch in Zukunft für alle Fragen zur Verfügung“, betont Raphael Lendzion, bei der WFMG Experte für Digitalwirtschaft.

„Wir glauben, dass der Berufsstand in der Branche nur gemeinsam die zukünftigen Wettbewerber und die Veränderungen meistern kann. Das Berufsbild wird sich immer weiter verändern, und wir fokussieren uns mit unserem Know-how darauf, die Kanzleien bei der Transformation zu unterstützen. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt die Digitalisierung in der Kanzlei anzugehen“, erklärt Geschäftsführer Christian Weiss abschließend.

INFO

Bis 2025 strebt KANZLEIVISION ein Wachstum auf 40 Mitarbeiter an und möchte bis dahin zehn eigene Produkte für die Steuerberatung entwickelt haben. Unterstützt wurde und wird das junge Unternehmen von der Mönchengladbacher Wirtschaftsförderung WFMG. Inzwischen ist das Start-Up in neuen Räumlichkeiten im Nordpark beheimatet.

Eine stimmungsvolle Atmosphäre bei Firmenevents zu kreieren, ist eine der Kernkompetenzen der Agentur RHEINSCHLIFF aus Erkelenz.

„Wir glauben an die Macht intelligenter Live-Kommunikation“

Wer das Wort „Werbeagentur“ hört, der denkt automatisch an Hamburg, München oder Berlin. An schicke Designer-Büros in modernen Hochhäusern oder trendigen Altbau-Villen. An hippe, junge Teams mit coolen Webdesignern, nerdigen Textern und den standardmäßigen Bürohund, der selbstverständlich als „Mitarbeiter“ auf der Firmenwebseite geführt wird. Keiner würde zuerst an Erkelenz denken. An einen zweckmäßigen Bau mit ein paar Büros, der auch als Wohnhaus genutzt werden könnte. An keinen Lebensmitteldiscounter direkt gegenüber. Und doch ist hier eine der erfolgreichsten Eventmarketing-Agenturen am Niederrhein beheimatet: RHEINSCHLIFF, mit geklammertem „H“ in markantem Rot und einem gespiegelten L. Das ist aber schon das einzig „Hippe“, das sich das Agenturteam um Geschäftsführer Bernd Peters gönnt. „Wir wollen mit Inhalten überzeugen“, unterstreicht Peters. „Wir glauben an die Neugier und die Macht intelligenter Live-Kommunikation.“

Ihr Meisterstück in dieser Hinsicht hat RHEINSCHLIFF bereits 2014 abgeliefert, als die Erkelenzer für den Baumarkt-Riesen HORNBACH eine bundesweite Digitalkampagne initiierten. Bestandteile dieser Kampagne: Übernachtungen für Kunden im Baumarkt, mit „Boss“ und „Hoss“ von der gleichnamigen Country-Rockband bei Pommes und Currywurst über das Heimwerken philosophieren, schweißtreibende Handwerker-Wettkämpfe bestehen oder den im vergangenen Jahr verstorbenen Schlager-Gott Karel Gott auf der Moldau als passionierten Do-it-yourself-Heimwerker kennenlernen – alles live, alles online. Knapp 72 Stunden dauerte die 3.000 Kilometer lange Tour voller einzigartiger Überraschungen durch Europa: von Berlin über Wien nach Prag zurück nach Berlin. Und für diesen Parforceritt wurden Peters und sein Team vom Verband Direkte Wirtschaftskommunikation (FAMAB) in der Kategorie „Beste digitale Kampagne“ zum Sieger gekürt. „Diese Auszeichnung war für uns etwas ganz Besonderes, denn wir haben uns gegen bundesweite Mitbewerber durchgesetzt, die ganz andere Möglichkeiten haben“, erinnert sich Bernd Peters gerne zurück. Der FAMAB-Award (aktuell: BrandEX Award) ist nach wie vor der bedeutendste Preis im Eventmarketing, so etwas wie der „Oscar“ der Branche.

> „Wir wollen mit Inhalten überzeugen“
>
> Geschäftsführer Bernd Peters

Dennoch ging RHEINSCHLIFF mit dieser Auszeichnung nie hausieren, auch nicht mit jenen, die danach noch folgten. „Wir haben das große Glück, von unseren Kunden weiterempfohlen zu werden. Diese Mund-zu-Mund-Propaganda ist für uns viel mehr Wert, als selbst Geld für Eigenwerbung in die Hand zu nehmen“, erklärt Geschäftsführer Bernd Peters. Gemeinsam mit Produktionsleiter Kai Schmidt und dem achtköpfigen Team von R(H)EINSCHLIFF entwickelt und inszeniert er Mitarbeiterveranstaltungen, PR-wirksame Jubiläen, motivierende Tagungen und Incentives genauso wie Messeauftritte, nachhaltige Markenkampagnen und interaktive Promotions – entweder in eigener Regie oder in Abstimmung mit der Lead-Agentur des Kunden. „Ausgangspunkt unserer Arbeit sind dabei immer unsere besonderen Ideen. Sie sind Dreh-und Angelpunkt unserer Maßnahmen. Sie stellen Menschen und Marken unverwechselbar in den Mittelpunkt. Sie machen Ihre Botschaften positiv und nachhaltig erlebbar“, erklärt Kai Schmidt.

RHEINSCHLIFF hat bundesweit bereits für etliche namhafte Unternehmen gearbeitet, in der hiesigen Region bislang nur für eine Handvoll. Zählt der Prophet im eigenen Lande also nichts? „Das glaube ich nicht“, lacht Bernd Peters. „Wir sind hier im Kreis Heinsberg und in der Mönchengladbacher Region vielleicht noch nicht so bekannt. Dabei sind unsere Kommunikationspakete für kleine und mittelständische Unternehmen aus der Region – gerade für die Zeit nach der aktuellen Corona-Krise – besonders interessant.“

KONTAKT

R(H)EINSCHLIFF®

Rheinschliff Event-Services + Incentives GmbH
Neumühle 3
41812 Erkelenz
0 24 31.8 05 48 10
kontakt@rheinschliff-events.de
www.rheinschliff-events.de

INFO

Die RHEINSCHLIFF Event Services + Incentives GmbH wurde im Jahre 2012, in Mönchengladbach gegründet. Mitgesellschafter sind Bernd H.M. Peters als Geschäftsführer und Kai Schmidt als Produktionsleiter. Ursprünglich angelegt als reine Event-Service-Company, entwickelte sich RHEINSCHLIFF in einem dynamischen Markt rasch selbst zu einer klassischen Agentur für Live-Kommunikation auch für das überregionale Geschäft mit Kunden aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

AWARDS

- FAMAB Award 2014/2015 (Cross Event/Best Digital Compaign)
- German Design Award 2016/ 2017 (Excellent Communications/Promotion-Event)
- German Brand Award Nominée in 2016/2017/2018 (Industry Excellence Branding, Excellence Brand Strategie, Management, Creation)

Bernd Peters (rechts) und Kai Schmidt liefern mit ihrem Team im wahrsten Sinne des Wortes „ausgezeichnete“ Live-Kommunikation.

Corona-Pandemie: „Wir sind für unsere Kunden da!“

Seit vielen Jahren ist die BARMER Krankenkasse Kooperationspartner von Wirtschaftsstandort Niederrhein. Im Interview erläutert Regional-Geschäftsführer Marcel Küsters, wie die BARMER mit dem Thema Corona umgeht und welche Angebote sie ihren Versicherten macht.

Herr Küsters, die aktuelle Zeit ist für uns alle eine Herausforderung. Das Coronavirus stellt unser Leben auf den Kopf, und viele von uns sind in besonderer Weise belastet. Als Krankenkasse hat die BARMER in dieser Phase sicher eine besondere Verantwortung...

Marcel Küsters: ...und dieser sind wir uns sehr bewusst und wollen ihr zu 100 Prozent gerecht werden. Wir suchen mit Hochdruck gemeinsam mit den Gesundheitsinstitutionen nach Wegen, um unsere Versicherten in dieser Krise zu unterstützen. Wir sind für unsere Kunden da!

Welche speziellen Angebote haben Sie für Ihre Versicherten im Angebot?

Die Nachrichtenlage rund um das Coronavirus ist sehr schnelllebig. Bei der BARMER finden unsere Mitglieder fundierte Informationen, die stets auf der aktuellen Lage von Forschung und Wissenschaft beruhen. Zudem möchten wir ihnen auch etwas Ablenkung und Inspiration für gute Gedanken schenken, zum Beispiel mit digitalen und kostenlosen Trainingsangeboten für Fitness und Gesundheit.

INFO

Für Abwechslung, Ausgleich und Inspiration bietet die BARMER für ihre Mitglieder verschiedene digitale Angebote an. Der Wirtschaftsstandort hat 3 Angebote als Tipps herausgesucht:

7Mind-App

Stress kann bewirken, dass man schlechter schläft, ungesünder isst, sich verspannt und das Risiko für zahlreiche Erkrankungen steigt. Mit einigen Minuten Meditation am Tag kann man sich mehr Entspannung in den Alltag holen. 7Mind hilft, einen Zugang zum Thema Meditation zu bekommen und eigene Entspannungsroutinen zu entwickeln. Für BARMER-Mitglieder ist die App zwölf Monate lang kostenlos nutzbar (Android und iOS).

Kaia Rücken-App

Der leichteste Weg, Rückenschmerzen loszuwerden: Mit Kaia erhalten Mitglieder ein digitales Trainingsprogramm für zu Hause. Die App basiert auf einer ganzheitlichen Schmerztherapie und wurde in Kooperation mit dem Zentrum für Interdisziplinäre Schmerztherapie der Technischen Universität München entwickelt. Für BARMER-Versicherte ist die Nutzung der App zwölf Monate kostenfrei (Android und iOS).

Ernährungsberatung 2.0

Manchmal ist es gar nicht so einfach, sich im Alltag ausgewogen und gesund zu ernähren, denn Ernährung ist ein sehr individuelles Thema. Das bietet die Ernährungsberatung der BARMER: Online-Kurs für mehr Ernährungswissen und die Umsetzung im Alltag, Tipps und Rezepte inklusive Kochvideos, Ernährungstagebuch, telefonische Beratung durch die Experten des Teledoktors. Der achtwöchige Kurs ist für BARMER-Versicherte kostenlos.

Viele Unternehmen haben für Ihre Mitarbeiter Homeoffice angeordnet. Wie verfährt die BARMER?

In diesen besonderen Zeiten ist es wichtig, die individuelle Gesundheit so gut es geht zu schützen. Um dabei zu helfen, die Verbreitung des Coronavirus einzudämmen, haben wir deswegen vorsorglich unsere Geschäftsstellen geschlossen. Natürlich sind wir aber trotzdem für unsere Mitglieder da und kümmern uns direkt und schnell um deren Anliegen. Bei allen Fragen rund um ihre Versicherung können sich unsere Kunden jederzeit an unsere Service-Hotline 0800 3331010 wenden. Auch über die digitalen Kontaktwege sind wir immer ansprechbar. Und mit unserer BARMER-App können Mitglieder alles Wichtige direkt online erledigen.

Zum Beispiel?

Mitglieder können uns beispielsweise direkt per App ihre AU-Bescheinigung zuschicken oder sich mit dem Gesundheitsmanager an wichtige Vorsorgetermine erinnern lassen. Mit dem Online-Postfach haben sie ihre gesamte Kommunikation mit der BARMER auf einen Blick. Als registrierter Nutzer des Bereichs „Meine Barmer“ können viele unserer Services einfach mit dem Smartphone oder Tablet genutzt werden. Man kann persönliche Daten – zum Beispiel Name, Anschrift, Bankverbindung – ganz unkompliziert ändern oder eine neue Versichertenkarte anfordern. Im „Kompass Krankengeld“ kann jederzeit online der Bearbeitungsstatus des persönlichen Krankengeldes eingesehen werden. Mit unserem Gesundheitsmanager haben alle Kunden die Vorsorgetermine für die ganze Familie auf einen Blick. Neu ist unser digitales Zahnbonusheft, mit dem man schnell und einfach die Vorsorgeuntersuchungen beim Zahnarzt digital dokumentieren kann.

IM NETZ
www.barmer.de

Marcel Küsters

BARMER

Liebe Kundinnen,
liebe Kunden,

eins können wir Ihnen versichern. Unsere hochengagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geben alles, damit wir gemeinsam so gut wie möglich durch diese schwierige Zeit kommen.

Ihre Stadtsparkasse Mönchengladbach

Hartmut Wnuck
Vorstandsvorsitzender

„Schnelle, einfache Hilfe ist jetzt das Gebot der Stunde.“

Privatkunden, Unternehmen, Selbstständige und Frei- sowie Heilberufler, die durch die Corona-Krise betroffen sind, können ab sofort eine bis zu **12-monatige Tilgungsaussetzung** beantragen.

➔ Sicherung der Mietzahlung sowie des Lebensunterhaltes
➔ Sicherstellung der Arbeitsplätze und der Existenz

Informationen zur KFW-Corona-Hilfe für Investitionen und Betriebsmittel sowie den Antrag zur Tilgungsaussetzung

finden Sie unter
www.sparkasse-mg.de/corona.

NRW-Soforthilfe 2020
Bis zum 31. Mai können Kleinunternehmer Zuschüsse von Bund bzw. Land in Höhe von bis zu 25.000 Euro beantragen.

Antragstellung ausschließlich unter
www.wirtschaft.nrw/nrw-soforthilfe-2020.

In dringenden Fällen und bei zeitlichen Verzögerungen bieten wir Ihnen – entsprechende Bonität vorausgesetzt – eine Vorfinanzierung der Zuschüsse an.

Stadtsparkasse
Mönchengladbach

Foto: Andreas Baum

Personal

In Zeiten der Corona-Krise greifen viele Unternehmen zum Mittel der Kurzarbeit, um Entlassungen zu vermeiden und Arbeitsplätze zu sichern. Das Rechenzentrum Hartmann ist momentan besonders gefordert, um seinen Kunden die technische Abwicklung des Kurzarbeitergelds (Kug) zu ermöglichen.

Rund 35 Prozent unserer Kunden haben uns bislang damit beauftragt, entsprechende Software-Lösungen zu aktivieren – Tendenz steigend. Seit Anfang März erreichen uns pro Woche drei bis vier Anfragen von Unternehmen, die Kurzarbeit einführen. In der Regel erledigen wir die Einrichtung der Kug-Bereiche binnen eines Tages, dafür stehen wir unseren Kunden auch am Wochenende zur Verfügung. Unsere wichtigsten Leistungen im kurzen Überblick:

- Einrichtung der Kug-Bereiche (Abteilung Kostenstelle) des Mandanten und weiterer Parameter
- Prüfung der einzurichtenden Kug-Routinen und Lohnarten
- Berücksichtigung ganztägiger oder stundenweiser Ausfallzeiten
- monatliche Abrechnung der Kug-Zahlungen
- Erstellen von Kug-Abrechnungslisten für Agentur für Arbeit und Kug-Erstattungsantrag

Die Tools, die zur Berechnung von Kurzarbeit benötigt werden, sind in unserer Software seit langem implementiert, wurden aber noch nie so massiv nachgefragt wie aktuell. Parallel bieten wir insbesondere im Bereich der Zeitwirtschaft weitere Maßnahmen, die Unternehmen in der Corona-Krise entlasten.

Ein weiteres Instrument, der Krise Herr zu werden, ist für die Firmen das Homeoffice für ihre Mitarbeiter. Auch hier helfen wir gerne bei der Einrichtung der notwendigen Software, um auch von zu Hause effektiv arbeiten zu können; beim RZH arbeiten derzeit rund 80 Prozent der Belegschaft im Homeoffice.

Wenn diese Krise etwas Gutes hat, dann vielleicht die Tatsache, dass wir in Deutschland nun zur schnelleren Digitalisierung „gezwungen" werden. Und viele Beispiele zeigen, dass es funktionieren kann.

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.

rzh
LÖSUNGEN MIT MEHRWERT

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

Informationstechnik

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen. Durch die Corona-Krise erleben wir einen Homeoffice-Boom, wie es ihn noch nicht gegeben hat. Während der Anteil der Menschen, die von zu Hause aus arbeiten, in den vergangenen Jahren eher langsam gestiegen ist, ermöglichen in der aktuellen Situation zahlreiche Unternehmen Heimarbeit – auch solche, die dem Thema bisher skeptisch gegenüberstanden.

Laut einer aktuellen Umfrage des Bundesverbandes Digitale Wirtschaft (BVDW) sieht knapp die Hälfte der befragten Angestellten ihren Arbeitgeber nicht dazu in der Lage, eine adäquate Lösung für flexible Arbeitsmodelle bereitzustellen. Das deckt sich auch mit unseren Erfahrungen: Oft wird aus verschiedenen Web-Applikationen, File-Sharing-Programmen und gängigen Messenger-Diensten ein Hilfskonstrukt geschaffen.

Grundsätzlich empfehlen wir jedoch stets eine ganzheitliche Homeoffice-Strategie. Für unsere Kunden setzen wir diese bereits seit vielen Jahren um, sodass sie ihre Arbeit derzeit komplett remote erledigen können.

Ganzheitliche IT-Lösungen für mehr Effektivität
Die aktuelle Krise verändert unsere Art zu arbeiten. Flexible Modelle, die nun an vielen Stellen (gezwungenermaßen) erprobt werden, lassen sich später nicht mehr wegdiskutieren. Standortunabhängiges Arbeiten wird immer wichtiger und sollte mehr denn je professionell und langfristig gedacht werden.

Wer auf ganzheitliche IT-Lösungen setzt, arbeitet an jedem Ort so effektiv wie in der Firma. Dem Mitarbeiter daheim sparen solche Lösungen Zeit und dem Unternehmen Geld. Darüber hinaus gibt es zahlreiche weitere Vorteile: Der User hat Zugriff auf alle Office-Tools, Bild-, Text- und Tabellen-Programme. Er kann alle gängigen Funktionen nutzen, die er aus dem Büro gewöhnt ist, ohne Probleme in puncto Datenschutz zu bekommen. Auf eigenen Servern, die wir direkt im Unternehmen vor Ort installieren können, wird alles gespeichert. Es gibt keine Server irgendwo in Übersee wie bei Microsoft oder Dropbox. So bleibt der Personenkreis, der auf die Daten zugreifen kann, stets überschaubar.

Nicht für alle Programme, die in der Arbeitswelt eingesetzt werden, gibt es frei verfügbare Web-Applikationen, auf die der Mitarbeiter remote zugreifen kann – das ist insbesondere bei spezieller Branchensoftware oder Datenbanken der Fall, die im Unternehmensnetzwerk installiert sind und sich nicht von extern ausführen lassen. Hier können Terminalserver-Lösungen den Zugriff ermöglichen. Mittels eines virtuellen Desktops stellt der User die Verbindung her und kann sich von jedem Ort mit seinem Büro verbinden.

Ein weiterer wichtiger Faktor beim ortsunabhängigen Arbeiten ist die Einbindung einer professionellen Telefonie-Lösung. Im Gegensatz zu den gängigen Programmen für Online-Telefonie, die viele Firmen derzeit nutzen, ist die Übertragungsqualität deutlich besser. Zudem lassen sich Mobiltelefone durch eigene SIM-Karten in die Telefonanlage integrieren. Der Nutzer ist überall unter seiner internen Büro-Durchwahl erreichbar und kann auch stets unter seiner Büronummer ‘raus telefonieren.

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.

KONTAKT

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

Foto: Schnitzler & Partner

Steuer

Investitionsvorhaben müssen sehr gut vorbereitet werden. Finanzierungspartner wie die Bank wollen genau erkennen können, wo die wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten eines Unternehmens liegen.

Die Corona-Krise hat zum Teil zu schweren wirtschaftlichen Verwerfungen geführt, und zumindest die mittelfristigen Auswirkungen sind noch nicht wirklich abzuschätzen. Aber eines ist sicher: Es kommen auch wieder bessere Zeiten. Daher arbeiten viele Unternehmer weiterhin an ihren Wachstumsstrategien und planen Investitionen, um sich besser im Wettbewerb zu positionieren und mehr Marktanteile zu übernehmen.

„Diese Überlegungen sind strategisch immer angeraten, aber natürlich darf die Frage der Kosten nicht aus dem Blick geraten. In der Regel können Wachstumsinvestitionen wie ein Neubau, der Erwerb eines Konkurrenzunternehmens oder auch die Modernisierung oder der Ausbau eines Maschinenparks nicht aus den Rücklagen oder den laufenden Einkünften getragen werden", sagt Andreas Bartkowski, Partner der Mönchengladbacher Steuerberatung Schnitzler & Partner. Die Kanzlei berät seit vielen Jahren mittelständische Unternehmen und Privatleuten bei allen steuerlichen Gestaltungsfragen und befasst sich auch eingehend mit der Optimierung betriebswirtschaftlicher Strukturen.

In der Regel ist die Bank der Finanzierungspartner für Unternehmen, aber auch freie Finanzierer können dafür in Frage kommen. Generell sollten Unternehmer die beste Lösung dafür finden, die finanzielle Sicherheit gebe. Das könne eine klassische Bankfinanzierung sein, die Kombination aus Fremdfinanzierung, Eigenkapital und Fördergeldern oder auch eine Finanzierung am Kapitalmarkt, etwa durch Verkauf von Gesellschaftsanteilen an einen Investor, stellt Kanzleipartner Frank Kirsten verschiedene Möglichkeiten vor.

Er betont indes: „Investitionsvorhaben müssen sehr gut vorbereitet werden. Investoren beteiligen sich nicht ohne weiteres an mittelständischen Unternehmen, sondern wollen genau die Zukunftschancen und Gewinnpotenziale erkennen. Und die Banken sind trotz Geldschwemme und historisch niedriger Zinsen bei Unternehmensfinanzierungen oftmals alles andere als freigiebig. Die Institute haben durch die regulatorischen Vorschriften der Aufsichtsbehörden die Richtlinien für die Kreditvergabe verschärft. Daher sind Unternehmen gefordert, die Bank zum Partner zu machen, um Wachstum und künftige Geschäftserfolge nicht zu gefährden."

Der dritte Kanzleipartner Joachim Köllmann kennt aus der Praxis die Anforderungen, die eine Bank an Unternehmen im Rahmen einer Finanzierung stellt. „Unternehmen müssen beispielsweise die vollständigen betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Unterlagen der vergangenen Jahre und einen Business-Plan, der die Amortisation des zu finanzierenden Projekts darstellt, zusammenzustellen. Und auch Jahresabschluss und Bilanz sollten die Interessen der Bank als Finanzierungspartner niemals aus den Augen verlieren." Häufig begegne man Bilanzen, die einzig und allein auf die Reduktion der Steuerlast ausgerichtet seien und daher die Unternehmenserfolge kleinrechnet. „Das weckt aber kaum Vertrauen in die wirtschaftliche Ertragskraft eines Unternehmens. Die Bilanz muss die Bank überzeugen", betont Joachim Köllmann.

Schnitzler & Partner begleitet Unternehmen bei der Vorbereitung und Durchführung von Finanzierungsvorhaben und nimmt dabei auch Fördermöglichkeiten in den Blick, etwa über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Mit dem KfW-Unternehmerkredit fördert die Bank alles, was für die unternehmerische Tätigkeit notwendig ist. Eine Übersicht über die Förderprogramme der KfW ist unter www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/index-2.html verfügbar. Die Förderdatenbank des Bundes stellt nationale und internationale Förderprogramme vor: www.foerderdatenbank.de

DIE EXPERTEN

Die Steuerberater Joachim Köllmann, Frank Kirsten und Andreas Bartkowski (v. l.) führen die von Hubert Schnitzler (2. v. l.) gegründete Steuerberatungskanzlei Schnitzler & Partner aus Mönchengladbach.

KONTAKT

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

Recht

Nicht nur im menschlichen oder unternehmerischen, sondern auch im rechtlichen Bereich sind viele Veränderungen zu verzeichnen. Die gesetzgeberischen Aktivitäten zur Linderung der rechtlichen Konsequenzen aus der Pandemie sind vielfältig und treffen viele Lebensbereiche.

Fixiert auf die Pandemie und die täglichen Schlagzeilen hierzu ist eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs vom 26. März 2020 etwas untergegangen. Im Jahr 2012 nahm ein Verbraucher bei der Kreissparkasse Saarlouis einen grundpfandrechtlich gesicherten Kredit auf. Der Kreditvertrag sah eine Widerrufsbelehrung vor, die nach den Kriterien des Bundesgerichtshofs nicht zu beanstanden war. In dem Kreditvertrag wurde auch eine deutsche Rechtsvorschrift im Hinblick auf das Widerrufsrecht aufgenommen, wobei die in Bezug genommene gesetzliche Bestimmung selbst auf weitere Vorschriften des deutschen Rechts verwies. Einer solchen „Kaskadenverweisung" versagte der Europäische Gerichtshof die Wirksamkeit. Im Falle einer solchen „Kaskadenverweisung" kann der Verbraucher auf der Grundlage des Vertrags nicht überprüfen, ob der von ihm abgeschlossene Vertrag alle erforderlichen Angaben enthält und schon gar nicht, ob die Widerrufsfrist für ihn zu laufen begann. Damit ergeben sich für Verbraucher Möglichkeiten, schon vor längerer Zeit abgeschlossene Darlehensverträge noch zu widerrufen.

Temporäre Gesetzesänderung

Mit dem Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie wurden erhebliche Veränderungen im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht eingeführt. Mit der temporären Gesetzesänderung soll nunmehr verhindert werden, dass viele der sonst gegebenen Insolvenzantragspflicht nachkommen müssen, um nicht auch noch über das unternehmerische Fiasko hinaus in eine persönliche Strafbarkeit zu rutschen. Die Aussetzung der Antragspflicht setzt allerdings voraus, dass die Insolvenzreife Folge der COVID-19-Pandemie ist und eine Aussicht darauf besteht, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. Dies wird dann gesetzlich vermutet, wenn der Schuldner am 31.12. 2019 zahlungsfähig war. Schuldner, die sich auf die Aussetzung der Antragspflicht berufen wollen, sollten sich deshalb darauf gut vorbereiten, indem sie darlegen und beweisen können, dass am 31.12.2019 keine Zahlungsunfähigkeit vorlag.

Auch Gläubiger von Unternehmen, die sich aufgrund der Pandemie in einer Krise befinden, werden privilegiert. Die Anfechtungsrechte der Insolvenzverwalter werden für gewisse Leistungen, die der Schuldner in der Krise erbracht hat, ausgesetzt. Andererseits sieht das Gesetz für Gläubiger vor, dass die Insolvenzreife eines Schuldners, die nach dem 1. März 2020 eingetreten ist, nicht dazu berechtigt, einen Antrag auf Insolvenzverfahrenseröffnung zu stellen. Dies gilt derzeit für einen Zeitraum von drei Monaten ab dem Tag der Verkündung des Gesetzes.

Anlass für gerichtliche Auseinandersetzungen

Wichtig für Kleinstunternehmer ist die Möglichkeit, Leistungen zur Erfüllung eines Dauerschuldverhältnisses bis zum 30.06.2020 zu verweigern (Moratorium). Von diesen Regeln des Moratoriums nicht umfasst sind Miet-, Pacht- und Darlehensverträge, da das Gesetz hierzu Sonderregelungen genauso wie für Arbeitsverträge vorsieht.

Für den Bereich des Mietrechts sieht das Gesetz vor, dass der Umstand, dass die Miete nicht gezahlt wird, für den Zeitraum von April bis Juni 2020 keinen Kündigungsgrund darstellt. Erst ab Juli 2022 könnte der Vermieter eine Kündigung auf die fehlenden Zahlungen in 2020 stützen.

Alle diese Veränderungen stehen nicht zur Disposition der Parteien, das heißt, sie können vertraglich nicht ausgehebelt werden. Man kann eins schon jetzt vorhersagen: Die neuen Regelungen werden mit Sicherheit Anlass für gerichtliche Auseinandersetzungen sein.

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

100 Beratungen kostenlos: Mit Expertise aus der Krise

Einen Beitrag für kleine und mittelständische Unternehmen leisten die Angehörigen im niederrheinischen Expertenkreis im Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW). Sie bieten Inhabern kleiner und mittelständischer Unternehmen ein Kontingent von 100 Beratungseinheiten an. Dabei stehen Coaching, Beratung und Erfahrungsaustausch im Mittelpunkt. Denn vielen Unternehmern fehlt der firmenbezogene Erfahrungsaustauch auf Augenhöhe. Sie wünschen sich oft einen vertrauenswürdigen, diskreten Fachmann, mit dem sie ihre Überlegungen, Vorgehensweise und Strategien zur Lösung der Krise einer kritischen Reflexion unterziehen können. Und sie wollen natürlich von anderen, erfolgreichen Unternehmern lernen, wie sie mit der Situation umgehen können.

Mitglieder des Expertenkreises im BVMW nutzen die scheinbar „tote" Zeit, um Arbeitsabläufe zu verschlanken und beispielsweise Automatisierung und Digitalisierung voranzutreiben. Mit der Zielsetzung, mittel- und langfristig unabhängiger und wettbewerbsfähiger zu werden, überarbeiten sie auch etwa Sourcing und Logistik oder identifizieren mit einem sogenannten „Waste walk" Einsparungspotential im Bereich von Energie, Material und Arbeitszeit.

Andere prüfen, ob für sie finanzielle Entlastungen, wie Zuschüsse des Staats, Stundung von Dauerschuldverhältnissen, Verbrauchskosten oder Herabsetzung von Steuerzahlungen in Betracht kommen. Ebenso wie bei Förderprogrammen des Landes oder Bundes stehen Ihnen Fachleute zur Seite.

Viele Unternehmen nutzen jetzt die Zeit, um Versäumnisse nachzuholen, die im Alltag gerne liegen bleiben. Beispielsweise die Aktualisierung der eigenen Website oder die Gestaltung eines Webshops oder sie engagieren sich in der Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern. Kontakte zum Expertenkreis im BVMW und zu seinen Mitgliedern finden Sie im Informationskasten auf der rechten Seite.

Steuerberatung und .... mehr?

Frank Kirsten

Die betriebswirtschaftliche Beratung beim inhabergeführten mittelständischen Unternehmen wird oft vernachlässigt. Es werden im Allgemeinen nur die administrativen Tätigkeiten wie Buchhaltung, Lohnabrechnungen und Steuererklärungen durch den Steuerberater abgewickelt. Der wirtschaftliche Fokus auf das Unternehmen ist jedoch immanent. Hier werden die Weichen für das wirtschaftliche Überleben gestellt. Die operative und finanzielle Ausrichtung legt das Fundament einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung und -sicherung, die ein wesentlicher Stützfeiler in der Altersversorgung des Unternehmers darstellt. Insbesondere die digitale Veränderung in der Unternehmerwelt muss begleitet werden, da diese einen erheblichen Einfluss auf den Unternehmenswert nimmt. Weitergehende Einflüsse wie die Planung einer Unternehmensnachfolge, sei es im Rahmen der Familie, durch Transaktionen wie Unternehmensverkäufe und Beteiligungen ist ein wesentlicher Kernpunkt unserer Beratung. Das kontinuierliche Auseinandersetzen mit dem Unternehmen im Bereich der Finanzierung, des Working Capital Managements und des Forderungsmanagements schultern wir. Als Steuerberater, der neben der Optimierung der Steuerlast und der Umstrukturierung von Unternehmen einen Schwerpunkt setzt, ist die betriebswirtschaftliche Begleitung und die digitale Entwicklung des Unternehmens ein wesentlicher Faktor unserer Arbeit. Durch jahrelange Praxis sind wir in diesen Disziplinen Ihr Partner.

Servicepartner für Versand und Druck

Axel Kleinschmidt

Als engagierter Servicepartner bieten wir lösungsorientierte Versand- und Drucklösungen auf höchstem Niveau. MBE ist Ihr versierter und lokaler Profi für alle Fragen rund um die Themen Versand, Verpackung, Grafik & Druck. Wir holen Ihr Versand- und Expressgut täglich bei Ihnen ab und erstellen die Versandpapiere. Die verschiedenen Express- und Paketdienste haben unterschiedliche Stärken. Dank unserer Erfahrung kennen wir diese und setzen sie entsprechend ihren Stärken welt-, europa- oder bundesweit ein und überwachen den Versand bis zur Zustellung. Somit können Sie sicher sein, immer den optimalen Service zu erhalten. Eine gute Verpackung hilft Ihnen nicht nur Zeit und Ärger zu sparen, sondern auch, Schadensfälle zu vermeiden. Wir helfen Ihnen mit Rat und Tat und auch mit den notwendigen Materialien. Gerne übernehmen wir die komplette Verpackung.

Grafik ist mehr, als ein paar Bilder in eine Zeichenfläche zu kopieren. Grafikbearbeitung bedeutet auch, die digitalen Kundendaten so aufzubereiten, dass anschließend eine drucktechnische Umsetzung möglich ist. So müssen zum Beispiel für den Druckprozess bestimmte Vorgaben erfüllt sein und Abstände eingehalten werden. So erhält Ihr Druck ein professionelles Erscheinungsbild. Zu unserem weltweiten Netzwerk zählen ca. 3000 selbständige, engagierte Unternehmer, mehr als 200 im deutschsprachigen Raum, auf die wir zur Erfüllung auch von ungewöhnlichen Anforderungen jederzeit zurückgreifen können. Damit können wir Ihnen immer zeitnahe und flexible Lösungen bieten. So können Sie durch uns jederzeit über eine Vielzahl von Mitarbeitern verfügen, die nur dann Geld kosten, wenn Sie sie brauchen.

Kommunikation und Marketing – So machen Sie alles richtig

Michael Obst

Hand aufs Herz: Glauben Sie als Unternehmer, dass Sie mit professionellerer Kommunikation und effizienterem Marketing bessere Geschäfte abschließen und sicherer durch Krisenzeiten navigieren können? Falls ja, sind Sie in guter Gesellschaft. Relations & Co unterstützt seit über 30 Jahren erfolgreiche Unternehmen und Organisationen. Die Mönchengladbacher Agentur für Kommunikation und Marketing sorgt für den wirkungsvollen und nachhaltigen Zugang zu Märkten und Zielgruppen. So schaffen auch Sie die Voraussetzungen für Ihren wirtschaftlichen Erfolg, denn unsere Arbeit schlägt sich in Reputation und Vertrauen ebenso nieder wie in Aufmerksamkeit und Umsatzzahlen.

Unsere Spezialität ist die Kommunikation im B2B-Bereich. Das Spektrum reicht über die Kooperationsmodelle mit der Fachpresse bis zu Unternehmenspublikationen, über Public Relations, also Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, bis zu innovativer integrierter Kommunikation mit Lead Management und Influencer Marketing. Auch das bieten wir Ihnen: unser erfolgreiches Modul für die Mitarbeiterkommunikation „Informieren, integrieren, motivieren".

Unser Experten-Tipp deshalb: Nutzen Sie jetzt die Zeit, Ihre Kommunikation und Ihr Marketing auf den Prüfstand zu stellen. Motivieren Sie jetzt Ihre Mitarbeiter mit neuem Schwung. Und erarbeiten Sie jetzt eine Strategie, um Ihr Unternehmen mittel- und langfristig zu sichern, indem Sie es besser am Markt und dichter bei den Kunden positionieren. Wie? Sprechen Sie ganz einfach Relations & Co an und erfahren Sie, was Sie anpacken müssen, um mit Kommunikation und Marketing besser zu sein als andere.

EXPERTENKREIS Niederrhein

Dirk Brademann –
www.brademann-maschinenbau.de

Peter Buscher –
www.breuer-buscher.de

Arno Carstensen –
www.immobilien-carstensen.de

Dirk Classen –
www.classen-design.de

Patrick Gilliand –
www.gilliand.de

Frank Kirsten –
www.schnitzler-partner.de

Axel Kleinschmidt –
www.mbe-mg.de

Axel Klomp –
www.klomp-exner.de

Andreas Kretschmer –
www.dsc-medien.de

Jörg Lachmann –
www.new.de

Dr. Dieter Langen –
www.langen-immo.de

Michael Obst –
www.relations-co.de

Silke Rengstorf –
www.coachingschool.de

Emil Rinckens –
www.frh-recht.de

Jörg Roffmann –
www.roffmann-consulting.de

Bernd Schiele –
www.schiele-consulting.com

Jerome Schnitzler
www.schnitzler.pro

Jürgen Tiskens –
www.tiskens.de

Dr. Eckhard Voßiek –
www.mbk-rechtsanwaelte.de

Dietmar Zündorf –
www.e-plan-unternehmensberatung.de

Der Mittelstand. BVMW

Stefan Wagemanns,
BVMW-Kreisverbandsleiter
www.bvmw.de/moenchengladbach
www.gladberglenzhoven.de

KONTAKT:

Expertenkreis Niederrhein
Michael Obst
0 21 61.2 70 20 10
michael.obst@relations-co.de
www.expertenkreis-niederrhein.de
www.facebook.com/expertenkreis

Kommunikation & PR

Gerade in der aktuellen Corona-Krise erweisen sich manche Unternehmen als tatkräftiger und weitsichtiger als andere. Abzulesen sind solche positiven Eigenschaften an der Kommunikation. Wirtschaftsstandort-Experte Michael Obst beantwortet die wichtigsten Fragen.

Herr Obst, wären Unternehmen nicht gut beraten, in der Krise Kommunikationskosten einzusparen?
Michael Obst: Den Fehler machen leider viele. Gerade jetzt intensivieren gute Unternehmer die Kommunikation mit ihren wichtigsten Zielgruppen: mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten. Sie ducken sich nicht weg, sondern motivieren andere durch beispielhafte Interaktionen. Denn nur gemeinsam können wir die Krise bewältigen. Und nach der Krise soll es schließlich rasch wieder erfolgreich aufwärts gehen.

Inwiefern müssen Mitarbeiter in die Kommunikation einbezogen werden?
In der ersten Phase der Corona-Krise war eine rasche, transparente und vertrauensvolle Information wichtig. Wie funktioniert bei uns das Gesundheitsmanagement? Wie bleiben wir mit unseren Kunden im Gespräch und im Geschäft? Wie regeln wir Arbeitsbedingungen und Hygiene? Jetzt, da viele Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten, gewinnt ein anderer Baustein unseres Kommunikationsprogramms „Informieren, integrieren, motivieren“ an Bedeutung – die Motivation. Wie können verantwortungsvolle Unternehmer ihre Mitarbeiter kontinuierlich motivieren? Wie die digitalisierte Zusammenarbeit optimal gestalten? Das zeigen wir unseren Kunden gerne auf.

Aber warum mit Kunden kommunizieren, wenn man weder verkaufen noch Dienstleistungen erbringen kann?
Es geht darum, Vertrauen und Reputation des eigenen Unternehmens zu schützen. Nur wer in schlechten wie in guten Zeiten zu seinen Partnern steht, wird nach der Krise rasch an frühere Erfolge anknüpfen können und hat zudem alles richtig gemacht, um die eigene Marke zu schützen. Unser Rat deshalb: Bleiben Sie im Gespräch, zeigen Sie, dass Sie für Ihre Kunden da sind, und eruieren Sie, wie Sie Ihre Partner jetzt unterstützen können.

Wird sich nach der Krise die Kommunikationspolitik der Unternehmen ändern?
Das wird sie auf jeden Fall müssen! Aus vielen Gesprächen haben wir drei neue Trends herausgearbeitet. Erstens: Unser Verhalten wird digitaler. Wir haben notgedrungen verinnerlicht, dass wir auch online sehr gut kommunizieren können. Zweitens werden sich Lieferanten- und Kundenbeziehungen ändern; sie werden regionaler werden – Globalisierung um jeden Preis wird es nicht mehr geben. Und drittens haben sich in der Krise Wertevorstellungen geändert. Menschen hinterfragen mehr: Was ist uns wichtig, was verzichtbar? Eine große Herausforderung also für die Kommunikation. Sinnhaftigkeit, Folgenabschätzung und Sozialverträglichkeit unternehmerischen Handelns müssen den Menschen nachvollziehbarer und glaubwürdiger als je zuvor dargelegt werden.

DER EXPERTE

Michael Obst ist Kommunikationsexperte, Journalist und Marketing-Kaufmann sowie Inhaber der Agentur Relations & Co Kommunikation und Marketing. Zahlreiche Unternehmen hat er in der Krisenkommunikation beraten und bei Restrukturierungen und Relaunchs unterstützt. Bei der Insolvenz der „Gorch Fock“-Werft war er ebenso aktiv wie bei Unternehmen in Produktion und Maschinenbau. Michael Obst ist Lehrbeauftragter für Medien- und Öffentlichkeitsarbeit an der Hochschule Niederrhein, gehört dem Deutschen Verband der Fachjournalisten (DFJV) an und ist Vorsitzender des Niederrheinischen Pressevereins e. V. im Deutschen Journalisten-Verband (DJV).

KONTAKT

Relations & Co
Kommunikation und Marketing
Kaiserstr. 157
41061 Mönchengladbach
02161.2 70 20 10
michael.obst@relations-co.de
www.relations-co.de

Immobilien

Die aktuelle Corona-Krise stellt auch den Immobilienmarkt vor große Herausforderungen. Welche Konsequenzen ergeben sich für den Verkauf von Immobilien und wie wird sich dies weiterentwickeln?

Aktuelle Entwicklung
Das Makler-Ehepaar Birgit und Arno Carstensen beobachtet den Immobilienmarkt in Mönchengladbach intensiv und kann bis jetzt keine preislichen Verwerfungen feststellen. „Die Erfahrung zeigt, dass die Immobilienpreise meist erst Monate später auf eine Krise reagieren.“ meint Arno Carstensen. Ob die Preise mittelfristig fallen oder steigen werden, kann heute niemand mit Gewissheit sagen. Viele Eigentümer, die über einen mittelfristigen Verkauf nachdenken, überlegen jetzt das (noch) gute Preisniveau nutzen. Entsprechende Vertragsmodelle machen es möglich, dass Eigentümer jetzt schon den Verkaufspreis erhalten, aber noch lange Zeit in der Immobilie wohnen bleiben können.

DIE EXPERTEN

Arno und Birgit Carstensen haben sich vor acht 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.

Social Distancing beim Hausverkauf
Doch wie kann ein Eigentümer seine Immobilie potenziellen Käufer in Zeiten verminderter realer Kontaktmöglichkeiten ansprechend präsentieren? Die Digitalisierung bietet Verkäufern bzw. Maklern alle Möglichkeiten, das Verkaufsobjekt ins rechte Licht zu rücken und virtuell „ins Schaufenster zu stellen“. Carstensen Immobilien nutzt seit geraumer Zeit die Option, virtuelle Hausbesichtigungen in Exposés zu integrieren. Inzwischen wurden so gut wie alle Vorgänge mit Käufer und Verkäufern digitalisiert, so dass ein direkter Kontakt nur noch eingeschränkt stattfinden muss. So werden z. B. Kaufinteressenten am heimischen Laptop oder PC per Video-Telefonat oder -Konferenz virtuell durch die Immobilie geführt und alle Fragen beantwortet.

Immobilienbewertung ohne Kontakt
Auf Wunsch finden ausführliche und kostenlose Beratungsgespräche mit Eigentümern am Telefon oder per Video-Konferenz statt. Dazu muss man kein IT-Spezialist sein, die Carstensens haben dazu einfache Wege für Eigentümer gefunden. Auf Basis zusätzlicher Daten zu Lage, Grundrissen und Flächenangaben sind dann sogar genaue objektspezifische Wertermittlungen möglich.

Schnell und sicher
Wenn die Immobilie verkauft werden soll, erstellt ein Profi-Fotograf die Dateien für die späteren virtuellen Besichtigungen der kompletten Immobilie. Konkrete Interessenten erhalten auf Anfrage dann den Zugang zu allen Immobiliendaten inklusive des virtuellen Rundgangs und werden dabei ausführlich per Video-Konferenz von dem Makler-Ehepaar beraten.

Angenehm auf Abstand
Alle erforderlichen Verkaufstätigkeiten finden im Rahmen der behördlichen Vorgaben sowie Abstands- und Hygiene-Regeln statt.

Schnell-Check
Als erste Orientierung zum Wert ihrer Immobilie können Eigentümer eine kostenlose Analyse unter immowert-carstensen.de abrufen. Die Auswertung kommt sofort per Email.

INFO

So kann ein virtueller Rundgang durch eine Immobilie aussehen:

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

Santander RUN & FUN: Mit Spaß für den guten Zweck

INFO

Santander | RUN&FUN Mönchengladbacher Firmenlauf

Datum:
14. September
Ort:
SparkassenPark Mönchengladbach
Start:
19 Uhr
Strecke:
5,2 Kilometer
Anmeldung:
www.santander-run-fun-mg.de

Derzeit sind alle sportlichen Veranstaltungen aufgrund der Auswirkungen des Coronavirus abgesagt, doch die Vorbereitungen für den Santander RUN & FUN-Firmenlauf in Mönchengladbach am 14. September laufen natürlich trotzdem weiter in der Hoffnung, dass sich bis dahin die Lage wieder normalisiert hat.

Ab diesem Jahr ist Santander Namenspartner von RUN & FUN. Nachdem die Bank über viele Jahre den Santander-Spendenlauf und den Santander-Marathon als Sponsor begleitet hat, wird das sportliche Engagement nun im Zuge des Mönchengladbacher Firmenlaufs weitergeführt – ein Bekenntnis zum Standort der Unternehmenszentrale der Bank.

Santander ist ab diesem Jahr Namenssponsor

„Gemeinschaftsgefühl im Team und Identifikation mit dem eigenen Betrieb sind wichtige Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen. Gemeinsam mit den Kollegen für die Firma bei einem Lauf anzutreten – das schafft ein starkes ‚Wir-Gefühl'. Es verbindet und setzt Kräfte frei, die über das Event hinaus noch nachwirken", weiß Josie Hilgers, Initiatorin des seit Jahren erfolgreichen Events. Gesunde und motivierte Mitarbeiter führten in der heutigen Arbeitswelt zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Mit Hilfe der langjährigen Partnerschaften aus dem Gesundheitsbereich versucht die RUN & FUN Event GmbH, die Krankenstände in den Unternehmen nachhaltig zu senken und die Freude der Kollegen im Betrieb auch für gemeinsam erlebte Momente zu steigern, um so das Wohlfühlklima innerbetrieblich zu verbessern.

Beim Firmenlauf selbst zählt in jedem Jahr der olympische Gedanke „Dabei sein ist alles". Deswegen kommt neben dem „Run" auch der „Fun" nicht zu kurz und die Veranstaltung endet mit einem schönen Partyabend im Festzelt.

Die Teilnehmer beim Santander RUN & FUN Mönchengladbacher Firmenlauf – so der offizielle Name – bilden Teams, haben vor, während und nach dem Lauf gemeinsam Spaß und gehen auch noch für den guten Zweck an den Start. Pro angemeldeten Läufer spendet Santander fünf Euro. Die Summe wird nach der Veranstaltung an mehrere Vereine gespendet.

Nicht zuletzt engagiert sich die RUN & FUN Event GmbH für den Klimaschutz. Der Santander RUN & FUN-Lauf hat das Etikett „100 % klimaneutral". „Laufen an sich ist ein umweltfreundlicher Sport. Zählt man aber den Kraftstoff-, Strom- und Wärmeverbrauch bei der Organisation und der Anreise der Läufer sowie den Materialverbrauch bei einem großen Laufevent zusammen, entsteht schnell ein hoher CO_2-Ausstoß. Deshalb übernimmt die RUN & FUN Event GmbH hier Verantwortung und versucht, die entstehende Umweltbelastung von Anfang an so niedrig wie möglich zu halten und den unvermeidlichen CO2-Ausstoß zu kompensieren", betont Josie Hilgers.

Phantasievolle Kostüme gehören bei vielen Teilnehmern des Firmenlaufs seit Jahren dazu. Die nächste Auflage findet am 14. September 2020 statt.

Läufer, wohin man schaut: Auch bei der diesjährigen Auflage des Santander RUN & FUN Firmenlaufs werden bis zu 5.000 Teilnehmer erwartet.

Fotos: RUN & FUN Event GmbH

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

Spätestens jetzt online gehen!

Wir für Rheydt

Rheydter City-Management Interessengemeinschaft e.V.

Die COVID-19-Pandemie hat alle Bereiche der Gesellschaft, ob privat oder geschäftlich, stark getroffen. Dabei ist die Einschränkung der Freiheitsrechte nur ein Aspekt. Viel gravierender und nachhaltiger sind die wirtschaftlichen Konsequenzen, die sich aus der Krise kurz und mittelfristig, teilweise langfristig ergeben. Für einige Branchen ist der Verlust, der derzeit eintritt, nicht mehr aufzuholen. Dies gilt für den ohnehin stark gebeutelten Einzelhandel, aber auch für gastronomische Betriebe und Lieferanten.

Für viele im Einzelhandel tätige Unternehmer, die ihre Produkte nicht auch im Internet anbieten, hat sich die Entscheidung, auf einen Online-Shop zu verzichten, bitter gerächt. Natürlich ist auch der Online-Handel kein Allheilmittel, er eröffnet jedoch die Möglichkeit, zumindest einen Vertriebskanal während einer Pandemie aufrechtzuerhalten. Eine Internetpräsenz der Produkte ist natürlich kein Allheilmittel, weil der Absatz der Waren von der Kaufkraft der Verbraucher abhängt. In Zeiten wie diesen reduzieren die Verbraucher ihre Einkäufe regelmäßig auf ein Minimum. Diese Situation ist dem in aller Regel geringeren Einkommen geschuldet, weil jeder Cent zweimal umgedreht wird. Gleichwohl ist es ein Akt der Vorsorge, sich neben dem stationären Einzelhandel auch online aufzustellen. Man muss befürchten, dass dies jetzt nicht die letzte Pandemie war, die die Bevölkerung ereilt.

WFMG emphielt www.mg-bei-ebay.de

Deshalb sollten die Unternehmen, die ihre Produkte noch nicht online anbieten, spätestens jetzt diesen Schritt gehen. Hierzu hat die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Stadt Mönchengladbach nochmals das existente Projekt „Mönchengladbach bei eBay" www.mg-bei-eBay.de in Erinnerung gerufen. Eva Eichenberg bei der WFMG steht hier als Ansprechpartnerin zur Verfügung. Wer sich im Hinblick auf einen Online-Shop noch absichern möchte, kann sich über diverse Unternehmen wie zum Beispiel www.business.trustedshops.de begleiten lassen.

Wie aber geht es in den Innenstädten weiter? Es gibt viele geplante (Groß-)Veranstaltungen, die in 2020 durchgeführt werden sollten. Derzeit ist nicht absehbar, ob und in welchem Umfang derartige Veranstaltungen durchgeführt werden dürfen/können. Dies gilt auch für die Veranstaltungen, bei denen zusätzlich zu den in der Stadt stattfindenden Attraktivitäten die Einzelhändler ihre Geschäfte öffnen dürfen. Dies hängt zum einen davon ab, ob die rechtlichen Rahmenbedingungen eine solche Großveranstaltung zulassen, aber zum anderen natürlich auch von der Einstellung der potenziellen Besucher zu derartigen Events. Das alles ist derzeit nicht planbar und vorhersehbar. Eine Gefährdungslage für eine neue Welle der Epidemie muss auf jeden Fall vermieden werden, so gern auch das City-Management den Einzelhandel und die Gastronomie unterstützen wollen.

Wer mit seinem Unternehmen in wirtschaftliche Bedrängnis geraten ist, hat viele Anlaufstellen, um Rat und Hilfe einzuholen. Unterstützung leistet nicht nur die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Stadt Mönchengladbach, sondern insbesondere auch die Kammern, wie die Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer. Auch die Verbände bieten entsprechende Informationen und teilweise auch persönliche Beratung an. Dies ist insbesondere für die Situation hilfreich, bei denen staatliche finanziellen Hilfe beantragt werden sollen. Mit einem entsprechend sorgfältig ausgefüllten Antrag können nach Aussage der Regierung zeitnah öffentliche Transferleistungen angefordert werden.

Wir alle hoffen, dass sich das Leben in der Innenstadt nach Ende der Pandemie wieder normalisiert. Das Rheydter City-Management wird sich jedenfalls nach Ende der Pandemie bemühen, die Innenstädte durch geeignete Maßnahmen wieder zu beleben. Es bleibt zu hoffen, dass wir hierzu zeitnah gefordert sind.

DER AUTOR

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

IM NETZ

www.cityrheydt.de

Ihr Vertrauen
ist unsere Motivation

BÖCKER
INDUSTRIEBAU

Ihr Unternehmen braucht Platz. Ihr Geschäftsmodell soll sich entwickeln können. Den Freiraum dafür plant, konstruiert und realisiert Böcker Industriebau. Seit Jahrzehnten sind wir als Generalunternehmer im schlüsselfertigen Industrie- und Gewerbebau immer an der Seite unserer Kunden. Wir planen vorausschauend, kostenbewußt und nachhaltig. Denn uns interessiert nicht nur die Gegenwart unserer Kunden, sondern auch deren Zukunft.

BÖCKER INDUSTRIEBAU GmbH
Bismarckstraße 9 · 41747 Viersen
T: +49 (0) 2162 / 14 49 305
E: info@boecker-industriebau.de
www.boecker-industriebau.de

MÖNCHENGLADBACH
Wirtschaft · Immobilien · Netzwerke

Das Spielfeld für Global Player: Nordpark Mönchengladbach.

Die Wahrheit liegt auf dem Platz …

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

Ihr Standort. Ihre Vorteile.

WFMG
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG MÖNCHENGLADBACH GMBH

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

MÖNCHENGLADBACH