

Anzeigensonderveröffentlichung

November 2019

WIRTSCHAFT

Standort Kreis Mettmann und Leverkusen

Unternehmen mit Tradition | Standortentwicklung | Innovationen





Gemeinschaftliche Zielsetzungen sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Wirtschaft. Bei der Umgestaltung des Mettmanner Jubiläumsplatzes muss das erst noch gelingen.

Die Region zeigt ihre Stärke

Die Wirtschaftslage in der Region kann sich sehen lassen und gibt Unternehmern wie auch seinen Arbeitnehmern Anlass dazu, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Dass Optimismus in den Städten des Kreises Mettmann, in Leverkusen und in Leichlingen angebracht ist, zeigen viele neue Erschließungs- und Umbauprojekte, neue Firmenansiedlungen, aber auch die positive Entwicklung der städtischen und privaten Wirtschaftszusammenschlüsse.

Hierbei ist es besonders wichtig, dass man sich zusammenrauft und mangemeinsam an einem Strang zieht. Als Beispiel hierfür sei der gemein-

same, die Region verbindende Auftritt auf der Expo Real in München zu nennen, auf der man im Oktober gemeinschaftlich auf verfügbare Gewerbeflächen hinwies und für seinen Wirtschaftsstandort warb. So präsentierte sich der Kreis Mettmann auf der größten internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen Europas mit einem neu konzipierten Gemeinschaftsstand, an dem auch die städtischen Wirtschaftsförderer von Langenfeld und Monheim vertreten waren. Dass der gemeinsame Stand dort auf besonders großes Interesse stieß, ist sicherlich den zahlreichen Ideen und Projekten der Region

zu verdanken, die damit einmal mehr ihre Stärke demonstrierte. „Als internationaler Standort in zentraler Lage im Rheinland ist der Kreis Mettmann mit seinen zehn kreisangehörigen Städten besonders attraktiv für Investoren“, äußerte sich Landrat Thomas Hendele bei der Eröffnung des Messestands.

In den überregionalen Fokus kam die Region zuletzt auch durch den großen Festakt des Campus Velbert/Heiligenhaus. Hier kam vor drei Wochen sogar Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart nach Heiligenhaus, um zu gratulieren. „Durch den Austausch mit dem Campus Velbert/Heiligenhaus bekom-

men die Unternehmen Zugang zu Hochschul-Know-how und können dies für eigene Forschungs- und Entwicklungsprojekte nutzen. Davon profitieren alle Beteiligten“, erklärte Andreas Pinkwart während des Festakts.

Es tut sich viel in der Region, wobei von allen Seiten immer wieder auf die erstklassige Lage innerhalb NRW hingewiesen wird. So herrscht bei den Wirtschaftsförderern der Stadt jede Menge Optimismus. Während man in Langenfeld mit einem Steuersenkungspaket wirbt, befindet man sich in Hilden im Vermarktungs-Endspurt des neuen Gewerbegebiets am Kreuz Hilden, will Mett-

mann in naher Zukunft die Gewerbeansiedlungen im Neanderpark sowie im Gebiet Zur Gau abschließen und in Leverkusen freut man sich bereits auf das Leuchtturmprojekt im Montanus-Quartier. Neue Wirtschaftsförderer konnten in diesem Jahr die Städte Mettmann in Person von Stephan Reichstein wie auch Leichlingen mit Myrjam Passing vorstellen.

Natürlich gibt es auch wirtschaftliche Zankäpfel wie etwa die Umgestaltung des Jubiläumsplatzes im Herzen Mettmanns, wo sich Verwaltung und Politik schon länger streiten und eine Einigung zunächst in weite Ferne gerückt

ist. Hier kann man den Verantwortlichen nur wünschen, dass man wieder an einem Strang zieht und möglichst schnell wieder den berechtigten Optimismus verbreitet.

Diese Sonderveröffentlichung der Rheinischen Post wirft ein Schlaglicht auf Firmen aus der Region. Sie stellt ausgewählte Unternehmen vor, zeigt, was ihre Führungskräfte und Mitarbeiter antreibt und was sie so besonders macht. Und sie gibt einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen in der Region und was ihre Lebensqualität ausmacht. Überzeugen Sie sich selbst! Viel Spaß bei der Lektüre!

Impressum

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Johannes Werle, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwortl. Anzeigen)

Druck:
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen:
Regionale Märkte/Region Düsseldorf:
Nadine Saia, 02103 9591-27 nadine.saia@rheinische-post.de
Nina Strauch, 02103 9591-33, nina.strauch@rheinische-post.de

Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jörg Mehl, Christian Werth, Mario Emonds, Kontakt: 0211 528018-0, redaktion@rheinland-presse.de
Mitarbeit: Theresa Demski, Monika Götz, Arnd Westerdorf, Anna Woznicki, Bianca Treffer, Wolfgang Weitzdörfer

RHEINISCHE POST RP ONLINE



Mediaberatung Düsseldorf Umland/ Rhein-Wupper



Brigitte Richter
Ratingen, Heiligenhaus
Bechemer Straße 31
40878 Ratingen
Telefon: 0 21 02/71 13-24
Mobil: 01 51/20 33 80 35
brigitte.richter@rheinische-post.de



Claudia Reitzig
Langenfeld, Monheim
Ganspohler Straße 5
40764 Langenfeld
Telefon: 0 21 73/99 44-37
Mobil: 01 51/26 43 06 35
claudia.reitzig@rheinische-post.de



Cordula Strauss
Mettmann, Erkrath
Bechemer Straße 31
40878 Ratingen
Telefon: 0 21 02/71 13-21
Mobil: 01 75/2 28 01 21
cordula.strauss@rheinische-post.de



Florian Schlager
Leverkusen, Leichlingen, Burscheid
Ganspohler Straße 5
40764 Langenfeld
Telefon: 0 21 73/99 44-12
Mobil: 01 60/90 55 61 68
florian.schlager@rheinische-post.de



Erika Franz
Mettmann, Erkrath
Bechemer Straße 31
40878 Ratingen
Telefon: 0 21 02/71 13-24
Mobil: 01 51/20 33 80 16
erika.franz@rheinische-post.de



Peter Jakoby
Hilden
Schulstraße 13
40721 Hilden
Telefon: 0 21 03/95 91-35
Mobil: 01 51/26 43 06 69
peter.jakoby@rheinische-post.de



Michael Böhnisch
Hilden, Haan
Schulstraße 13
40721 Hilden
Telefon: 0 21 03/95 91-36
Mobil: 01 51/20 33 80 28
michael.boehnisch@rheinische-post.de



Hans Günter Wengatz
Special Sales
Bechemer Straße 31
40878 Ratingen
Telefon: 0 21 02/71 13-23
Mobil: 01 75/2 28 00 44
hans.wengatz@rheinische-post.de



Digitalisierung, Mittelstand & Insektenschutz: Eine gute Mischung bei Schulz-Dobrick

Die Firma Schulz-Dobrick GmbH – bekannt für maßgefertigte Insekten- und Pollenschutzlösungen für Fenster und Türen sowie Lichtschachtdeckungen – ist verstärkt aktiv, firmeneigene Prozesse und Abläufe digital neu zu strukturieren und aufzusetzen. An welchen Stellen das bisher wie umgesetzt werden konnte, erzählt der Geschäftsführer Roman Schulz-Dobrick im Interview.



Geschäftsführer Roman Schulz-Dobrick

Herr Schulz-Dobrick, was bedeutet „Digitalisierung des Mittelstandes“ für Sie als Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens?

Ich sehe die Digitalisierung als Riesenchance und freue mich darauf, weil wir ganz andere Möglichkeiten haben, Kunden anzusprechen. Das Skalieren und das Multiplizieren sind spannende Mittel. Prozesse können einmal aufgesetzt und dann einfach personalisiert werden.

Vorher war das anders. Da wurden Interessierte bei einer Messe angesprochen, um sie als Kunden zu gewinnen. Wenn man mehr potenzielle Kunden ansprechen wollte, mussten mehrere Messen gebucht werden. Jetzt kann man den Kontakt zu den Kunden auch online herstellen. Dazu steckt man am Anfang viel Arbeit rein, um Prozesse richtig aufzusetzen, aber dann ist es leicht, diese für viele nutzbar zu machen. Der weitere Kontakt bleibt immer noch persönlich: per Telefon, in unserer Ausstellung und beim Besuch unserer Techniker vor Ort.

Sobald etwas digital abgebildet werden soll, beschäftigt man sich auch mit Themen, die man vorher gar nicht so detailliert betrachtet hat. So erhält man auch einen tiefen Ein-

blick in die Abläufe des Unternehmens. Ich persönlich habe dadurch Vieles erst kennengelernt, was mir vorher gar nicht so bewusst war.

Wie sieht das konkret bei dem von Ihnen geführten Unternehmen für maßgefertigten Insektenschutz aus?

Die Digitalisierungsmaßnahmen helfen uns, Medienbrüche zu vermeiden. Das beginnt schon beim Aufmaß beim Kunden: Der Monteur kommt nicht mehr mit Stift und Papier und Katalog, in dem geblättert wird. Jetzt wird mit dem Tablet alles direkt erfasst, vor Ort ein Angebot erstellt, das der Kunde dann per Mail zugeschickt bekommt. Als analogen Weg können wir auch das Angebot über die E-Postbusinessbox als Brief aussenden, wenn es keine E-Mail gibt.

„Eine sehr gute Mischung aus persönlicher Beratung und automatischer Kommunikation, so zum Beispiel die automatische SMS am Tag des Vor-Ort-Termins.“

Kunde der Schulz-Dobrick GmbH

Das ist ein deutlicher Performancegewinn. Bisher haben wir die Mappen immer erst am nächsten Tag erhalten. Dann mussten die Unterlagen in die einzelnen Abteilungen weitergeleitet und dort bearbeitet werden. So wie es jetzt läuft, bedeutet das für den Kunden mindestens zwei Tage Gewinn und Flüchtigkeits- und Übertragungsfehler werden vermieden. Mit der Digitalisierung können wir viel mehr

Transparenz bieten, die Prozesse sind sichtbarer, wir erkennen schneller, wenn etwas in die falsche Richtung läuft. Der Kunde kann sich vorab über uns informieren.

Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf das Unternehmen und seine Mitarbeitenden?

Unsere Mitarbeiter können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, sie werden entlastet. Beispielsweise der Monteur, der jetzt nichts mehr ausrechnen und aufschreiben muss, kann jetzt mehr Zeit mit der Beratung des Kunden verbringen.

„Am meisten macht es mir Spaß, mich mit den Leuten zu unterhalten, da draußen wird es nie langweilig.“

Monteur der Schulz-Dobrick GmbH

Bei einzelnen Zetteln auf dem Schreibtisch können Teams nicht gemeinsam daran arbeiten. Aber wenn es digital ist, können mehrere daran arbeiten, von unterschiedlichen Orten aus. Das System unterstützt Workflows, Daten werden überprüft, Mitarbeiter werden durch Prozesse und das System geführt. Solche systemunterstützten Prozesse sind weniger fehleranfällig und entlasten die Mitarbeitenden.

Ein banales Beispiel für Arbeitserleichterung ist die E-Postbusinessbox: Vorher mussten alle Abteilungen Briefe ausdrucken, falzen, frankieren, zur Post bringen. Jetzt wird es per digitaler Übertragung an das Postzentrum geschickt, dort ausgedruckt und automatisch verschickt.

Für alle Mitarbeitenden sind alle relevanten Informationen zu allen Zeiten verfügbar. Sie müssen nicht mehr die Unterlagen in verschiedenen Abteilungen zusammensuchen. Das wird jetzt überflüssig, da die meisten Ordner bei uns inzwischen digital im System zu finden sind. Unsere Mitarbeiter können dadurch Vorgänge beenden und müssen nicht mehr auf Rückmeldungen von Kollegen warten. Dadurch haben sich die Workflows komplett verändert.

...und welche Vorteile entstehen durch die Digitalisierung für die privaten Kunden?

Allein schon der Terminfindungsprozess wird durch die Termin- und Tourenplanungssoftware schneller. Mit wenigen Klicks ist der passende Termin für den Kunden gefunden. Wir bestätigen die Termine auch direkt per Mail, können Statusmeldungen per SMS oder Mail rausgeben, damit der Kunde immer weiß, was gerade passiert.

Die herausgegebenen Dokumente sind jetzt auch interaktiv und bieten einen Mehrwert gegenüber Papier. Ein Beispiel: Der Kunde hat ein Angebot zu einem Spannrahmen, darin auch direkt einen Link zu Informationen zum Spannrahmen, die auf unserer Website zu finden sind.

Convenience für den Kunden ist insgesamt ein ganz großes Thema für uns. Jeder Kontakt für den Kunden sollte einfach, freundlich und persönlich sein. Wir wünschen uns, dass der Kunde beim Kontakt mit uns Spaß hat. Er soll sich informieren können, wenn er es möchte, online geht das wunderbar. Wir sorgen dafür, dass der Kunde das Wissen um die Produkte und den Service online selbstständig erlangen kann,

ohne großen Aufwand. Je informierter der Kunde ist, desto mündiger kann er eine Entscheidung treffen.

„Ein großes Lob an alle Mitarbeiter. Gute Beratung sowohl in Langenfeld als auch bei uns zu Hause. Der Einbau war kurz und schmerzlos. Klasse finde ich, dass man ca. eine halbe Stunde vor dem Termin noch eine SMS bekommt, so lässt es sich gut planen.“

Kundin der Schulz-Dobrick GmbH

Zusätzlich beraten wir weiterhin auch persönlich und nehmen uns gerne Zeit dafür. Die Tür ist offen, man kann hier anrufen oder direkt in der Ausstellung beraten werden. Fliegengitter kann man auch woanders kaufen, auch ein Neher-Fliegengitter. Aber das Gesamtpaket bei uns ist ein anderes.

Was steht in den nächsten Jahren noch im Bereich Digitalisierung bei der Schulz-Dobrick GmbH an?

Wir sind da noch nicht am Ende, bei der Rechnung könnte man per QR-Code leichter Überweisungen vornehmen oder ich kann mir in Zukunft meinen Termin selbst anklücken.

Das Convenience-Thema möchten wir weiter ausbauen. Etwa mit Live-Tracking für den Kunden beziehungsweise auf dem Weg bis zum Kunden. Damit kann der Kunde verfolgen, an welcher Stel-

le gerade die Produktion seines Fliegengitters ist. So wird die Entstehung des eigenen Produkts nachvollziehbar, und eine bessere Terminabstimmung wird möglich. Dazu möchten wir auch mehr Content liefern aus der Produktion, einen FAQ-Bereich anlegen, Online-Beratung ermöglichen.

Digitalisierung erleichtert Abläufe, aber die Umsetzung dessen kostet Zeit. Wenn Sie mit einem Fingerschnippen etwas direkt ändern könnten, was wäre das?

Die Produktion. In den anderen Bereichen sind wir schon beim Feinschliff, aber der dicke Batzen, der jetzt ansteht, ist die Produktion. Bisher geht die Digitalisierung bis zur Säge, danach kann noch Einiges an Prozessen systematisiert und digital nachvollziehbarer werden.

Geplant ist, dass die Mitarbeitenden in der Produktion irgendwann per QR-Code am Element Informationen abscannen können. Mit so einem Scan passiert vieles gleichzeitig: Der Status ist klar, wo das Element gerade ist und der Mitarbeiter erhält die Infos, die er benötigt für den Zusam-

menbau. Qualitätssicherung ist dadurch auch besser möglich. Hier werden wir spätestens Ende 2020 am Start sein.

SCHULZ-DOBRICK GMBH

Familienunternehmen nach Maß

Seit mehr als 25 Jahren verarbeitet die Firma Schulz-Dobrick GmbH Profile und Gewebe des Systemherstellers Neher und fertigt daraus Insekten- und Pollenschutzelemente für Fenster und Türen sowie Lichtschachtdeckungen nach Maß.

Das Familienunternehmen, das bereits in zweiter Generation geführt wird mit aktuell 54 Mitarbeitern, hat seinen Hauptstandort in Langenfeld mit Produktionsstätte, Verwaltung und Hausausstellung. In Dorsten gibt es eine Filiale, ebenfalls mit Hausausstellung.

An beiden Standorten sorgt das Team der Schulz-Dobrick GmbH für ein maßgefertigtes insekten- und pollenfreies Zuhause und findet für fast jede Einbausituation eine passende Lösung: Egal ob Rundbögen, große Schiebetüren oder Dachschrägen – die Produktvielfalt des Unternehmens lässt kaum Wünsche offen.

DER WEG ZU EINEM INSEKTENFREIEM ZUHAUSE

Standort Langenfeld
Albert-Einstein-Straße 17
40764 Langenfeld
Telefon 02173 - 91636-0

Standort Dorsten
Borkener Straße 47
46284 Dorsten
Telefon 02362 - 969844-1

Öffnungszeiten
Mo. - Fr. 8 bis 17 Uhr,
Sa. 10 bis 13 Uhr

Öffnungszeiten
Mo. - Fr. 8 bis 12 Uhr
und 14 bis 17 Uhr

www.schulzdobrick.de

[f](https://www.facebook.com/schulzdobrickgmbh) [i](https://www.instagram.com/schulzdobrickgmbh) @schulzdobrickgmbh

Planen-und-Sparen-Aktion



<https://go.schulzdobrick.de/planen-und-sparen>

Gut vorbereitet ins nächste Frühjahr starten!

15 Prozent auf unsere Maßanfertigung von

- ✓ Insektenschutzgittern
- ✓ Pollenschutzgittern
- ✓ Lichtschachtdeckungen
- ✓ Acryl-Regenschutz

Nur vom 23.11.2019 bis zum 07.12.2019!

Wir freuen uns auf Sie! Ihr Team der Schulz-Dobrick GmbH in Langenfeld und Dorsten | www.schulzdobrick.de



Ein weithin sichtbarer Büroturm soll das neue Montanus-Quartier auf dem früheren Ganser-Gelände kennzeichnen.

Büroturm als Leuchtturm-Projekt

Die Pläne für das Leverkusener Montanus-Quartier am südlichen Eingang zur City konkretisieren sich. Das alte Ganser-Gelände soll ein weithin sichtbares Bürogebäude erhalten.

Noch liegt das Gelände brach, doch auf dem früheren Ganser-Gelände am südlichen Eingang zur City tut sich was. Was der Investor, die Paeschke Unternehmensgruppe, dort vorhat, präsentiert die städtische Wirtschaftsförderungsgesellschaft

jetzt auf ihrer Internetseite „Impulse City Leverkusen“, mit der sie Investoren oder Mieter für Leverkusener Bauprojekte anlocken will.

Unter der Rubrik „Mieter gesucht“ heißt es auf der Projektseite: „In fußläufiger Entfernung zum Chempark entsteht direkt am Ludwig-Erhard-Platz das Montanus-Quartier, das gerade für die Unternehmen des Chemparks eine echte Alternative in Sachen Bürostandort ist.“ Es bietet etwa 17.000 Quadratmeter Büroflächen „für wechselnden Raumbedarf und modernste Organisationsformen wie OpenSpace Offices, Single- und Dou-

ble Offices oder Mixed Office Space.“ Nördlich der Büronutzungen sollen zudem moderne Wohnungen entstehen, die die bestehenden Innenstadtkonzepte ergänzen. Die Höhe der Bebauung soll sich am vorhandenen Umfeld orientieren.

Allerdings: Als Blickfang und eine Art Wahrzeichen des Projekts wird ein „markanter Büroturm am Ludwig-Erhard-Platz“ mit 16 Etagen inszeniert und in einer Animation auch bildlich dargestellt. „Er unterstreicht die Bedeutung des Standortes als südliches Entree in die Innenstadt.“ Auch ein Parkhaus soll auf dem Gelände entstehen. Zur Größe des vorgese-

henen Wohnanteils macht die Wirtschaftsförderung Leverkusen keine genaueren Angaben: „Noch nicht definiert“, heißt es. Im südlichen Teilbereich, wo einst die Ledigenwohnheime, die sogenannten „Bullenklöster“ standen, ist Bürobau geplant. Nördlich davon auf dem ehemaligen Brauereigelände, soll die bestehende Wohnbebauung um weitere Gebäude ergänzt werden.

Im Jahr 2000 wurde der Brauereibetrieb für das einzige lizenzierte Leverkusener Kölsch nach fast 100 Jahren an der Friedrich-Ebert-Straße eingestellt. Seitdem wurde

das etwa 8800 Quadratmeter große Grundstück als Logistikstandort genutzt. Zusammen mit dem Gelände des früheren Ledigenwohnheims ergibt sich eine zusammenhängende Gesamtfläche für das Bauprojekt.

Bei der Planung des neuen Büro- und Wohnprojekts ist die Stadt an das europäische Recht gebunden. Es macht bei zukünftigen Planungen Vorgaben. Dazu wurde das „Seveso-II-Konzept“ erstellt. So gilt es, einen angemessenen Abstand zwischen bestimmten Industriebetrieben, die unter das Störfallrecht fallen – wie beispielsweise der Chempark-

und Bereichen mit so genannter „schutzbedürftiger Nutzung“ – etwa Wohnbebauung und öffentliche Einrichtungen mit Publikumsverkehr – zu berücksichtigen.

Auf ihrer Homepage www.impulse-city-leverkusen.de präsentiert die Wirtschaftsförderung inzwischen weitere Bauprojekte in der Chemiestadt als Schaufenster für Investoren. Unter der Schlagzeile „Leverkusen – im Herzen Europas. Ein Standort mit ausgezeichneten Perspektiven“ präsentieren die Wirtschaftsförderer ausgesuchte aktuelle Großprojekte aus dem Bereich der City.

Kreis Mettmann hilft beim Heizungscheck

Der Herbst ist da, und die Tage werden kälter. Spätestens jetzt, da die Heizung wieder täglich ihren Job tun muss, ist es ratsam, ihr Alter und ihren technischen Zustand zu checken. Etwa drei Viertel aller Heizungsanlagen in Deutschland sind veraltet und somit ineffizient. Die Wahrscheinlichkeit ist also hoch, dass auch in Kellern im Kreis Mettmann beachtliche Einsparpotenziale im „System Heizung“ schlummern. Bestehende Heizungsanlagen können oft schon mit geringem Aufwand optimiert werden. Das verlängert auch die Lebensdauer. Nach 15 bis 20 Jahren ist aber oftmals der Austausch gegen eine moderne Anlage ratsam.

„So gut wie jedes Gebäude benötigt eine Heizung, aber nicht jedes Heizsystem eignet sich für alle Gebäude“, erklärt Peter Wobbe-von Twickel, Heizungsexperte vom Kreis Mettmann. „Weil eine neue Heizung in der Anschaffung zunächst sehr kostspielig ist, sollte die optimale technische Lösung für das Haus gefunden werden. Nur so können dauerhaft der Energieverbrauch und damit die Heizkosten reduziert werden. Auch der Einsatz erneuerbarer Energien kann sinnvoll sein.“

Egal ob Wartung, Optimierung oder Austausch: Kompetente Ansprechpartner in der Nähe findet man im Internet unter www.alt-bau-neu.de/kreis-mettman in der Rubrik „Expertensuche“.

Wertewandel der jungen Generation betrifft Unternehmen

Die Wirtschaftsförderung Leverkusen kürt Christiane Kuhn-Haarhoff zur „Unternehmerin des Jahres“.

Wie stellt sich ein Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber dar, der sich von anderen unterscheidet? Das ist für viele Betriebe fast schon zu einer Überlebensfrage geworden, denn junge Fachkräfte sind in Zeiten niedriger Arbeitslosigkeit schwer zu finden. Und: Die jungen Fachkräfte haben eigene Vorstellungen davon, was ein attraktiver Arbeitgeber ist. In diesem Spannungsfeld bewegte sich der Leverkusener Wirtschaftsempfang der Wirtschaftsförderung WFL vor rund zwei Wochen im Bayer Kasino.

Wie es geht, hat die Leverkusener Unternehmerin Christiane Kuhn-Haarhoff vorgelebt. Als Geschäftsführerin leitet sie die Haarhoff GmbH, eine in Wiesdorf ansässige Werbemittel- und Eventagentur. So kam es nicht von ungefähr, dass sich die Jury für sie entschieden hat und sie zur „Unternehmerin des Jahres“ kürte. Oberbürgermeister Uwe Richrath hatte die angenehme Pflicht, den Preis unter großem Applaus des Publikums zu überreichen.

„Employer Branding“ heißt das neudeutsche Zauberwort, das man sperrig mit Arbeitgebermarkenbildung überset-

zen könnte. Das Thema sei bei Haarhoff gelebte Praxis, lobte Vorjahres-Preisträger Harry Voges seine Vorgängerin. Generationenübergreifend Mitarbeiter zu finden und zu binden und dabei agile und flexible Arbeitsmethoden in einem kreativen Umfeld zu nutzen, werde in dem Wiesdorfer Unternehmen gezielt eingesetzt. „Wer klein ist, muss piffig sein“, brachte es der Laudator auf den Punkt.

Dass bei der Mitarbeiterwerbung gerade auch die unterschiedlichen Ansprüche der Generationen bedacht werden müssen, beschrieb Professor Jutta Rump von der Hochschule Ludwigshafen auf humorvolle Weise. Denn anders als die „Baby Boomer“ in den 80er Jahren kann sich der Nachwuchs der Generationen Y und Z die Jobs heutzutage aussuchen.

„Arbeitgeber müssen sich hübsch machen“, sagte Rump. Dabei sollten sie den Wertewandel mitdenken. War die Elterngeneration noch an feste Hierarchien, Pflicht, Disziplin und Fleiß gebunden, um sich auch um den Preis der Anpassung und notfalls auch mit Ellenbogen auf einem hart umkämpften Arbeitsmarkt durch-



Christiane Kuhn-Haarhoff ist „Unternehmerin des Jahres“. Die Jury der Wirtschaftsförderung Leverkusen hatte sich für sie entschieden.

zusetzen, gelten heute andere Ansprüche. Die Kinder dieser Eltern setzen Kriterien wie Work-Life-Balance, Freude am Job, Perspektive, Flexibilität und Nachhaltigkeit auf ihre Wunschliste an den Arbeitgeber.

Wie das konkret aussieht, berichteten auf der Veranstaltung fünf junge Leverkusener. So hat beispielsweise Alina Fischer eine Stelle mit höherem Gehaltsangebot abgelehnt und eine andere angenommen, weil ihr die At-

mosphäre dort zusagte, sie sich wohler fühlte und dort langfristige Perspektiven sah. „Ich muss nicht reich werden“, sagte auch Lina Schäfer. „Mir ist wichtig, dass ich glücklich bin und wertgeschätzt werde“, ergänzte sie.

Deutlich weniger Baugenehmigungen

Im Kreis Mettmann gab es im Jahresverlauf nur noch 245 Anträge, 85 weniger als im Vorjahr.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2019 wurden von den nordrhein-westfälischen Bauämtern insgesamt 40.427 Wohnungen zum Bau freigegeben. Wie Information und Technik Nordrhein-Westfalen als Statistisches Landesamt mitteilt, waren das 1,8 Prozent weniger Baugenehmigungen als ein Jahr zuvor (Januar bis September 2018: 41.173 Wohnungen). 35.160 Wohnungen (-2,5 Prozent) sollten in neuen Wohngebäuden und 4687 (+0,1 Prozent) durch Baumaßnahmen an bestehenden Wohn- und Nichtwohngebäuden (zum Beispiel Ausbau von Dachgeschossen) entstehen. In neuen Nichtwohngebäuden (gemischt genutzte Gebäude, die überwiegend nicht Wohnzwecken dienen) waren weitere 580 (+34,9 Prozent) Wohnungen geplant.

Der Abnahme der Wohnungsbaugenehmigungen betraf sämtliche Wohngebäude: Die Zahl der Wohngebäude mit einer Wohnung verringerte sich um 3,5 Prozent auf 9908. Mit 1324 wurden 1,1 Prozent weniger Wohngebäude mit zwei Wohnungen gebaut. Die Zahl der Wohngebäude mit drei oder mehr Wohnungen war mit 2207 um 5,4 Prozent niedriger als ein Jahr zuvor.

Mehr als ein Drittel (34,0 Prozent) der Bauanträge wurden in den ersten neun Monaten des Jahres 2019 in den kreisfreien Städten Nordrhein-Westfalens und 66,0 Prozent in den Kreisen des Landes genehmigt. Die Entwicklung im Kreis Mettmann übersteigt den landesweiten Negativtrend bei weitem. Die Zahl neuer Wohngebäude sank von 330 in 2018 auf nur noch 245 in 2019 (minus 25,8 Prozent). Dabei gab es bei den Mehrfamilienhäusern mit minus 26 Prozent (50 zu 37 in 2019) einen noch stärkeren Rückgang als bei Einfamilienhäusern (199 in 2019 nach 268; minus 25,7 Prozent) oder Zweifamilienhäusern (12 in 2018, 9 in 2019; minus 25,0 Prozent).

Die Zahl der neuen Wohnungen sank von 782 (490 in Mehrfamilienhäusern) in 2018 auf 593 (376) in 2019. Deutlich zugenommen haben dagegen die Genehmigungen von Um- oder Ausbauten (plus 40,5 Prozent; 59 Genehmigungen in 2019 nach 42 in 2018). Die Zahl der neuen Wohnungen sank von 826 in 2019 auf 654 in 2018 (minus 20,8 Prozent).

Ganz anders sind die Zahlen aus Leverkusen. Dort gab es in den ersten drei Quartalen 121 Genehmigungen (2018 waren es 39) und damit eine Steigerung um 210 Prozent.



Hell und freundlich: So modern sieht die modernisierte Geschäftsstelle der VR Bank in Opladen aus.

Der Banker als Nachbar und Vertrauter

Die Mitarbeiter der VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen kennen sich in der Region aus und sind bestens vernetzt. Sie wissen genau, was die Menschen bewegt und können entsprechend auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.

Die VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen ist für ihre Kunden auf Augenhöhe im Einsatz. Die Rheinische Post sprach mit Jens Bonow, Abteilungsleiter Firmenkunden für Leverkusen, Langenfeld und Leichlingen, über den Service, den nicht nur Firmenkunden bei der VR Bank erfahren.

Was zeichnet die VR Bank aus?

Jens Bonow: Wir haben einen Slogan und der lautet „Nicht nur Banker, sondern Nachbar“. Diese Aussage zeichnet uns aus. Für die Menschen in unserer Region sind wir Bankmitarbeiter nicht nur Banker, sondern auch Nachbarn und Vertraute. Wir sind in der Region verwurzelt. Wir kennen uns vor Ort aus und sind gut vernetzt. Dinge, die unseren Kunden zugutekommen. Wir wissen, was die Region bewegt und können entsprechend auf

die Bedürfnisse der Kunden eingehen.

Beratung erfolgt bei uns gewissenhaft und auf Augenhöhe. Dazu bieten wir unseren Kunden einen konstanten Ansprechpartner an. Dieser wechselt nicht ständig, sondern begleitet den Kunden, sowohl im Privat- als auch im Firmenkundenbereich, oft über die Jahre hinweg. Man kennt sich, und davon profitieren beide Seiten. Wir wissen aufgrund der Vorkenntnisse, was der Kunde braucht und können gezielt beraten.

Was die VR Bank des Weiteren auszeichnet, ist unsere flexible Termingestaltung. Wir stellen uns auf die Kunden ein und machen auch vor Ort Termine aus. Gerade bei Firmenkunden ist es extrem wichtig, den Betrieb und die dortigen Abläufe zu kennen. Sich vor Ort einen Eindruck zu machen, ist sehr hilfreich.

Was ist unter einer *genossenschaftlichen Beratung zu verstehen?*

Jens Bonow: Eine genossenschaftliche Beratung im Firmenkundenbereich begleitet Unternehmer in allen Zyklen. Angefangen bei der Gründung bis hin zur Nachfolgeregelung. Wir nennen das eine ganzheitliche Beratung, bei der unsere Beraterinnen und Berater alle relevanten Themen in der Tiefe ansprechen. Dabei geht die Kompetenz der Kolleginnen und Kollegen Hand in Hand mit einem leistungsstarken IT-System. Ein ganz wichtiger Part ist dabei der Strategiedialog.

Was verbirgt sich hinter *diesem Strategiedialog?*

Jens Bonow: Wir schauen, welche Themen den Kunden in der aktuellen Unternehmensphase bewegen. Dabei hilft uns der Strategiedialog, bei dem es sich um eine unterstützende Soft-

ware handelt. Sie erleichtert eine strukturierte Gesprächsführung, deren Ergebnisse wir in einem System festhalten und die immer wieder verwendet werden können.

Wenn ein Firmenkunde zum Beispiel in zwei oder drei Jahren seinen Standort verlagern möchte, wird dies mit den entsprechenden Eckdaten festgehalten. Wir können jederzeit darauf zurückgreifen. Kommt dann bei uns ein Grundstück in die Vermarktung, das genau zum Kunden passen würde, können wir diesen darüber informieren. Wir können so auch Unternehmen zusammenbringen, die sich hervorragend ergänzen. Wir stellen die Verbindung her und vernetzen.

Dank des hinterlegten Wissens über einen Kunden können wir Gespräche effizient führen und gezielt Lösungen anbieten. Die Kunden fühlen sich wertgeschätzt, weil wir zuhören und dieses Wissen zu ihrem Wohle nutzen.

Welche Vorteile bietet die VR Bank für den regionalen Mittelstand?

Jens Bonow: Wir sind unter anderem für den regionalen Mittelstand hervorragend aufgestellt. Wir verfügen über ein großes Filialnetz und eine dezentrale Ausrichtung. Nicht nur in unserer Hauptstelle, sondern auch in unseren Filialen treffen die Kunden auf Berater mit hoher Fachkompetenz und eine dementsprechend hohe Qualität in der Beratung. Wir setzen Entscheidungen zudem schnell um.

Unsere Verbundpartner in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe machen zudem Beratung über die klassische Bankdienstleistung hinaus möglich. Ob in Sachen Versicherung (R+V Versicherung), Bausparen (Bausparkasse Schwäbisch Hall), Leasing (VR Smart Finanz), Baufinanzierung (DZ HYP) oder Fondsanlagen (UNION Investment). Wir bieten Lösungen in allen relevanten Bereichen an.

Welche Themen bewegen die mittelständischen Kunden der Bank derzeit am meisten?

Jens Bonow: Es ist ein ganzes Paket, das bewegt. An-

gefangen bei den historischen niedrigen Zinsen über das hohe Immobilienpreisniveau und den Fachkräftemangel bis hin zum neuen

Kassengesetz und dem Klimawandel. Alles das spiegelt sich in unseren Beratungen wider und findet Berücksichtigung.

Schieben Sie IHRE IDEEN nicht auf die LANGE BANK. Sondern auf die RICHTIGE.

UNSERE GENOSSENSCHAFTLICHE BERATUNG FÜR FIRMENKUNDEN.



Wir machen Ihre Ideen möglich.

Sie haben eine Idee? Wir haben die Lösungen, um sie zu realisieren. Was Sie als Unternehmer meist nicht haben: Zeit zu verlieren. Deshalb bekommen Sie von uns nicht nur finanzielle Freiräume, sondern auch schnelle Entscheidungen. Wir beraten Sie individuell und sprechen mit Ihnen ganz offen darüber, welche Möglichkeiten Sie haben – und was wir für Ihr Vorhaben tun können.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

DIE BANK, DIE PASST.

VR Bank eG
Bergisch Gladbach-Leverkusen



Jens Bonow ist bei der VR Bank Abteilungsleiter für das Firmenkundengeschäft in Leverkusen, Langenfeld und Leichlingen.



Am 1. September starteten 90 Auszubildende ihre Ausbildung zur Pflegefachkraft an der Bildungsakademie Mettmann.

Karriere als Mensch machen

an der Bildungsakademie für Gesundheits- und Sozialberufe des Kreises Mettmann

Das Gesundheits-, Pflege- und Rettungswesen ist ein bedeutender Wachstumsmarkt und Beschäftigungstreiber für Deutschland und somit auch für die Region.

Hauptgründe für das rasante Wachstum des Gesundheitsmarktes sind die Alterung der Gesellschaft, die in den kommenden Jahrzehnten weiter anhalten wird, sowie eine verstärkte Inanspruchnahme von professionellen Pflegedienstleistungen.

Diese Inanspruchnahme wird durch den gravierenden Wandel von sozial-ökonomischen Faktoren hinsichtlich der Veränderungen von Familienzusammenhängen und den Lebensentwürfen von Menschen (Singularisierung von Haushalten, gesteigerte Erwerbstätigkeit von Frauen, räumliches Auseinanderwachsen von Familienverbänden) weiterhingefördert werden. Zusätzlich führt der medizinisch-technische Fortschritt zu einer deutlichen Nachfragesteigerung im Gesundheitswesen. Auch die Zahl der Rettungseinsätze wird in den kommenden Jahren weiter ansteigen und die Einsätze werden komplexer. Das liegt unter anderem an der wachsenden Anzahl älterer Menschen, an strukturellen Veränderungen in der ambulanten und stationären Versorgung, am Abbau von Einrichtungen für die hausärztliche Notfallversorgung und an der Zusammenfassung von Klinikstandorten.

Dies bedeutet, dass mehr qualifizierte Fachkräfte in diesen Bereichen gebraucht werden. Insbesondere junge Frauen und Männer sind in diesen Berufen gefragt – und diese Berufe haben Zukunft mit sehr guten Karriere-möglichkeiten. Bodo Keißner-Hesse, Schulleiter der Bildungsakademie Mettmann, beschreibt die Pflege und den Rettungsdienst als Berufe mitten im Leben und nah am Menschen. Pflegekräfte brauchen beispielsweise neben der Fachkompetenz auch Einfühlungsvermögen und ein Gespür für die individuellen und sozialen Bedürfnisse von Menschen. Ein Interesse an medizinischen und pflegewissenschaftlichen Fragestellungen ist ebenso notwendig wie die Fähig-

keit, im Team zu arbeiten oder sich in der Langzeitpflege auf Beziehungsarbeit einzulassen. Also ein Beruf, in dem eine bewusst gestaltete Sorgeskultur kein Raum für Routine lassen wird.

Auch die Notfalleinsätze werden für Rettungsdienstmitarbeiter immer komplexer. Wenn sie ausrücken, geht es um Leben. Nur gut qualifiziertes Rettungsdienstpersonal kann die hohen Anforderungen erfüllen.

Die Bildungsakademie für Gesundheits- und Sozialberufe des Kreises Mettmann hat ihr Bildungsangebot aus diesen Gründen in den letzten Jahren deutlich ausgebaut und differenziert. Es reicht im Bereich des Berufssegmentes Pflege über die Erstausbildung, mit rund 600 Ausbildungsplätzen, bis hin zu Weiterbildungen zur Praxisanleitung in der Pflege, Leitungen von Pflegeeinrichtungen, Fachkräften für das Qualitätsmanagement in der Gerontopsychiatrie sowie der Fachkraft Palliative Care.

Im Bereich des Berufssegmentes Rettungswesen bietet die Bildungsakademie die Erstausbildung und die Ergänzungsprüfungen zum Notfallsanitäter an sowie die gesamte Fort- und Weiterbildung für das ärztliche und nicht ärztliche Rettungsdienstpersonal.

Wenn auch Sie als Mensch Karriere machen wollen, erhalten Sie unter www.bildungsakademie-mettmann.de oder beim Akademieleiter Bodo Keißner-Hesse unter 02104 1418-0 weitere Informationen.



Simulation von Behandlungs- und Pflegeszenarien im Skills Lab der Bildungsakademie Mettmann.

Die Bildungsakademie Mettmann mit Frau Dr. Jäggle, stellv. ärztliche Leitung Rettungsdienst des Kreises Mettmann und Dozentin der Bildungsakademie Mettmann, bei der Woche der Wiederbelebung auf dem Jubiläumsplatz in Mettmann. (mittig)

Praxis wird im Rahmen der Ausbildungen an der Bildungsakademie Mettmann groß geschrieben.



Mach KARRIERE als MENSCH!

Starte Deine Karriere ...

mit einer Ausbildung zur

Pflegefachkraft

gemeinsam mit uns und unseren kooperierenden praktischen Ausbildungsträgern im Kreis Mettmann, Düsseldorf, Remscheid, Solingen und Wuppertal am 1. April / 1. September oder 1. November

mit einer Ausbildung zur / zum

Notfallsanitäterin/ Notfallsanitäter

gemeinsam mit uns und unseren kooperierenden Feuerwehren in Mettmann, Erkrath, Haan, Hilden, Langenfeld, Monheim, Velbert sowie den Johannitern Düsseldorf und Ratingen am 1. September



Informationen findest Du unter www.bildungsakademie-mettmann.de

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!





Ein echter Hingucker: das von Bohle entwickelte Geländersystem Vetromount mit seinem patentierten Sicherheitsmechanismus

Große Leidenschaft für Glas

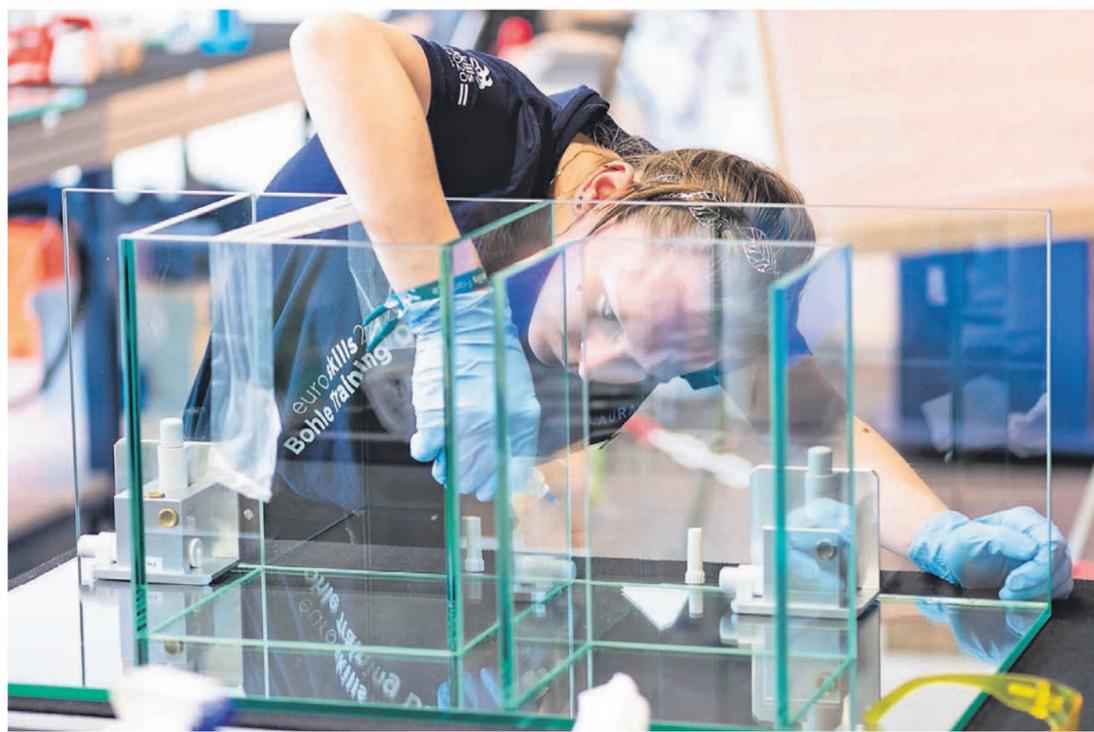
Die Anfänge von Bohle lagen in einem überschaubaren Einmann-Betrieb für Metallverarbeitung im damals noch eigenständigen Solinger Stadtteil Ohligs. Heute – knapp 100 Jahre später – hat sich die Bohle AG zu einem international tätigen Unternehmen entwickelt, das mit seiner einmaligen Glasexpertise einer spannenden Zukunft entgegenblickt.

1923 als Familienunternehmen gegründet, ist die Bohle Gruppe heute in 13 Ländern mit insgesamt rund 400 Mitarbeitern vertreten. Sie alle teilen die gleiche Leidenschaft für den Werkstoff Glas. Ihre Ideen, ihr Engagement und ihr fachliches Know-how sind die größten Erfolgsfaktoren des Haaner Unternehmens, das mittlerweile zu einem der weltweit führenden Anbieter von Glasbeschlägen, Schiebetürlösungen, Werkzeugen und Maschinen für die Glasbearbeitung und -veredlung herangewachsen ist. Ein Großteil der Produkte wird nicht nur in Deutschland entwickelt, sondern auch überwiegend im eigenen Hause hergestellt.

So begann es auch 1923: Josef Bohle, der als gelernter Schlosser das Unternehmen gründete, konzentrierte sich zunächst auf die Herstellung von kleinen Stahlrädchen, die bis heute Verwendung finden. Sowohl das manuelle Glasschneiden beim Glaser, als auch das industrielle Glasschneiden in sogenannten Floatwerken erfolgt mithilfe des kleinen Schneidrädchens aus Stahl oder Hartmetall, das im Durchschnitt nicht mehr als 5 mm misst. Josef Bohle legte damit den Grundstein für die in Fachkreisen weltweit bekannte Marke Silberschnitt, die heute noch Teil des Bohle Sortiments ist.

Von der ersten Geschäftsidee an hat die Familie Bohle kontinuierlich in das Unternehmen investiert und damit eine stabile und stetig wachsende Geschäftsbasis geschaffen. „Dieser Erfolgsgeschichte fühlen wir uns verpflichtet und haben den ehrgeizigen Anspruch, sie weltweit fortzuschreiben“, erläutert Arne Klöforn, Vorstand der Bohle AG. „Das langfristige Denken gepaart mit dem starken Willen, in unserer Branche weltweit führend zu sein, prägt unsere Unternehmenskultur bis heute. Dabei setzen wir auf hohe Gestaltungsfreiheit und auf das gute Gefühl der beruflichen Sicherheit.“

Das schätzen auch die Mitarbeiter. Allein in diesem Jahr feiern 26 Kollegen und Kolleginnen ihre Firmenjubiläen, die von 10 bis 40 Jahren Firmenzugehörigkeit zeugen. Für Nachwuchskräfte ist gleichermaßen gesorgt: Jährlich stellt das Unternehmen Auszubildende ein, die sich in zehn unterschiedlichen handwerklichen und kaufmännischen Bereichen auf ihr Berufsleben vorbereiten, darunter Industriekaufleute, Zerspanungsmechaniker/-innen oder Fachinformatiker/-innen. Die Übernahmequote von nahezu 100 Prozent steht für sich und nicht selten schreiben die „Eigengewächse“ Karriere. So auch Sebastian Till, der 2010 nach einem Schülerpraktikum sein duales



Bohle unterstützt das Glas-Handwerk: Im Zuge der Europameisterschaft der Berufe, die sogenannten Euroskills, veranstaltete Bohle bereits ein offizielles Training für die Teilnehmer, die 2020 in Graz für den Bereich Glasbautechnik antreten werden.

Studium bei Bohle begann, sich zum Produktmanager für Saughebetechnik entwickelte und vor wenigen Wochen in die südafrikanische Niederlassung nach Johannesburg wechselte, um dort seine neue Herausforderung als Corporate General Manager anzunehmen. Seine Verantwortung ist es nun, Geschäftspotenziale zu erkennen, Maßnahmen zu ergreifen und somit die Geschäftsstrukturen vor Ort weiter zu stärken.

Spannende Projekte beschäftigen auch die hausinternen Ingenieure, Anwendungstechniker, Produktmanager, Marketingfachleute und den Vertrieb gleichermaßen: Insbesondere in den letzten Jahren standen innovative Produktentwicklungen und deren Markteinführungen im Fokus des Mittelständlers. Denn im modernen Innen- und Außenbau ist der Werkstoff Glas allgegenwärtig.

Bohle schafft es dabei, am Puls der Zeit zu bleiben, auf Kundenbedürfnisse einzugehen und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Qualität ist bei Bohle führendes Prinzip – in allen Prozessen.

Bohles Kunden sind vielfältig und stammen aus der Industrie, dem Handel und dem klassischen Handwerk. Insbesondere Letzterem hat man sich mit der Erweiterung des bestehenden Trainingszentrums

verschrieben, das diesen September seine Neueröffnung feierte und zu praxisnahen Seminaren einlädt. Auf 300 m² Trainingsfläche teilen die Anwendungstechniker und Produktmanager regelmäßig ihr

BOHLE SUCHT

Ausbildungsberufe, duale Studenten und Berufserfahrene

Dass sich Bohle in den vergangenen Jahrzehnten zu dem entwickeln konnte, was es heute ist, verdankt die Firma ihren Mitarbeitern. Schließlich ist es ihr Know-how und ihre persönliche Kompetenz, die das Unternehmen einmalig machen.

Auch für das Jahr 2020 sucht Bohle neue Auszubildende u.a. in den Ausbildungsberufen Industriekaufleute, Elektroniker für Betriebstechnik, Zerspanungsmechaniker, Maschinen- und Anlagenführer und Fachlageristen, sowie duale Studenten (Business Administration). Außerdem besetzt Bohle derzeit neue Positionen in den Bereichen IT, Key Account Management sowie Online Marketing.

Fachwissen und bieten Kunden die Möglichkeit, sich stärker im Markt zu positionieren. Denn auch im Handwerk gilt es, wettbewerbsfähig zu bleiben. Hierzu gehört sicherlich auch die Digitalisierung, die zunehmend den Arbeitsalltag im Mittelstand sowie im Handwerk prägt. So ist der Direktvertrieb längst mit modernen Tablets ausgestattet und auch der B2B-Online-Shop www.bohle.com hat sich als wichtiger Vertriebskanal etabliert.

KONTAKT

Besucherzentrum Bohle AG
Büssingstraße 10
42781 Haan

Telefon: 02129 - 5568-0

Mail: info@bohle.com

Homepage:
www.bohle.com



Silberschnitt ist ein historisches Markenzeichen, das seit 1936 in der Glasbranche bekannt ist. Es ist bis heute ein Qualitätsmerkmal für das Glasschneiden.



Die beiden Vorstände Dr. Thorsten Böllinghaus (links) und Arne Klöforn bei der Eröffnung des neuen Trainingszentrums im September

Hilden unterstützt Gründer mit starken Ideen

Die Wirtschaftsförderung will den Wandel mitgestalten – auch in einer Region, in der freie Wirtschaftsflächen knapp werden.

Im Gründungszentrum in Hilden riecht es nach Kaffee. Nach edlen Bohnen und Röstungen. Das Rohmaterial hat aus Brasilien, Honduras, Kolumbien, Indien und Mexiko seinen Weg nach Hilden gefunden. Und hier verwandeln Michael Duwe und Dirk Schlieter die Bohnen in ausgewählte Kaffeesorten, die sie an die Gastronomie verkaufen und über ihren Online-Shop vertreiben. Die beiden lassen sich Zeit mit ihrem Kaffee, setzen den schnell gerösteten Sorten der Großindustrie die Handarbeit entgegen.

Wenn Hildens erster Wirtschaftsförderer, Christian Schwenger, über den Kaffee aus dem Gründungszentrum spricht, dann gerät er ein bisschen ins Schwärmen. Und eigentlich geht ihm das mit fast allen „Bewohnern“ der Hallen am Rande des Gewerbeparks-Süd so. 1998 richtete die Stadt hier das Gründungszentrum ein – mit kleineren Hallen und entsprechenden Büroräumen für Existenzgründer. „Wir schätzen einfach gute Ideen“, sagt der frisch gebackene Teamleiter der Hildener Wirtschaftsförderung. Und genau so eine Idee hätten Michael Duwe und Dirk Schlieter im Gepäck gehabt, als sie damals bei der Wirtschaftsförderung vorsprachen. Oft führt der Weg von Existenzgründern erstmal ins Rathaus nach Hilden – um ins Gespräch zu kommen, über Möglichkeiten zu beraten und Förderprogramme abzutasten. „Die



Bald duften die Bohnen: Kaffeeröster Michael Duwe kontrolliert die eingetroffene Ware im Hildener Gründungszentrum.

Wirtschaft ist ständig im Wandel“, sagt Christian Schwenger, „und wir wollen ihn mitgestalten und im Wandel bestehen.“ Das bedeute, dass eben auch neue Geschäftsfelder entstehen müssen, dass Menschen mit Mut und Einsatz ihre Ideen umsetzen können.

„Wir wollen und können uns nicht ausruhen auf dem, was wir haben“, sagt Schwenger. Und deswegen sei es der Stadt so wichtig, Gründer entsprechend zu fördern – mit der Unterstützung in Genehmigungsverfahren, mit Mietzuschüssen für Büroflächen

oder eben mit dem Gründungszentrum.

Als die Stadt das Gründungszentrum 1998 in die bestehenden Strukturen des Gewerbeparks-Süd baute, da waren kleine Hallen in der Region Mangelware. „Die Flächen sind heute auch knapp, aber da-

mals war die Situation dramatisch“, sagt Schwenger. Zumal die Landesregierung damals gerade eine Gründungsinitiative gestartet hatte. Weil Existenzgründer auf diese kleineren Flächen aber angewiesen sind, schuf die Wirtschaftsförderung in Hilden mit ihrem



Gründungszentrum Hilden

Gründungszentrum zwölf Einheiten – mit jeweils 122 Quadratmetern Halle und 28 Quadratmetern Büro. Die Rückmeldungen waren riesig, die Flächen schnell belegt. „Der große Vorteil war und ist, dass die Gründer mit dem Standort auch Teil des starken Netzwerks des Gewerbeparks werden“, sagt Schwenger. Rund 60 kleinere und mittlere Unternehmen sind im Süden der Stadt zu Hause.

21 Jahre später bestätigt sich die Erfolgsgeschichte der Idee. „Viele Unternehmen sind bereits aus dem Gründungszentrum rausgewachsen“, sagt der Teamleiter der Wirtschaftsförderung. Manche haben ihren Platz nebenan im Gewerbepark gefunden. Und immer wieder gibt es neue Ideen und Pläne, die im Gründungszentrum umgesetzt werden. Die Kaffeeröster sind im Januar eingezogen, in den Jahren zuvor sie-

delten andere Unternehmen an, die inzwischen Erfolgsgeschichten schreiben. Dazu gehört Simon Bleech mit „B&B Equipment“, der aus Münster nach Hilden kam und Futterautomaten baut – eines der Exemplare hat seinen Weg bereits in den Zoo zu den Nashörnern gefunden.

Oder Mathis Schweitzer und Peter Suxdorf, die ihr Unternehmen „SIB Tooling“ im Gründungszentrum aus der Taufe hoben und seitdem Kleinserien, auch mal Einzelteile, für den Werkzeugbereich produzieren. Forschung, Produktion, Handwerk und Dienstleistungen: Es gebe keine Branchen-Grenzen im Gründungszentrum, freut sich der Wirtschaftsförderer.

Und so haben sich die kleinen Hallen im Gründungszentrum zu dem entwickelt, was im Silicon Valley einst die berühmten Garagen waren.

Hotel & Restaurant

Tagung & Bankett

Events & Arrangements

GUT *besser* LANDSCHEID
Hotel & Restaurant

Weitere Events finden Sie auf unserer Web- oder Facebookseite

Reservieren Sie jetzt!

Ihre Weihnachtsfeier auf Gut Landscheid - der besondere Ort für Ihre Firmen-Veranstaltung

SILVESTER-GALA
am 31.12.2019

NEUJAHRS-BRUNCH
am 01.01.2020

Unser Tipp:
Gönnen Sie sich eine Auszeit! - übernachten Sie im Anschluss zum Bestpreis!

GÄNSE & WILDSAISON
~ergänzend zum à-la-carte-Speisenangebot~

WEIHNACHTEN
24. bis 26. Dezember 2019

Menü MIT LIVE MUSIK

Haus Landscheid 1-2 • 51399 Burscheid • Tel.: (0 21 74) 398 90 • www.gut-landscheid.de

Wer träumt nicht von einem stylischen Arbeitsplatz?

Büroräume müssen heute mehr sein. Das Büro soll ein Lebensgefühl vermitteln, es soll ein Ort sein, an dem Neues entstehen kann. An dem man sich wohl fühlt und gerne aufhält.

In der heutigen Arbeitswelt ist Kommunikation ein wesentlicher Produktionsfaktor, Teamarbeit und Netzwerke spielen eine große Rolle. Multifunktionale und offene Bürolandschaften sollen jetzt und in Zukunft Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, kreativ und kommunikativ zu sein, um die immer größer werdende Komplexität in den Griff zu bekommen. Dazu wollen Mitarbeiter im Büro in Ruhe und konzentriert arbeiten können und trotzdem dann ein Teil des Teams sein, wenn sie es möchten und es notwendig ist. Und wer sagt nicht, dass just beim Gespräch mit den Kollegen an der Espressobar eine große Idee ihren Anfang nimmt?

Eine perfekte Arbeitsumgebung: angenehme Akustik, optimales Licht und die richtige Temperatur

Hierzu reicht ein schicker Arbeitsplatz alleine nicht aus. Eine perfekte Arbeitsumgebung wird gekennzeichnet durch eine angenehme Akustik, optimales Licht, und – vor allem im Sommer – die richtige Temperatur. Wird auch nur einer dieser Punkte nicht ausreichend berücksichtigt, kommt es zu Leistungseinbußen.

Wer will schon alles hören?

Vor allem die Beeinträchtigung durch schlechte Akustik wird vielfach immer noch unterschätzt. Aber Lärm und besonders Sprachschall führen zu Unterbrechungen der Arbeitsprozesse und zu einer verminderten Effektivität. Aber es gibt gute Lösungen – zum Beispiel, vor allem die Decke – als größte frei zugängliche Fläche im Raum – akustisch wirksam zu gestalten. Anders als bei einer Gipskartondecke, deren Lochraster man von weitem erkennen kann, ist eine akustisch wirksame Spanndecke von einer normalen Decke optisch nicht zu unterscheiden. Genau definierte Einbautiefen und Absorber bestimmen den Frequenzbereich, der absorbiert werden soll. Lesen Sie hierzu auf der Website von Wieler Raum-



Stilvoll: Ein Arbeitszimmer zum Wohlfühlen – und zum Repräsentieren.

konzepte genaueres. Raumakustik ist planbar.

Und es ward Licht

... aber das ist noch nicht alles. Licht muss Aufgaben erfüllen. Licht ist Lebensqualität. Licht beeinflusst Stimmung und Leistungsfähigkeit. Licht muss funktionieren. Damit spielt es in unserem Arbeits- und Lebensraum eine tragende Rolle. Mitarbeiter wünschen sich helle Räume und gute Beleuchtung. Wie kaum ein anderes Medium wirkt Licht auf Geist und Psyche. Was hilft, ist Tageslicht. Das natürliche Licht draußen hat selbst bei

Schmuddeletter mit einem vollständig bewölktem Himmel, immer noch bis zu 20.000 Lux Helligkeit. Wenn man sich klar macht, dass dies ein Vielfaches einer normalen Raumbeleuchtung ist, dann wird klar, wie wertvoll und wichtig eine gute Beleuchtung – nicht nur – am Arbeitsplatz ist. Erst die richtige Verteilung von Licht und Schatten im Raum unterstützt die plastische Wirkung von Gegenständen, die uns hilft, Entfernungen abzuschätzen und uns in einem Raum zu orientieren. Diese Helligkeitsveränderungen bringen Spannung in den

Raum. Sie fördern Aufmerksamkeit und Wohlbefinden, denn das menschliche Nervensystem ist auf Abwechslung eingestellt.

Im Zusammenhang mit dem Raum, der Akustik und dem Raumklima wird die Beleuchtung zu einem wichtigen Gestaltungsmittel – denn Licht schafft Atmosphäre – und ist planbar.

Einen kühlen Kopf bewahren

Wir alle kennen das Problem von herkömmlichen Klimaanlage: sie sind nicht wirklich schön, aber laut und verteilen die Luft ungleichmäßig. Das

Raumakustik, Licht, eine angenehme Atmosphäre – das alles ist planbar. Wieler Raumkonzepte sagt Ihnen, wie.

ist beim Barrisol CLIM®-System vollkommen anders. Die Umgebungsluft wird entlang der Innenwände eines Raumes angesaugt, in einer Klimatisierungseinheit gefiltert und erwärmt oder gekühlt, bevor sie wieder in den Hohlraum zwischen der bestehenden Decke und der Barrisol-CLIM®-Spanndecke verteilt wird. Die klimatisierte Luft bildet ein einheitliches Temperaturkissen, das sich über den gesamten Deckenhohlraum erstreckt. Damit gibt die komplette Deckenfläche Strahlung ab und erzeugt ein angenehm kühles oder warmes

Empfinden. Zusätzlich strömt die klimatisierte Luft mit präzise kalibrierter Geschwindigkeit von oben nach unten an den Außenwänden entlang. Im Raum entsteht eine natürliche Luftbewegung, die sehr langsam und dadurch kaum wahrnehmbar erfolgt – es ist kein Luftzug zu spüren. Dadurch entsteht eine sehr geringe Temperaturdifferenz zwischen dem Kopf- und Fußbereich.

Das Besondere: eine Barrisol CLIM® Decke kann akustisch wirksam gestaltet werden und lässt sich mit Licht kombinieren – ein angenehmes Klima ist planbar.

Akustik Licht Klima

Decken-, Wand- und Lichtgestaltung von Wieler Raumkonzepte

Schaffen Sie Bürowelten, die den Menschen und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen. Denn die optimale Gestaltung des Arbeitsplatzes spielt eine große Rolle, damit Mitarbeiter kreativer, effizienter und motivierter arbeiten können. Die damit einhergehende höhere Produktivität sorgt für Ihren Mehrwert. Wie das geht? – sprechen Sie uns an.

Akustik - Licht - Klima kombinierbar und planbar mit Spanndecken von Barrisol



WIELER
RAUMKONZEPTE

Showroom in Ratingen

Besuchen Sie uns!
Geöffnet jeden Donnerstag und Freitag von 15–18 Uhr und gerne jederzeit nach Vereinbarung.

PORTRÄT

Warum der Mittelstand in der Region einen starken Partner braucht

Dank erfolgreicher Wirtschaftsförderung und der Nähe zu Düsseldorf ist Ratingen als größte Stadt des Kreises ein wichtiger Wirtschaftsstandort.

Eine breit gefächerte Palette von Industrieunternehmen (Computer, Elektronik, Kesselbau, Sanitärkeramik), Gewerbe, Handel und Dienstleistern schätzt diese Stadt. Darunter kleinere Familienunternehmen, erfolgreiche Mittelständler, aber auch internationale Firmen. Ratingen weist seit mehreren Jahren einen deutlich positiven Pendlersaldo aus und gibt derzeit 41.983 Menschen einen Arbeitsplatz.

Ignacio Ordejón ist als Partner der Kanzlei ATN Rechtsanwälte selbst Unternehmer und unterstützt sowohl Firmen als auch Arbeitnehmer, wenn es um juristische Fragen geht.

Die Kanzlei hat vor fünf Jahren einen Standort in Ratingen eröffnet. Rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten insgesamt für ATN Rechtsanwälte, aufgeteilt auf vier Hauptstandorte. Hier werden die Kompetenzen in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Wirtschaftsrecht, Restruk-

turierung und Sanierung sowie Insolvenzverwaltung gebündelt. Ein großes Konstrukt mit regionaler Verbundenheit. „Jeder unserer Standorte ist in seiner Stadt zu Hause. Das heißt: Wir sprechen die Sprache der ortsansässigen Unternehmer und der Arbeitnehmer. Wir kennen uns aus und haben unser lokales Netzwerk“, so Ignacio Ordejón.

„Ergänzend aber haben wir bei ATN Rechtsanwälte unser Netzwerk von Kollegen über die Stadtgrenzen hinaus und können so gut wie in jeder speziellen rechtlichen Angelegenheit genau den richtigen Ansprechpartner vermitteln oder Unterstützung einholen.“

Der 52-jährige Anwalt hat sich auf Arbeitsrecht, Unternehmensrecht und Vertriebsrecht spezialisiert – und auf Ratingen. Den in Deutschland geborenen und aufgewachsenen Spanier schätzen auch die hier ansässigen spanischen Unternehmer



Rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten insgesamt für die Kanzlei, aufgeteilt auf vier Hauptstandorte. Foto: Achim Blazy

gleichermaßen für seine kulturelle Verbundenheit wie für seine persönliche Nähe zu Ratingen. Der Standort Ratingen treibt den dreifachen Familienvater an. Ignacio Ordejón: „Es ist erstaunlich, wie viele spa-

nische und andere internationale Unternehmen in Ratingen ansässig sind – das spricht für unsere Stadt.“ Auch deshalb hat die Kanzlei einen ihrer Schwerpunkte auf die Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen gelegt und betont: „Rechtzeitig und kompetent angewandt, kann die Restrukturierung und Sanierung existenziell wichtig sein. Wir helfen Unternehmen, die gerade kurz davor sind, den Anschluss zu verpassen, mitzuhalten.“

In einer Zeit, in der alles in Veränderung ist, Forderungen nach Vereinbarkeit von Familie und Beruf immer größer werden, technische Anforderungen an die Infrastruktur eines Unternehmens stetig wachsen und das Schlagwort Industrie 4.0 die auch in den Produktionsprozessen rasant fortschreitende Digitalisierung beschreibt, ist es gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen schwer, den Anschluss zu halten. „Hier unterstützen wir. Und liefern das Know-how für ein zeitgerechtes Unternehmenden sowie die dazugehörige rechtliche Beratung.“

Ratingen ist ein gut aufgestellter Wirtschaftsstandort, zu dessen Stärke auch die Vielfalt der Unternehmenspräsenzen zählt. Verschiedene Branchen, Produzenten, Händler und Dienstleister in unterschiedlichen Größen machen den gesunden Mix aus.

Damit das so bleibt, bietet ATN Rechtsanwälte mit zehn Mitarbeitern am Ratinger Standort der Kanzlei in der Bahnstraße

INFO

Die Kanzlei ATN d'Avoine Teubler Neu Rechtsanwälte bündelt die Kompetenzen in den Geschäftsfeldern Arbeitsrecht, Unternehmensrecht, Restrukturierung und Sanierung sowie Insolvenzrecht.

Insgesamt 23 Anwältinnen und Anwälte sind auch in privaten Rechtsangelegenheiten wie individuelles Arbeitsrecht, Erbrecht oder Mietrecht ausgewiesene Experten ihres Fachs. Sie betreuen Unternehmen und Privatpersonen bei nationalen und internationalen Vertrags- und Rechtsangelegenheiten. Rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten an den Hauptstandorten Ratingen, Wuppertal, Solingen und Remscheid. Die Kanzlei feiert dieses Jahr ihr zehnjähriges Bestehen.

Ratingen



Auch bei privatrechtlichen Fragen als Ansprechpartner da: Ignacio Ordejón. Foto: Achim Blazy

Wuppertal

fundierte juristische Unterstützung an. Viele zufriedene Mandanten sieht der Anwalt dann übrigens auch in persönlichen Angelegenheiten wieder. „Wenn das Vertrauen da ist, wenden sie sich auch mit individuellen rechtlichen Fragen und Problemen an uns. Und auch da helfen wir gerne.“ Der Erfolg von ATN Rechtsanwälte gibt Ignacio Ordejón recht.

Remscheid

Solvingen



**D'AVOINE TEUBLER NEU
RECHTSANWÄLTE**

10 Jahre

Dynamische Stadt, schuldenfreier Standort

Die Voraussetzungen sind optimal: Langenfeld punktet als Unternehmer-Standort mit beachtlichen Vorteilen.

Die Stadt im Rheinland bietet mit rund 60.000 Einwohnern Wohnen, Arbeiten und Freizeit auf gleichermaßen hohem Niveau. Das sind Rahmenbedingungen, die bei der Standort-Wahl in den leistungsfähigen Mittelzentren in der Powerregion Nordrhein-Westfalen eine gewichtige Rolle spielen.

Als „Platz für gute Geschäfte“ aber hat die Stadt noch mehr zu bieten. Sie punktet mit Schuldenfreiheit seit 2008 und mit einem niedrigen Gewerbesteuersatz. „Wir haben ein Steuersenkungspaket auf den Weg gebracht. Unser Ziel ist es, den Gewerbesteuer-satz bis 2021 auf beachtliche 299 Prozent zu senken. Damit sind wir Vorreiter für das ideale Zusammenspiel zwischen Stadtentwicklung, Politik und Unternehmensinteressen“, erklären Holger Eckert und Rainer Düx. Sie sind die beiden Ansprechpartner der Wirtschaftsförderung und versprechen: „Wir betreuen in Langenfeld den Weg der Unternehmen kompetent, persönlich und unkompliziert.“

Der Pluspunkt niedrige Gewerbe- und Grundsteuer wird kurz und einprägsam unter den Devisen „Wir können tiefer!“ und „Mit Tiefgang ins neue Geschäftsjahr“ beworben. Schließlich verfügt die Stadt über attraktive Gewerbe-Gebiete. „Zwei davon befinden sich gerade in der Vermarktung“, ergänzt Rainer Düx. Er verweist auf die per-

ferke Infrastruktur mit sechs Autobahnanschlüssen, zwei S-Bahn-Haltestellen sowie zwei Flughäfen „in Schlagdistanz“.

So liegt beispielsweise das Gewerbegebiet Reusrath Nord-West mit rund acht Hektar Nettofläche direkt an der L219 und lediglich zirka 300 Meter von der Autobahnauffahrt entfernt. Hier stehen Flächen von 1500 bis zu 26.000 Quadratmeter für ansiedlungswillige Unternehmen bereit.

Und das 3,2 Hektar umfassende Gewerbegebiet Am Solpert im Westen Langenfelds mit Flächen zwischen 2000 und 11.000 Quadratmeter liegt ebenfalls verkehrsgünstig nahe der Autobahn und der in wenigen Gehminuten erreichbaren S-Bahn-Haltestelle Langenfeld-Berghausen. Diese Gewerbegebiete bieten unter anderem mit einem flächendeckenden Glasfasernetz mit bis zu 1000 Megabit Übertragungsraten weitere Vorteile. Das wissen Firmen aller Branchen zu schätzen: „Wir sind zudem breit aufgestellt – mit einem attraktiven Branchen-

aktuell zeigen auch Unternehmen zunehmend aus den Bereichen Dienstleistungen, Technologie, Pharmazie, Medizin und Biotechnologie Interesse. Dank einer zielorientierten Planung und Entwicklung zeichnen sich die neuen Gewerbegebiete durch klar strukturierte Bran-



Auf dem Foto Wifö-Team sind von links Holger Eckert und Rainer Düx zu sehen. Das andere sind Aufnahmen von Gewerbeobjekten.



chenschwerpunkte, architektonische und städtebauliche Akzente sowie durch eine hohe Aufenthalts- und Umgebungsqualität aus.

Darüber hinaus verfügt die Stadt Langenfeld auch über Bestandsimmobilien im Fremdeigentum, bei deren Vermietung oder Erwerb die

Wirtschaftsförderung begleitend aktiv wird.

Für Interessenten liegen die gebotenen Standortvorteile klar auf der Hand. So ist

Langenfeld nicht nur schuldenfrei und die Stadt mit der zweitniedrigsten Steuer in Nordrhein-Westfalen, sie hat auch in den vergangenen zehn

Jahren rund 5000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen (insgesamt sind es 28.628).

Auch der ansehnliche berufsbefähigte Einpendler-Überschuss (4939) trotz der umliegenden Oberzentren spricht für sich. Und die Entwicklungsmöglichkeiten sind weiterhin optimal. Aktuelle und auch künftige Gewerbeflächenpotentiale sowie die hervorragenden Standortfaktoren bieten sich für Unternehmensansiedlungen an. Positiv wird auch beobachtet, dass sich im Stadtzentrum neben dem klassischen Einzelhandel zunehmend Arbeitsplätze insbesondere aus dem Dienstleistungsbereich etablieren. Dazu hat die gesteigerte Attraktivität des Stadtzentrums mit Stadtgalerie, Marktkarree, Markthalle und zahlreichen anderen Projekten beigetragen.

Die Langenfelder Stadtverwaltung wirbt für ein „Zusammenspiel auf Augenhöhe“ zwischen Behörden, Bürgern und Unternehmen. Da geht die Wirtschaftsförderung mit gutem Beispiel voran. „Abtauchen im Behördensumpf“ kommt für Rainer Düx, Referat Wirtschaftsförderung, Citymanagement und Liegenschaften, nicht infrage: „Wir sehen uns als Partner, sorgen für möglichst reibungslose Abläufe und setzen uns auf ganzer Linie für die Unternehmer ein – zeitnah, zuverlässig und ergebnisorientiert.“

Solaranlagen sparen mehr, als man glaubt

Selbst bei komplett bedecktem Himmel ist mit modernen Solarmodulen eine Stromerzeugung von über 80 Prozent möglich. Das Gebäude Technologie Center aus Langenfeld berät Privat- und Geschäftskunden mit maßgeschneiderten Lösungen.

Mit dem innovativen Solaranlagen-Konzept „MeinStrom – EigenStrom“ ist selbst produzierter Strom mit Hilfe der Sonne nicht nur umweltfreundlich, sondern spart jede Menge Geld. André Trapp, Geschäftsführer der Gebäude Technologie Center GmbH (GeTeCe), die allein in Langenfeld und Monheim schon rund 150 Anlagen dieser Art verbaut hat, gibt ein Rechenbeispiel: Angenommen, ein Haushalt verbraucht im Jahr 5500 Kilowattstunden im Jahr (kWh/a). Bei einem Strompreis von 0,3020 Euro wären das im Jahr 1661 Euro.

Auf ein Dach in Ost-West-Ausrichtung passen 24 Solarmodule. Anders als in einer Südlage produziert hier jedes Modul etwas weniger Strom, dafür morgens früher und abends länger, in unserem Fall 254 kWh/a pro Stück. 24 Module können 6096 kWh/a erzeugen. Der Nutzungsgrad beim Eigenverbrauch einer

Solaranlage mit Speicher liegt zwischen rund 70 und 85 Prozent, da der Strom meistens nicht im Moment der Erzeugung verbraucht wird, sondern zum Beispiel erst abends. Tagsüber lädt sich die Batterie auf, die den Strom abends dann wieder abgibt.

So liegt der Eigenverbrauch dann bei 4267 kWh/a. Zieht man diesen Eigenverbrauch von der Gesamtproduktion ab, bleibt ein Überschuss von 1829 kWh/a, der ins Stromnetz eingespeist werden kann und so Geld bringt. Da man aber im Jahr 5500 kWh/a benötigt, muss man trotzdem noch etwas Strom zukaufen. Doch hier zeigt sich die Ersparnis: Das, was man zukaufen, ist nur rund ein Viertel dessen, was ohne die Solaranlage nötig wäre. Auf 20 Jahre gerechnet, die man eine Solaranlage abbezahlt, wären das bei einer jährlichen Stromkostensteigerung von fünf Prozent 12.312,15 Euro, die für Strom aus dem Netz fällig wä-

ren. Hätte man keine Solaranlage, lägen die Stromkosten nach 20 Jahren zusammengenommen bei 54.929,27 Euro.

Und damit nicht genug. Durch das Einspeisen des eigenen Stroms ins öffentliche Netz bekommt man auch noch 4835,35 Euro zurück. So liegen die Stromkosten in 20 Jahren bei 7476,80 Euro, was eine Ersparnis von 47.452,47 Euro ergibt. Bei einer Investition von 24.716 Euro für die Solaranlage, die aus Solarmodulen mit Batterie, Steuerungselektronik und Montage besteht, bleiben so 22.736,47 Euro übrig.

Vorteil der eigenen Anlage ist zudem, dass die Produktionskosten für den eigenen Strom konstant bleiben. Man kann also besser kalkulieren und dadurch besser sparen. Das funktioniert auch in Mehrfamilienhäusern. „Aber die Sonne scheint doch nicht so oft!“ – Dieses Argument ist eigentlich von gestern. Selbst bei bedecktem Himmel ist bei modernen Modulen immer noch eine Stromerzeugung von über 80 Prozent möglich. Das Rechenbeispiel bezieht sich übrigens auf teure Hochleistungsanlagen. Mit billigeren Anlagen kann man zwar bei der Investition sparen, aber nicht unbedingt genau so viel Strom erzeugen. So empfiehlt sich für jeden Kunden vor der Auswahl der geeigneten Solaranlage eine individuelle Betrachtung mit persönlicher Beratung beim Fachmann.

Für Kunden aus Langenfeld und Umgebung bieten sich hierfür die Experten der Gebäude Technologie Center GmbH (GeTeCe) an, die mit



Auch Mieter können in den Genuss der Solaranlagen des Gebäude Technologie Centers kommen.

ihrem maßgeschneiderten Konzept „MeinStrom – EigenStrom“ aufwarten. Durch die Kombination aus Photovoltaik und Stromspeicher werden hier auf dem individuellen Weg zu einer grünen und unabhängigen Stromproduktion schlüsselfertige Lösungen geboten.

„Mit uns als Ingenieurbüro haben Sie einen Partner mit langjähriger Erfahrung im Bereich Erneuerbarer Energien an Ihrer Seite. Profitieren Sie

durch Ihre eigene Stromproduktion oder werden Sie mit einem eigenen Stromspeicher noch unabhängiger von Ihrem Stromanbieter“, empfiehlt GeTeCe-Geschäftsführer André Trapp. Das Langenfelder Ingenieur- und Architekturbüro an der Solinger Straße 41 hat seit 2009 mehr als 1000 Photovoltaik-Anlagen für Privat- und Gewerbekunden in und um Langenfeld verwirklicht.



GeTeCe-Geschäftsführer André Trapp (links) und Vermögensberater Rolf Kamp zeigen ihre Solaranlage mit Speichersystem.

DER WEG ZUR SOLARANLAGE

Gebäude Technologie Center GmbH

Adresse:
Solinger Straße 41
40764 Langenfeld

Telefon 02173 - 2972008
(Montag bis Freitag
9 bis 12 Uhr)

E-Mail:
kontaktinfo@ez-langenfeld.de

Homepage:
www.ez-langenfeld.de
(Mehr Infos über Solarstrom
unter www.solar-langenfeld.de)

Mettmann als Wirtschaftsstandort gefragt

Günstig gelegen kann die Stadt Mettmann einige Faktoren aufweisen, die die Stadt zu einem exponierten Wirtschaftsstandort machen. Ein attraktiver Branchenmix aus Handel, Industrie und Dienstleistung bringt der Mettmanner Unternehmenslandschaft zusätzliche Pluspunkte.

Kurze Wege, Ausbildungsmöglichkeiten für Nachwuchskräfte, Flächenverfügbarkeit, Wohn- und Lebensqualität – das sind einige der Faktoren, die die zum Regierungsbezirk Düsseldorf gehörende Kreistadt im Niederbergischen Land zu einem gefragten Wirtschaftsstandort mit insgesamt 3942 Unternehmen und rund 11.044 sozialversichert Beschäftigten machen. Verkehrsgünstig im Schwerpunkt des Städtedreiecks Düsseldorf - Essen - Wuppertal gelegen ist auch die Anbindung der innovativen Gewerbeflächen an die Rhein-Schiene optimal. Einen gewichtigen Anteil an einem reibungslosen Ablauf beim An- und Verkauf städtischer Gewerbeflächen oder auch der Vermittlung von Fremdflächen- und Objekten hat das

Team Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing.

Seit Mitte dieses Jahres ist Stephan Reichstein der neue Stabsstellenleiter. Er geht positiv an die neue Aufgabe heran und sagt: „Hier in Mettmann passiert sehr viel. Es gelingt leicht, mit den Bürgern sowie allen beteiligten Akteuren aus Wirtschaft und Politik ins Gespräch zu kommen, Ideen zu entwickeln und neue Projekte auf den Weg zu bringen.“ Die Wirtschaftsförderung der Stadt punktet ohnehin damit, Kaufinteressenten von städtischen Gewerbeflächen vom ersten Kontakt an zu betreuen. Zudem wird die Zusammenarbeit mit den Partnern im Kreis Mettmann gepflegt. Die Wirtschaftsförderung der Stadt ist dabei trotzdem bestrebt, ihr eigenen Kompetenzfelder zu

entwickeln, ein Profil zu erarbeiten und dieses entsprechend zu vermarkten.

Noch ist es beispielsweise Zeit, sich im „Neanderpark“ im Westen der Stadt und unmittelbar an der B 7 sowie verkehrsgünstig zur Autobahn und damit zum Flughafen Düsseldorf gelegen, ein Gewerbegrundstück zu sichern: „Noch ist eine individuelle Größeneinteilung der Fläche möglich.“ Außerdem wurde im Gewerbegebiet Mettmann Ost – Zur Gau direkt im Anschluss an das gewachsene Gebiet eine neue Fläche erschlossen. Die Nachfrage nach den sofort bebaubaren und voll erschlossenen Grundstücken ist hoch. Der gesamte stadtseigene Entwicklungsbereich umfasst eine gewerbliche Fläche von zirka vier Hektar. Davon können zirka 0,6 Hektar als Industrie- und der Rest als Gewerbegebiet genutzt werden.

Vorwiegend Expeditionen, der Autohandel und Dienstleistungen haben sich im Gewerbegebiet Mettmann Nord-Ost an der Peripherie des Stadtzentrums niedergelassen. Ob Seibel-, Kleber-, Ötzbachstraße oder Lindenheider Straße und Johannes-Flintrop-Straße – der Branchenmix von kleinen und mittelständischen Betrieben bis zum prägenden Gebäudekomplex von „Eismann“ gilt als gelungen. Informationen zu den unterschiedlichen Gewerbegebieten und über frei-



Im Mettmanner Gebiet Zur Gau sind in den letzten Jahren neue Gewerbegrundstücke erschlossen worden. Die Nachfrage ist weiterhin hoch.



Stephan Reichstein ist seit Mitte des Jahres Stabsstellenleiter der Mettmanner Wirtschaftsförderung.

en Gewerbegebiet gibt es bei den Beratern der Wirtschaftsförderung.

Neben diesem attraktiven Branchenmix aus Handel, Industrie und Dienstleistung haben die metallverarbeitenden Unternehmen in Mettmann eine lange Tradition. Lag der Schwerpunkt früher vorwiegend in der Besteck-

manufaktur, sind es heute die Unternehmen der Automobilzulieferindustrie und des Werkzeugbaus, die die metallverarbeitende Industrie hier hochhalten. Georg Fischer Automotive ist mit rund 1000 Mitarbeitern der größte Arbeitgeber. Den hohen Stellenwert des Automobilzulieferers unterstreichen außerdem Fakten:

Weltweit wird jeder führende Automobil- und Nutzfahrzeughersteller beliefert und in fast in jedem Auto steckt ein Teil aus der Mettmanner Produktion.

Grundsätzlich kann die Stadt Mettmann auf vielseitige Wirtschaftsstandort-Qualitäten verweisen. Zu ihnen zählen neben der hervor-

ragenden Anbindung an nahegelegene Großstädte, Autobahnen und das öffentliche Verkehrsnetz eine funktionierende Infrastruktur, variantenreiches kulturelles Leben, Bildungsmöglichkeiten, eine ausgeprägte Gaststätten- und Kneipenszene sowie die kurzen Wege zwischen Wohnung und Arbeit.

Innovative Torsysteme aus einer Hand

Die Experten der Inovator Schnellauftore GmbH sichern Privatkunden und unterstützen die Produktivität von Unternehmen.

Schöne Tore gibt es nicht nur bei der Deutschen liebster Sportart, sondern auch bei der Inovator Schnellauftore GmbH in Langenfeld. Hier kommt dann erfreulicherweise hinzu, dass die Produkte nicht nur gut aussehen, sondern auch noch funktional, stabil und sicher sind.

Die breite Angebotspalette von Inovator umfasst Haustüren, Garagentore, Industrietore, Brandschutztüren, Objektüren, Verladerrampen, Schranken sowie Torzubehör wie Antriebe, Funksysteme und Sensoren. „Egal ob Neubau oder Reparatur – bei uns erhalten Sie alle Leistungen aus einer Hand. Vom Verkauf über die sach- und fachgerechte Montage bis zur Servicebetreuung für Prüfung und Wartung“, erklärt Inovator-Geschäftsführer Mark Klein.

Inovator richtet sich mit seinen Angeboten sowohl an Privat- als auch an Geschäftskunden, wobei die Anforderungen in Betrieben besonders groß sind. So hängen Produktivität, Leistungsbereitschaft und Sicherheit in Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen und Privathäusern oft-



Zwei Anschauungsbeispiele für „schöne Tore“: So modern und funktional sind die Tor- und Türsysteme von Inovator.



bei großen Temperaturunterschieden – zum Beispiel zwischen Wohnraum und Außenbereich – in Form. Gleichzeitig verbessert die Konstruktion aber auch die einbruchhemmenden Eigenschaften der Tür.

„Hervorragend! Es gab bisher noch keine einzige Türanlage, die durch die kompetenten Monteure nicht repariert werden konnte.“

Geschäftskundin von Inovator

Die Experten von Inovator genießen einen ausgesprochen guten Ruf in Langenfeld und Umgebung und können auf langjährige Erfahrungen blicken. Seit 1989 besteht das stetig wachsende Familienunternehmen und feierte also in diesem Jahr sein 30-jähriges Bestehen. Inzwischen hat die zweite Generation die Betriebsführung übernommen. „Die Unternehmensnachfolge ist geglückt“, freut sich Geschäftsführer Mark Klein und verrät, dass man in Langenfeld inzwischen auf 60 Mitarbeiter, 20 Transporter, zwölf Anhänger und sechs Arbeitsbühnen blicke. Jahr für Jahr kümmert sich Inovator um 10.000 Torwartungen.

mals von funktionsfähigen Toren, Türen und Schranken ab. Inovator bietet daher mit seinem bewährten Full-Service-Paket aus individueller Beratung durch qualifiziertes

Fachpersonal, schneller Lieferung der Produkte, sauberer Montage der Komponenten sowie regelmäßigen UVV-Prüfungen und Wartungsarbeiten eine unkomplizierte Gesamt-

leistung an. „Für uns steht Sicherheit und Qualität an erster Stelle“, verdeutlicht Mark Klein und ergänzt, dass ungeprüfte und nicht gewartete Anlagen erhöht störanfällig seien, häufig zu Ausfällen führten und nicht zuletzt ein Sicherheitsrisiko darstellten. Doch auch in privaten Gebäuden spielt Sicherheit eine große Rolle und erfordert für die örtlichen Gegebenheiten maßgeschneiderte Lösungen für Toranlagen. „Viele Tiefgaragen von Mehrfamilienhäusern müssen inzwischen über mehrere Rettungswege verfügen. Wir bieten Tiefgaragentore, die genau dafür eine Zulassung im Einzelfall erhalten können und trotzdem über den Komfort und die Sicherheit ei-

ner regulären Anlage verfügen“, erklärt Mark Klein.

Nach der aktuellen Gesetzeslage sind Betreiber von Tor- und Türanlagen grundsätzlich dazu verpflichtet, diese in regelmäßigen Abständen nach Vorgabe des Herstellers von einem Fachunternehmen überprüfen zu lassen. Einen Bestandschutz gibt es hierbei nicht. Erst durch eine Nachrüstung können viele Toranlagen auf den aktuell geforderten Stand der Technik gebracht werden.

Auch in Sachen Haustüren setzt Inovator neue Maßstäbe. Neben dem Verkaufsschlager, der ThermoPlan Hybrid, haben die Langenfelder nun ein zweites Haustür-Modell der Firma Hörmann aus einer Aluminium-Edelstahl-Kom-

bination in ihr Programm aufgenommen. Die neue Haustür ThermoSafe Hybrid bietet nicht nur eine einmalige, serienmäßige Sicherheitsausstattung, sondern auch eine hohe Formstabilität und Witterungsbeständigkeit. Das Türblatt bleibt aufgrund eines pulverbeschichteten Edelstahlblechs an der Außenseite der Tür auch



20 Transporter umfasst die Fahrzeugflotte der Inovator Schnellauftore GmbH.



INOvATOR TOR
Innovative Torsysteme

Beratung • Vertrieb
Montage • Service

Industrietore • Brandschutztor
Garagentore • Haustüren

INOvATOR Schnellauftore GmbH
Industriest. 67 • 40764 Langenfeld
Tel.: 02173/9763-0 • Fax: -24
E-Mail: info@inovator.de
www.inovator.de

Kreissparkasse Düsseldorf: Partner für eine starke Wirtschaft in der Region

Die Kreissparkasse Düsseldorf bietet ihren Kunden passgenaue Finanzierungslösungen und Produkte, sagen der Kreissparkassen-Vorstandsvorsitzende Christoph Wintgen und (rechts) Vorstand Prof. Dr. Svend Reuse.



„Jedes Ding hat zwei Seiten“ sagt der Volksmund. Ein auf die Finanzwelt angewandtes Beispiel: Seit die Europäische Zentralbank vor zehn Jahren den Geldhahn aufgedreht hat, werden die Märkte mit billigem Geld geradezu geflutet. Die Folge: Die Zinsen für Geldanlagen tendieren gen Null Prozent, Kredite hingegen sind so günstig wie nie.

Auch die Kreissparkasse Düsseldorf verzeichnet eine starke Nachfrage nach Krediten an ihren Standorten Düsseldorf, Erkrath, Heiligenhaus, Mettmann und Wülfrath. „Wir hatten 2018 und 2019 ein wirklich gutes Kreditgeschäft, das uns ein deutliches Wachstum beschert hat“, lautet die Bilanz des Kreissparkassen-Vorstandsvorsitzenden Christoph Wintgen. „Dieses Wachstum verzeichnen wir vor allem im gewerblichen Bereich“, führt der Kreissparkassenchef aus: Rund 65 Prozent aller vergebenen Kredite gingen an Unternehmen. „Ganz stark war im vergangenen Jahr der Dienstleistungsbereich“, so Wintgen. „Die Sparkasse ist immer auch ein Spiegelbild der Wirtschaftsregion“, ergänzt Prof. Dr. Svend Reuse, der gemeinsam mit Christoph Wintgen das Vorstandsteam bildet. „Denn die Kreditvergabe an die verschiedenen Unterneh-

men zeigt, in welchen Bereichen die Wirtschaft besonders aktiv investiert.“

Die Beratung macht den Unterschied

Rund 35 Prozent des Kreditvolumens der Kreissparkasse entfallen auf Baufinanzierungen für Privathaushalte. „Bezahlbarer Wohnraum ist im Ballungsraum Düsseldorf ein äußerst knappes Gut, was man ja an den noch immer steigenden Preisen beobachten kann“, so Wintgen. Die anhaltende Niedrigzinsphase hinterlasse auch Spuren im Wettbewerb mit den Direktbanken: „Im Vergleich sind wir bei privaten Baufinanzierungen oftmals güns-



Stefan Berresheim, Gesamtleitung des Geschäftsbereichs Firmenkunden.

tiger. Unser ganz großes Plus ist aber die persönliche Beratung, von der unsere Kundinnen und Kunden profitieren.“ Ist einmal der Beratungstermin vereinbart, leisten die Finanzierungsspezialisten der Kreissparkasse wichtige Arbeit: „Wir beraten ohne Zeitdruck und erstellen für jeden Interessenten ein passendes Angebot. Natürlich prüfen wir auch immer, ob und welche Fördermittel für das jeweilige Vorhaben in Frage kommen.“

Neue Strukturen ermöglichen noch gezieltere Betreuung

Um dem gestiegenen Beratungsbedarf Rechnung zu tragen, hat sich die Kreissparkasse entschlossen, ihr Kreditgeschäft neu zu organisieren: Das Geschäft für private Baufinanzierungen wird zukünftig von zwei ImmobilienCentern aus betreut – eins in Düsseldorf und eins in Mettmann. Dies bedeutet aber nicht, dass nur dort Beratung stattfindet: „Wie auch die Makler unseres S-ImmobilienServices kommen unsere Finanzierungsspezialisten zu unseren Kundinnen und Kunden – wann und wo sie es wünschen“, verspricht Christoph Wintgen.

Doch nicht nur das private Kreditgeschäft wurde neu strukturiert – auch das gewerbliche Kundengeschäft wurde völlig neu aufgestellt: „Wir haben drei Bereiche geschaffen,

die sich jeweils um die speziellen und unterschiedlichen Belange von Firmen-, Gewerbe- und Geschäftskunden kümmern“, so Christoph Wintgen. Der Architekt habe andere finanzielle Ansprüche an seine Kreissparkasse als der Dachdeckerbetrieb oder ein mittelständisches Unternehmen. „Wir haben unsere Kompetenzen dahingehend gebündelt, dass in jedem Team ausgebildete Fachleute sitzen, die auf Augenhöhe mit ihren jeweiligen Kunden sprechen.“ Hierzu gehören etwa Spezialisten für Heilberufe, Freiberufler, Immobilieninvestoren und Bauträger oder auch institutionelle Kunden wie Kommunen.

Kunden erwarten einfache, schnelle und professionelle Hilfe

Die Gesamtverantwortung für das gewerbliche Kreditgeschäft liegt in den Händen von Stefan Berresheim. „Wir sehen uns mit der neuen Aufstellung noch näher bei unseren Kunden: Wir wollen sie dort abholen, wo sie unseren Rat und unsere Leistungen brauchen – telefonisch, per E-Mail oder natürlich auch persönlich“, berichtet der Finanzierungsfachmann. Ein Grund dafür ist auch das neu geschaffene BusinessCenter, das sich telefonisch oder per E-Mail direkt um die Anliegen der Geschäftskunden der Kreissparkasse Düsseldorf kümmert. „Ein Installateur, der schnell kurzfristig Liquidität braucht, aber vor lauter Aufträgen eigentlich gar nicht in der Lage ist, zu uns ins Haus zu kommen, kann dies mit einem Anruf ganz bequem erledigen“, so Berresheim. „In unserem BusinessCenter sitzen bestens ausgebildete und erfahrene Beraterinnen und Berater, die die Kundenwünsche einfach, schnell und professionell erfüllen.“ Das Team betreut gut 2100 Kunden vom Bäcker über den Friseursalon bis zum Heizungsbauer – und das nicht nur in deren dienstlichen, sondern auch in ihren privaten Finanzangelegenheiten. „Eine bundesweite Umfrage unter Firmenkunden hat ergeben, dass 60 Prozent der Befragten ihre Bank für Service-Aufträge am liebsten telefonisch kontaktieren würden, 20 Prozent per E-Mail und 19

Prozent persönlich“, berichtet Berresheim. Die Bereitschaft, für Bankgeschäfte eine Filiale aufzusuchen, nehme gerade bei dieser Klientel kontinuierlich ab. „Die Auftragslage ist einfach zu gut – sie erfordert schnelle und komfortable Erledigung der Kundenwünsche. Telefon und E-Mail stehen dabei im Vordergrund.“

Die Kreissparkasse Düsseldorf verzeichnet eine starke Nachfrage nach Krediten an ihren Standorten Düsseldorf, Erkrath, Heiligenhaus, Mettmann und Wülfrath. Rund 65 Prozent aller vergebenen Kredite gingen an Unternehmen. Um noch näher bei Ihren Kundinnen und Kunden zu sein, hat die Kreissparkasse Düsseldorf ihrem Kreditgeschäft neue Strukturen gegeben.

Die Kreissparkasse sieht sich gut aufgestellt

Erreichbar ist das Beraterteam des BusinessCenters montags bis freitags in der Zeit von 8 bis 19 Uhr. „Zusätzlich bietet das BusinessCenter unseren Ge-

werbe- und Firmenkunden einen echten Mehrwert bei der direkten Erledigung von Serviceaufträgen rund um Konten, Karten und Zahlungsverkehr. Unsere Beraterinnen und Berater haben so mehr Zeit, gemeinsam mit ihren Kunden komplexe Anfragen und Wünsche mit passgenauen Finanzierungslösungen und Produkten der Kreissparkasse Düsseldorf und unserer Partner aus der Sparkassenfinanzgruppe zu erfüllen.“ Schließlich, so Berresheim, wolle man es den Kundinnen und Kunden einfach machen, sich um ihr eigentliches Geschäft zu

kümmern. Als jüngstes Beispiel berichtet Berresheim von der Finanzierung eines größeren gewerblichen Immobilienprojektes in Düsseldorf: „Besonders hervorzuheben und erfreulich ist, dass die Gesamtfinanzierung in Höhe eines dreistelligen Millionenbetrags durch die Sparkassenfinanzgruppe kompetent und vollständig dargestellt werden konnte.“

Die Herausforderungen an eine umfassende, zeitgemäße und kompetente Betreuung ihrer gewerblichen Kunden nimmt die Kreissparkasse Düsseldorf gerne an.



Weil die Sparkassen den Motor unserer Wirtschaft am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

* bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Wenn's um Geld geht
Kreissparkasse
Düsseldorf

kreissparkasse-duesseldorf.de/brummen

Knappes Flächen fordern engagiertes Management

Gewerbsteuer, Beschäftigungszahlen und Einpendlerquote: Die Wirtschaftsförderung in Hilden freut sich über gute Zahlen.

Die Flächen werden knapp. Das ist keine Neuigkeit für die Wirtschaftsförderung in Hilden. „Aber eine Herausforderung“, sagt Teamleiter Christian Schwenger. Und deswegen sind er und seine Mitarbeiter längst zu Mietflächenmanagern geworden. „Wir suchen ständig nach Optimierungsmöglichkeiten“, sagt er, „denn wir wollen der Wirtschaft weiterhin eine Heimat geben.“ Natürlich sei die Wirtschaftsförderung kein Maklerbüro. Aber man suche gemeinsam nach Möglichkeiten.

Und das gelinge ganz gut – das gilt für eine Großsiedlung auf einer der letzten Flächen im Gewerbegebiet am Kreuz Hilden, die in den nächsten Wochen spruchreif werden dürfte, für ausgefallene Projekte wie das Kletter- und Boulderzentrum Bergstation oder Untervermietungen, die die Wirtschaftsförderung Gewerbetreibenden zunehmend vermittelt. So komme die Stadt etwa mit heimischen Unternehmen ins Gespräch, ob sie ihre Hallen und Flächen komplett ausschöpfen oder Teile vermieten könnten. Gibt es Leerstände, vermittelt die Wirtschaftsförderung den Platz an Interessenten. Für unbeliebte Flächen bemüht sich die Wirtschaftsförderung um Genehmigungen für einen Umbau.



„Uns ist es wichtig, dass auf dem wenigen freien Platz, den wir noch zur Verfügung haben, möglichst arbeitsplatzintensiv geplant wird“, sagt Christian Schwenger.

Bisher sprechen die Zahlen für sich: 23.600 Beschäftigte zählt die Stadt Hilden. „Das ist ein hoher Stand“, erklärt der Wirtschaftsförderer. Vor allem

zwei Zahlen der Statistik seien auffällig, ergänzt er. 6000 der Beschäftigten würden in der Industrie arbeiten und die Einpendlerquote sei im Vergleich zu anderen Kommunen sehr hoch. Und auch ein Blick auf die Gewerbesteuern in Hilden mache Mut: 43,2 Millionen Euro hat die Stadt im vergangenen Jahr eingenommen – das

ist der höchste Wert seit 2012. „Alle Indizien sprechen also dafür, dass es der Wirtschaft am Standort Hilden gut geht“, sagt Schwenger.

Wo die Gründe für diesen Erfolg liegen? Die Exportquote sei sehr hoch in Hilden, sagt der Fachmann. Das bedeutet konkret: Produkte aus der Region werden in die ganze Welt ver-

schickt. Das gilt etwa für das 3M-Werk, das den ganzen europäischen Markt beliefert. Die Folien aus Hilden schaffen es so etwa auf Verkehrsschilder auf dem ganzen Kontinent. Wer in deutsche Bäckereien gehe und den Brötchen bei ihren letzten Backminuten zusehe, entdecke oft Backöfen der Hildener Firma Wachtel. Und

Erfolgreiches Start-up-Beispiel: 4,5 Millionen Euro haben Marcel Buchmann (links) und Justin Bohn in die Bergstation investiert. Inzwischen finden Deutsche Meisterschaften an den Kletter- und Boulderwänden statt, in der Szene hat sich Hilden als Kletter-Mekka einen Namen gemacht und die beiden Geschäftsführer sind für den NRW-Gründerpreis nominiert.

eng werde. Deswegen klopfen Unternehmer immer öfter auch in Hilden an. Und dann erinnert er an den Bau des Kletter- und Boulderzentrums Bergstation. 4,5 Millionen Euro haben Marcel Buchmann und Justin Bohn investiert, um 2015 ihr Riesen-Projekt in Hilden zu eröffnen. Inzwischen finden Deutsche Meisterschaften an den Kletter- und Boulderwänden statt, in der Szene hat sich Hilden als Kletter-Mekka einen Namen gemacht und die beiden Geschäftsführer sind für den NRW-Gründerpreis nominiert.

Das Projekt entstand auf der alten Fläche des Güterbahnhofs, das die städtische GkA Grundstücksgesellschaft 2004 erwarb, anschließend erschloss, Altlasten sanierte und dann an ganz verschiedene kleine und mittlere Unternehmen weiterverkaufte – unter anderem an die Erfinder der Bergstation. Sie bekamen die Genehmigung, bis zu 19 Meter in die Höhe zu bauen, um entsprechende Klettervorrichtungen schaffen zu können. „Wir haben diese Prozesse begleitet“, sagt Schwenger. Genau darum gehe es der Wirtschaftsförderung: im Gespräch zu bleiben – um Arbeitsplätze in Hilden zu sichern und den Standort weiterzuentwickeln.

Seit 25 Jahren läuft hier alles rund

Die R+R Reifen und Räder GmbH in Hilden besteht inzwischen aus 18 Mitarbeitern. Pro Jahr werden gut 13.000 Reifen vermarktet.

Im September 1994 haben die heutigen geschäftsführenden Gesellschafter Dirk Retzlaff und Lutz Hillmann die Firma R+R Reifen und Räder GmbH & Co. KG von Firmengründer Hartmut Retzlaff übernommen. In diesem Jahr feiern die beiden amtierenden Gesellschafter somit ihr 25-jähriges Firmenjubiläum. Dass ein Betrieb so lange Bestand hat, geht natürlich nur dann, wenn er den Kunden gute Qualität bietet und ein entsprechendes Vertrauensverhältnis vorhanden ist.

Der Tätigkeitsschwerpunkt von R+R Reifen und Räder, das im Jahr 1986 an der Feldheider Straße in Erkrath gegründet wurde, für einige Jahre an der Weststraße ansässig war, und heute auf dem Sand angesiedelt ist, ist zum einen der Einzelhandel von Pkw-Reifen und -Felgen sowie deren Montage für Privat- und Ge-

schäftskunden sowie in den Anfangsjahren der Großhandel von Pkw-Reifen und -Felgen an Autohäuser und Tankstellen. In den Anfangstagen haben sich drei Mitarbeiter darum gekümmert, dass die Kunden nicht nur zum Reifenwechsel im Frühjahr oder Herbst zu R+R Reifen und Räder kommen.

Ende 1994, als die beiden Gesellschafter erst wenige Monate am Ruder waren, kam bereits die erste Erweiterung im Geschäftsfeld dazu. „Wir haben Ende des ersten Jahres einen Rädereinlagerungs-Service für den Endverbraucher eingeführt“, sagt Gesellschafter Dirk Retzlaff. Im Folgejahr wurde ein EDV-gestütztes Fakturierungssystem etabliert, ein erster Schritt in die Zukunft getan.

„1996 haben wir unsere Mitarbeiterzahl bereits auf sieben erhöhen können“, sagt Dirk

Retzlaff. Ein Zeichen von guter Geschäftssituation vor Ort. Im Zuge dieser Erweiterung wurden die bisherigen Räumlichkeiten an der Weststraße zu klein, weswegen der Umzug an die bis heute aktuelle Adresse auf dem Sand 41 erfolgte. „Ebenfalls in dieser Zeit haben wir unsere Mitarbeiterzahl auf zehn erhöht“, sagt Dirk Retzlaff.

1998 wurde R+R Reifen und Räder Mitglied in einer Reifeinkaufsgesellschaft, ein Jahr später wurden Kooperationsverträge mit diversen Leasinggesellschaften unterzeichnet. „Das bedeutete für uns, dass wir den Ausbau des Einlagerungs-Services vornehmen konnten. 1999 hatten wir auch bereits zwölf Mitarbeiter“, sagt Dirk Retzlaff. Doch der Weg nach oben war noch nicht zu Ende gegangen.

Einige Jahre später, im Jahr 2006, wurde R+R Reifen und Räder als Kfz-Meisterbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen. „So konnten wir den Autoservice-Bereich unseres Geschäfts stetig weiter ausbauen. Angeboten werden konnten dann etwa auch Achsvermessung oder Bremsen-Auspuff-Stoßdämpfer-Service“, sagt Dirk Retzlaff. Weitere Kooperationsverträge wurden 2010 und 2012 unterzeichnet. Zuerst wurde eine Partnerschaft mit KS-Autoglas vertraglich vereinbart. KS-Autoglas ist ein bundesweiter Partner von Kfz-Versicherungen. Zwei Jahre später ging R+R Reifen und Räder eine Franchise-Partnerschaft mit EUROMASTER ein. „EUROMASTER ist eine hundertprozentige Handelstochtergesellschaft des Reifenherstellers Michelin“, sagt Dirk Retzlaff. 2013 wurde dann



Das LKW-Service-Center auf der Johann-Vaillant-Straße mit einer LKW-Waschstraße ist einer der R+R-Standorte. Das Unternehmen ist seit 2012 Franchise-Partner von EUROMASTER.

eine zweite Verkaufsstelle, anschließend für Lkw-Kunden, an der Johann-Vaillant-Straße in Hilden eröffnet. „Mit mittlerweile 15 Mitarbeitern konnten wir eine Lkw-Waschstraße an gleicher Stelle übernehmen“, sagt Dirk Retzlaff. Seit 2014 wird der Autoservice stetig weiter ausgebaut. „Seit 2016 sind wir auch Ausbildungsbetrieb. Derzeit haben wir zwei Azubis zum Kfz-Techniker“, sagt Dirk Retzlaff.

Aus dem kleinen Betrieb mit drei Mitarbeitern ist also ein

Vierteljahrhundert später ein großes Unternehmen mit insgesamt 18 Mitarbeitern geworden, das jährlich über 10.000 Pkw- und Transporter-Reifen sowie über 3000 Lkw-Reifen vermarktet.

Und auch die weitere Zukunft ist bereits geplant. „Seit Oktober dieses Jahres ist der erste Mitarbeiter der dritten Generation eingestellt worden“, sagt Dirk Retzlaff, der jedoch noch nicht ans Aufhören denkt. „Ein wenig Zeit haben wir schon

noch“, sagt er lachend. Die Übergabe der Unternehmensgruppe an die Nachfol-

ge-Generation ist allerdings schon geplant – für das Jahr 2030.



Dirk Retzlaff ist Haupt-Gesellschafter der R+R Reifen und Räder-Gruppe.

DER WEG ZU REIFEN UND RÄDERN

Adresse Hauptsitz:
R+R Reifen und Räder
GmbH & Co. KG
Auf dem Sand 41
40721 Hilden

Öffnungszeiten:
Mo. - Fr. 8 bis 18 Uhr
Sa. 8 bis 13 Uhr

Telefon:
02103 - 36900 (PKW)
02103 - 9070330 (LKW)

Mail:
info@rr-hilden.de

Homepage:
www.rr-hilden.de

Psychiatrische Versorgung direkt vor der Haustür



Weiterentwicklung und Verbesserung der psychiatrischen Versorgungsstruktur, wohnortnahe Behandlungsmöglichkeiten und eine umweltfreundliche und ökologisch heilende Umgebung und Architektur sind wichtige Eckpfeiler im Konzept der LVR-Klinik Langenfeld.

Deshalb arbeitet der Landschaftsverband Rheinland (LVR) als Träger von neun psychiatrischen Kliniken im Rheinland daran, eine Dezentralisierung der stationären und teilstationären Angebote in die Gemeinden des Versorgungsgebietes zu erreichen. Dadurch werden die Wege zur Behandlung, aber auch die Entfernung zu den Angehörigen kürzer. Die enge Zusammenarbeit der Einrichtung mit niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten sowie den Psychotherapeutinnen und Psycho-

therapeuten, den zuständigen Sozialpsychiatrischen Zentren und vielen weiteren Trägern und Einrichtungen vor Ort ist eine Grundvoraussetzung für eine gelingende Behandlung.

Behandlungszentrum Solingen

Mitten in Solingen und in unmittelbarer Nachbarschaft des Städtischen Klinikums hat die stationäre Einheit des Behandlungszentrums Solingen Anfang Juni dieses Jahres ihre Arbeit aufgenommen. Im drei-

geschossigen Neubau in der Frankenstraße 31a befinden sich nun 40 Betten auf zwei Stationen. Gemeinsam mit dem bereits seit 2007 bestehenden Gerontopsychiatrischen Zentrum und dem ambulanten Angebot wird das stationäre Angebot zum breit aufgestellten Behandlungszentrum Solingen. Aktuelle Studien belegen, dass die Umgebung die Gesundheit von psychiatrischen Patientinnen und Patienten unterstützen kann. Deshalb überzeugt das Behandlungszentrum mit Helligkeit, grü-

nen Inseln und einladenden Farben. Der dreigeschossige Atriumbau ist großzügig und dennoch übersichtlich angelegt.

Gerontopsychiatrisches Zentrum Langenfeld

Im August dieses Jahres ging der Neubau des Gerontopsychiatrischen Zentrums (GPZ) an der Lessingstraße in Betrieb und ersetzte das bisherige Zentrum an der Kreuzstraße. Ein barrierefreier Bau sowie der Passivhausstandard konnten hier realisiert werden.

Das gesamte Raumangebot ist großzügiger, die Flure sind weit und die Tagesklinik in den oberen Etagen ist mit dem Aufzug gut zu erreichen. Mit dem neuen Gebäude verbessern sich die Bedingungen für die vielfältigen Diagnostik- und Behandlungsmöglichkeiten und erlauben es, die gerontopsychiatrische Versorgung weiter zu optimieren. Das Behandlungsangebot richtet sich an ältere Menschen mit psychischen Erkrankungen wie Depressionen, akuten Lebenskrisen, Demenzerkrankungen oder

chronischen Psychosen. Der Neubau entspricht modernen baulichen Standards und verfügt über eine gute infrastrukturelle Anbindung.

Geplante Vorhaben in Leverkusen und Mettmann

In Leverkusen entsteht das Behandlungszentrum auf dem Gelände des Klinikums Leverkusen. Auf zwei Etagen werden zunächst eine stationäre Einheit mit 30 Betten auf zwei Stationen sowie eine Tagesklinik mit 30 Plätzen und einer Ambulanz eingerichtet. Das

Behandlungszentrum Leverkusen wird vor allem Angebote aus dem gesamten Bereich der allgemeinen Psychiatrie vorhalten, im tagesklinischen und ambulanten Bereich auch spezialisiert. Die Fertigstellung und Eröffnung des Behandlungszentrums ist für das Frühjahr 2021 geplant. Später wird eine Einrichtung für Psychosomatik im gleichen Gebäude das Angebot ergänzen. In Mettmann ist derzeit ein ambulantes und tagesklinisches Angebot mit 30 Behandlungsplätzen in Planung.

LVR-Klinik Langenfeld

DEZENTRALISIERUNG FÜR EINE WOHNORTNAHE PSYCHIATRISCHE VERSORGUNG

SOLINGEN

ALLGEMEINPSYCHIATRISCHE BEHANDLUNG
für Erwachsene mit psychischen Erkrankungen

☎ Ambulanz 0212 380848-60 ☎ Aufnahme 0212 380848-0

GERONTOPSYCHIATRISCHES ZENTRUM

für Menschen im höheren Lebensalter mit psychischen Erkrankungen und ihre Familien

☎ Ambulanz 0212 380848-60 ☎ Aufnahme 0212 380848-11

AMBULANZ FÜR

ABHÄNGIGKEITSERKRANKUNGEN

für Erwachsene mit Abhängigkeitserkrankungen

☎ Ambulanz 0212 380848-60

Behandlungszentrum Solingen der LVR-Klinik Langenfeld

Frankenstraße 31a | 42653 Solingen

LEVERKUSEN AB 2021

STATIONÄRES ANGEBOT

AMBULANZ UND TAGESKLINIK

IN PLANUNG METTMANN

AMBULANZ UND TAGESKLINIK

LANGENFELD

- Stationäre Psychotherapie
- Spezielles psychiatrisches Angebot für geistig behinderte Erwachsene
- Leben in Gastfamilien
- Traumaambulanz
- Medizinische Rehabilitation für Alkohol-, Medikamenten- und Cannabisabhängige
- Familiäre Pflege
- Wahlleistungsstation
bietet sowohl Komfort, Ambiente und Service als auch ein breites Behandlungsspektrum
- Therapeutische Dienste
u.v.m.

LVR-Klinik Langenfeld

Kölner Straße 82 | 40764 Langenfeld

☎ 02173 102-0 | ✉ klinik-langefeld@lvr.de



www.klinik-langefeld.lvr.de



LVR-Klinikverbund



Eine Stadt auf dem digitalen Vormarsch

Ratingen hat eine überzeugende Antwort auf den digitalen Wandel und das geänderte Kundenverhalten gefunden. Das steht auch im NRW-Digitalisierungsatlas.



NRW-Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart gratuliert Nina Bauer vom Ratinger Stadtmarketing beim E-Commerce-Tag NRW in Köln zur bislang schon geleisteten Arbeit.

Die Lebendigkeit und Geschäftigkeit der Städte ist in Zeiten des Internetkonsums bundesweit ein großes Thema. 80 Prozent der Deutschen bedauern die Entwicklung mit einer scheinbar geringeren Vielfalt und Originalität an Läden und Kleingewerben, ermittelten die Marktforscher von Mentefactum im laufenden Jahr. „Langsam begreifen die Verbraucher jedoch: Die Verantwortung dafür tragen sie selbst“, resümiert das Team um den bekannten Meinungsforscher Klaus-Peter Schöppner.

Aber auch auf der anderen Seite setzen Stadtverantwortliche, Händler und Dienstleister ihre Erkenntnisgewinne in neue, zeitgerechte Angebote um. Dabei sehen Handelsexperten die besten Chancen für Anbieter in einem guten Mix von analogen und digitalen Mitteln. Das heißt: Die Kundin bestellt und bezahlt zum Beispiel bei ihrer Buchhand-

„Der Erlebnischarakter ist wichtiger denn je“

Nina Bauer
Geschäftsführerin der Ratingen Marketing GmbH

lung des Vertrauens online und holt dann vor Ort ihre Warenartikel ab.

Oder der Kunde schaut sich im Ladengeschäft technische Geräte an und lässt sich per Laden-PC oder Bestellterminal die Ware nach Hause liefern. Das bedeutet für alle Beteiligten einen Gewinn an Identität, Bindung, Komfort und vielem mehr.

In der Ratinger City und den zentralen Lagen der Stadtteile stimmt das oftmals individuelle Angebot noch, und es sind keine großen Leerstände wie anderswo in kleineren bis mittelgroßen Kommunen zu beklagen. Dennoch: „Der Erlebnischarakter ist wichtiger denn je“, weiß Nina Bauer,

Kundenreise 2.0

Diese Seminare stehen bald an: „Storytelling in Social Media“ (Christoph Ziegler) am 6. Februar 2020

„Digitales Wissens- und Kompetenzmanagement“ (Jürgen Becher) am 12. März 2020

„Cash in de Täsch“ (Birgit Kieslich) am 2. April 2020

„Vom Lockmittel Schaufenster bis zur Erlebniswelt im Laden“ (Karin Wahl) am 14. Mai 2020

„Bargeldlos bezahlen“ (Jörg Endruweit) am 18. Juni 2020

Geschäftsführerin der Ratingen Marketing GmbH (RMG) an der Lintorfer Straße. Entscheidend ist dabei auch, dass mit der Generation der Digital Natives, die von Kindesbeinen an in der digitalen Welt aufgewachsen ist, ein anderes Konsumverhalten einhergeht.

Vor diesem Hintergrund hat die öffentliche Marketinggesellschaft die Zeichen der Zeit erkannt und unter anderem mit der Ratingen App einen Coup gelandet. Vor wenigen Tagen hat zudem eine Seminar- und Workshopreihe unter dem Titel Customer Journey 2.0 begonnen, die bis ins nächste Jahr hineingeht (siehe Kasten oben).

Doch der Reihe nach: Die seit wenigen Jahren etablierte Ratingen App hat ihre Kinder-

krankheiten, die noch in den App-Shops von Apple (mobiles Betriebssystem iOS) und Google (Android) in manchen Nutzerkommentaren geschildert werden, längst überwunden. Sie heißt nun Ratingen APP-solut mit dem entsprechenden Anspruch und bietet alle möglichen Informationen rund um Produkte, Händler, Dienstleister, Ärzte, Gastronomie, Vereine, Veranstaltungen, Parkmöglichkeiten, die Stadt oder Sehenswürdigkeiten.

Künftig soll sie im Rahmen des für Ratingen genehmigten und bereits laufenden NRW-Förderprojekts Customer Journey 2.0 auch um einen Kommunikationskanal, eine Loyalty- und Gutscheinfunktion zur Dumeklemmer-Card sowie die Fähigkeit des kontakt- und bargeldlosen Parkens in den städtischen Parkhäusern ergänzt werden.

„Ziel ist es, die Zutrittschürden zum Handel und der Innenstadt abzubauen, die Aufenthaltsdauer der Besucher in der Innenstadt zu verlängern, Besuch- und Kaufanreize zu schaffen und so Kaufkraftabflüssen aus Ratingen heraus weiter entgegenzuwirken“, erläutert Nina Bauer.

Darüber hinaus ermöglicht das vom Kölner Institut für Handelsforschung (IFH) begleitete Projekt interessierten Ratinger Unternehmen die



Boris Hedde (vorne mit Brille), Geschäftsführer des renommierten Kölner Handelsforschungs-Instituts IFH, moderierte den Ratinger Stakeholder-Workshop.

Gratis-Teilnahme an Workshops mit Themen der digitalen Gegenwart und Zukunft. Im Digitalisierungsatlas des Landes Nordrhein-Westfalen findet sich die Ratingen App als Vorbild, im Branchenjargon wird so etwas „Best-Practice“ genannt.

Darüber freute sich Nina Bauer auf NRW's E-Commerce-Tag in Köln, auf dem ihr NRW-Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart gratulierte und viel Erfolg beim weiteren Umsetzen des Förderprojekts wünschte. Letztendlich kommt es aber auf die positive Resonanz bei Bürgern, Konsumenten und natürlich auch Unternehmen an.

Ratingen Marketing (RMG)

Die RMG wurde im Jahr 2017 gegründet, um die prosperierende Stadt Ratingen mit ihren 92.000 Einwohnern noch besser zu vermarkten. Sie vertritt einen ganzheitlichen Ansatz des Stadtmarketings und versteht sich nach eigenen Angaben „als Katalysator und Moderator aller am Prozess der Stadtentwicklung beteiligten Anspruchsgruppen, der Interessen bündelt, Ideen entwickelt und eigene Projekte umsetzt“. Dementsprechend ist die RMG strategisch tätig, bewirbt und stellt den Standort heraus, organisiert und unterstützt Aktionen und Veranstaltungen mit re-

gionaler Strahlkraft, fördert den Einzelhandel, pflegt den Kontakt mit allen Beteiligten und intensiviert die entstandenen Partnerschaften wie auch Netzwerke. „Wir sind Dienstleister, Veranstaltungs-Manager, Berater und Kümmerer“, sagt Geschäftsführerin Nina Bauer. Übrigens ist die Institution als Public-Private-Partnership organisiert: Gesellschafter ist neben der Stadt Ratingen der Verein Aktiv für Ratingen, der Unternehmen, Vereine, Verbände und engagierte Privatpersonen vereint. Weitere Informationen unter www.rmg-ratingen.de www.ratingen-app.de



Plan: Weststrecke für den Personenverkehr reaktivieren

Auch in Ratingen ist das Zugprojekt Westbahn zwischen Duisburg und Düsseldorf angekündigt, aber Termin und Details sind noch nicht geklärt.

Seit dem Jahr 1983 rollen Personenzüge nicht mehr regulär auf der Ratinger Weststrecke zwischen den Hauptbahnhöfen Düsseldorf und Duisburg, fast nur noch Güterzüge. Nachdem schon lange die Reaktivierung der Bahnstrecke für den Personenverkehr diskutiert wurde, kommt nun richtig Bewegung in die Sache.

Beim kürzlichen „8. Dialog Stadt/Wirtschaft“ von Unternehmensverband Ratingen (UVR) und Stadt Ratingen ließ die Veranstaltungsreihe mit einer Machbarkeitsstudie aufhorchen. Dort verselbständigte sich der Vortrag von Ralf Dam-

mann, Abteilungsleiter für Angebots- und Infrastrukturplanung beim Verkehrsverbund Rhein-Ruhr VRR, zur Nachricht, dass die Westbahn im Jahr 2030 startet.

In einer Mitteilung macht Ratingens Bürgermeister Klaus Pesch klar, dass „wir diese Bahn so bald wie möglich wollen“. Während der Zug der Zeit mit Themen wie Infrastruktur, Mobilität und Klimaschutz drängt und auch Stadtplaner, Standortinitiative Ratingen West/Tiefenbroich und weitere Interessensvertreter Dampf machen, werden bei der Realisierung des S-Bahn-Projekts mit

dem Arbeits-Linientitel S 61 noch viel Wasser den Rhein herunterfließen und mindestens zehn Jahre ins Land ziehen.

Aber einiges ist schon im Gange. Nach Demonstrationsfahrten, Kooperationsvertrag und Machbarkeitsgutachten steht die Aufnahme des Projekts in den ÖPNV-Bedarfsplan des Landes NRW rund um den Jahreswechsel 2020/2021 an. Für das kommende Jahr ist auch schon länger eine notwendige Baumaßnahme angekündigt, auf die Anrainer und Verkehrsteilnehmer am Lintorfer Bahnübergang Kalkumer



Straße sehnsüchtig warten: das schrankenlose Passieren durch eine Unterführung. Außerdem

müssen noch neue Bahnhöfe, Gleise, Parkplätze, Zufahrten, Sicherheitsanlagen und

Lärmschutzwände entlang der Strecke mit den Haltepunkten Lintorf, Tiefenbroich und West errichtet werden. Bei der Planungsphase sind Einwände der eh schon lärmgeplagten Anwohner und Besitzer womöglich wertgeminderter Immobilien einzukalkulieren.

Denn neben der favorisierten S-Bahn-Variante im 20-Minuten-Takt ist der Planfall mit RE-Regionalbahnen im 30-Minuten-Takt im Gespräch. Die berechneten Gesamtinvestitionen in Höhe von über 100 Millionen Euro sollen eine direkte wie zeitgemäße Anbindung von Einwohnern und Pendlern

gewährleisten sowie die bestehende Verkehrsinfrastruktur und Umwelt entlasten. Im Städtedreieck lassen sich über 1,5 Millionen Autofahrten pro Jahr auf die Schiene verlagern. Gerade für eine Pendlerstadt wie Ratingen mit täglich 60.000 Pendlerbewegungen sei das „eine Riesenchance“, betont UVR-Vorstandschef Olaf Tünkers.

Dazu dürfte das Aufkommen durch das größte Wohn-Neubauprojekt in NRW, das Duisburger Stadtviertel Sechs-Seen-Wedau, weiter steigen. Das gibt dem Westbahn-Plänen noch mehr Auftrieb.

Wie steht es um die mögliche S-Bahn auf der reaktivierten Weststrecke?

FOTO: HEINRICH



Martin Palsa ist Area Managing Director D-A-CH und Geschäftsführer der Grundfos GmbH Deutschland.

„Die Investition in eine Hocheffizienzpumpe verzinst sich besser als alles, was die Finanzmärkte seriös anbieten können!“

Martin Palsa, Geschäftsführer Grundfos GmbH Deutschland

Digitale Intelligenz & Analoge Qualität

Pumpenindustrie: Das Erkrather Unternehmen Grundfos gilt als Frontrunner und Technologieführer in Sachen Pumpe 4.0.

Der Pumpen-Weltmarktführer Grundfos hat sich seit der Unternehmensgründung 1945 strategisch mehrfach neu ausgerichtet. Tragende Pfeiler waren dabei über alle Jahre hinweg die Zielsetzungen „Innovationsgetriebenes Wachstum“ und „Nachhaltigkeit“. Derzeit stehen die digitale Transformation und Wasserwirtschafts-Lösungen im Mittelpunkt.

Noch vor wenigen Jahren haftete der Pumpenindustrie etwas Langweiliges an. Das war schnöder Maschinenbau. Heute kommuniziert Grundfos emotionaler, thematisiert das Bereitstellen von hygienisch einwandfreiem Trinkwasser und die Schonung der Wasser-Ressourcen. Die Branche ist zudem Wegbereiter der Energiewende: Schätzungen gehen davon aus, dass mehr als zehn Prozent des weltweit erzeugten Stromes von Pumpen verbraucht werden. Hocheffizienzpumpen gehen in Verbindung mit smarten digitalen Systemlösungen wesentlich sparsamer mit Energie um.

Das Interessante daran: Solche Systemlösungen finanzieren sich beim Austausch gegen ältere Pumpen durch die hohen Energieeinsparungen in kürzester Zeit selbst, rechnet Martin Palsa vor: „Die Investition in eine Hocheffizienzpumpe verzinst sich besser als alles, was die Finanzmärkte seriös anbieten können!“

Martin Palsa ist Geschäftsführer der deutschen Vertriebsgesellschaft von Grundfos, zugleich koordiniert er als



Der von Grundfos entwickelte „Wasserkiosk“ AQtap gewährleistet in Entwicklungsländern eine zuverlässige Wasserversorgung, eine effektive Erfassung der Einnahmen und einen sicheren Betrieb.

Area Managing Director den europäischen Sprach- und Wirtschaftsraum D-A-CH. Der dänische Mutterkonzern ist weltweit mit 19.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von über drei Milliarden Euro Marktführer bei Pumpen. In Deutschland ist das Unternehmen seit 1960 vertreten, mit heute über 1000 Beschäftigten in der Vertriebsgesellschaft in Erkrath und den Produktionen in Wahlstedt und Pfnitztal.

Palsa zeigt sich überzeugt davon, dass sein Unternehmen mittelfristig einen größeren Teil des Umsatzes nicht mehr mit klassischer Pumpentechni-

nik generieren werde, sondern mit Systemlösungen, Sensoren, MSR-Technik und Services. „Es fällt immer schwerer, Produkte allein über die Eigenschaften der Hardware unterscheidbar zu machen. Die Innovationen verlagern sich zunehmend in den Bereich der Programmierung von spezifischer Software, in die Vernetzung und deren Schnittstellen. Hardware und Software wachsen weiter zusammen!“

Die Vorteile für den Betreiber: Mehr Effizienz im Betrieb der Anlagen, eine höhere Produktqualität, geringere Ausschussmengen in der Fer-

tigung, Optimierung von Abläufen in Echtzeit, kürzere Markteinführungszeiten.

Mit der Pumpe 4.0 zum digitalen Business

Grundfos ist in Sachen Pumpe 4.0 schon seit geraumer Zeit unterwegs. Im „Digital Transformation Office“ diskutieren in einer dynamischen Start-up-Umgebung bis zu 150 Software-Entwickler und Business-Developer neue Ideen. Am Ende des Tages geht es darum, daraus wirtschaftlich interessante Geschäftsmodelle zu schaffen. Flexibilität und der Mut zu 80-Prozent-Lö-

sungen sind dazu zwingend erforderlich – hergebrachte Management- und Entscheidungsstrukturen müssen alle Beteiligten vergessen. Martin Palsa: „Digitalisierung hat am Ende des Tages das Ziel der „Operational Excellence“: Qualität und Effizienz auf Basis einer stabilen Prozessführung, verbunden mit Anlagenverfügbarkeit und Flexibilität.“

Bei aller Euphorie in Sachen Digitalisierung darf kein Pumpenhersteller die analoge Qualität vergessen: Auch die cyber-physische Pumpe 4.0 muss selbstverständlich die zentrale Aufgabe einer Pumpe erfüllen,

muss zuverlässig Medium von A nach B fördern. Das gilt in besonderer Weise für den Einsatz in der Prozessindustrie, dort hat die Qualität der Hardware – also von Lagerung und Werkstoffen wie beispielsweise Gleitringdichtungen – höchste Priorität. Vier bis fünf Prozent des Konzernumsatzes werden jährlich für F&E-Projekte wie Materialforschung, Produktentwicklung sowie Produktionstechnologien und Produktionsmethoden aufgewendet, was Grundfos stets einen Innovationsvorsprung gegenüber dem Wettbewerb gesichert hat.

Wasser nutzen, nicht entsorgen

Digitalisierung gelingt am besten in Netzwerken: Um zu neuen Konzepten und Lösungen zu kommen, kooperiert Grundfos mit dem Biotechnologieunternehmen Novozymes. Ziel ist es, Lösungen zu finden, um schädliche Chemikalien aus dem Wasser zu filtern und die Aufbereitung von Abwasser zu verbessern. Dazu gehören eine bessere Filtration, weniger Schlamm und die Zurückgewinnung von Phosphat aus dem Abwasser.

Grundfos hat auch mit Siemens eine strategische Partnerschaft vereinbart: Ziel ist es unter anderem, Herausforderungen der Wasserwirtschaft gemeinsam zu bewältigen, um die Energieeffizienz zu steigern und den Wasserverbrauch zu senken.

Die Wiederverwendung von Wasser – beispielsweise zur Kesselspeisung, als Kühlturm-Nachspeisewasser, generell zur Reinigung und als Spülwasser – ist ein viel diskutierter Trend in der gesamten Industrie. Dies ist nicht nur ein Thema der Grünen Agenda, sondern hat auch interessante wirtschaftliche Aspekte: Wasserwiederverwendung reduziert durch nutzbare Temperaturunterschiede unter anderem den Heiz- und Kühlbedarf, infolge dessen reduzieren sich die erforderlichen Kessel- und Kältekapazitäten und Pumpenleistungen. Und wird Wasser wiederverwendet, sinken entsprechend die Abwassermengen und damit die Entsorgungskosten.

GRUNDFOS ALS ARBEITGEBER

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Eigentümerstruktur eines Unternehmens und dessen Auftreten am Markt? Den gibt es ohne Frage: Ein familiengeführtes Unternehmen denkt und agiert in aller Regel langfristig und agiert als ein börsennotierter Konzern. Firmen wie Grundfos mit einer Stiftung im Hintergrund verfolgen darüber hinaus zumeist feste ethische Grundsätze. Wie das Beispiel Grundfos zeigt, ist verantwortliches Handeln kein Gegenpol für wirtschaftlichen Erfolg. Grundfos-Geschäftsführer Martin Palsa erklärt: „Die Dynamik unseres Wachstums er-

fordert, dass wir weitere Mitarbeiter ins Team aufnehmen: Wir suchen berufserfahrene Praktiker ebenso wie Absolventen von der Berufsakademie, der Fachhochschule und der Universität.“ „Wir bieten viel: Ein gutes Betriebsklima, ein gemeinsames Miteinander, in dem auch Querdenker willkommen sind“, ergänzt Martin Palsa. Dass das Unternehmen nicht nur auf dem Papier Verantwortung übernimmt, sondern auch in der Realität, zeigt das mehrfach gute Abschneiden von Grundfos beim Wettbewerb. „Deutschlands Beste Arbeitgeber“.



Gut geschulte Mitarbeiter sind zufriedene Mitarbeiter – Grundfos erhielt bereits mehrfach die Auszeichnung „Bester Arbeitgeber“.

NACHHALTIGKEIT ZÄHLT ZUR GRUNDFOS-DNA

Seit 2002 unterstützt Grundfos den UN Global Compact. Bei den von der UNO formulierten 17 Zielen für eine nachhaltige Entwicklung legen alle Gesellschaften der Gruppe besonderes Augenmerk auf die Punkte 6 und 13: Die Bereitstellung von sauberem Wasser und sanitären Einrichtungen sowie die Bekämpfung des Klimawandels. Konkret verfolgt Grundfos diese Ziele: Bis 2025 will das Unternehmen die eigenen

CO₂-Emissionen und den eigenen Wasserverbrauch halbieren (Basis: 2008). Bis 2030 wird Grundfos klimapositiv sein und darüber hinaus dazu beitragen, 300 Millionen Menschen in Not sicher mit Trinkwasser zu versorgen. In den ersten sechs Monaten 2019 hat das Unternehmen den eigenen Energieverbrauch um elf Prozent und den Wasserverbrauch um zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum reduziert.

Kontakt

Telefon: 0211 - 92969-0
Mail: infoservice@grundfos.de



Homepage: www.grundfos.de



Vertreter der Hochschule, der Städte Velbert und Heiligenhaus, Landrat Thomas Hendele (4.v.r.) und Minister Pinkwart (5.v.r.) kamen zur Feier des Campus Velbert/Heiligenhaus zusammen.

Leichlingen lädt zum Stammtisch

Am kommenden Dienstag, 26. November, findet ab 19 Uhr der 24. Leichlinger Unternehmerstammtisch statt. Diesmal wird man beim Leichlinger Unternehmen Kronenberg Profil an der Hochstraße 2 zu Gast sein.

Das im Jahr 1900 in Leichlingen gegründete Unternehmen verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der Kaltumformtechnik. Kronenberg Profil ist spezialisiert auf die Herstellung von Rollprofilen und einbaufertigen System- und Montageteilen. Dabei können Profile gebogen und Stanzteile aus der eigenen Fertigung ebenso angefertigt werden wie alle nur denkbaren Zukaufteile. Weltweit einmalig ist die Herstellung gerollter, querschnittveränderter Profile. Bei einem Rundgang durch das Unternehmen werden die speziellen Techniken vorgestellt.

Über die aktuellen Entwicklungen zum Wirtschaftsstandort Leichlingen berichten auf der Veranstaltung Bürgermeister Frank Steffes, Andrea Muraier als Leiterin des Fachbereichs Bauen und Wohnen sowie Wirtschaftsförderin Myrjam Passing. Seit Anfang Oktober hat Myrjam Passing die städtische Wirtschaftsförderung übernommen. Außerdem erwarten die Unternehmer Informationen über das Integrierte Handlungskonzept und das Angebot der Standortgespräche der Stadt. Weitere spannende Projekte wie zum Beispiel die Entwicklung des Monteferro-Geländes werden ebenfalls Thema sein.

Unternehmer, die sich über die neueste wirtschaftliche Entwicklung in Leichlingen informieren wollen und Spaß am Netzwerken haben, sind beim Stammtisch genau richtig, sollten sich jedoch im Vorfeld anmelden. Anmeldung nimmt die städtische Wirtschaftsförderin Myrjam Passing per E-Mail an myrjam.passing@leichlingen.de entgegen.

Zehn Jahre Campus – die große Feier

Zum großen Festakt des Campus Velbert/Heiligenhaus kam sogar Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart an die Kettwiger Straße, um zu gratulieren.

Im Jahr 2006 gründeten die Unternehmen der Region den Industrieverband Schlüsselregion: „Schon damals war uns klar, was mit dem Fachkräftemangel auf uns zukommt“, erinnert sich Karl Kristian Woelm, der stellvertretende Verbands-Vorsitzende und Chef der Woelm GmbH. Gemeinsam mit der Hochschule Bochum verwirklichte die Gruppe von Unternehmen dann in Heiligenhaus das, was – einst als abstrakter Traum gestartet – seit zehn Jahren erfolgreiche Wirklichkeit ist: Der Campus Velbert/Heiligenhaus bildet in der Region und in enger Zusammenarbeit mit den Unternehmen vor Ort den Nachwuchs aus.

Vor drei Wochen feierte das Erfolgsmodell Campus Velbert/Heiligenhaus als Standort der Hochschule Bochum sein zehnjähriges Bestehen in einer Feierstunde. Zu Gast war auch Andreas Pinkwart, der zu Entwicklungszeiten des Hoch-

schulstandortes als NRW-Wirtschaftsminister das Projekt begleitet hatte und jetzt als Landesminister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie seine Glückwünsche überbrachte. Er lobte noch einmal ausdrücklich, die Anregung aus der Region, die zur Gründung des Standortes geführt hatte.

„Das Konzept der Hochschule Bochum für den Campus Velbert/Heiligenhaus hatte sofort überzeugt: Im Rahmen des dualen Ingenieurstudiums können die Studenten schon früh wichtige Berufserfahrungen sammeln. Gleichzeitig bekommen die Unternehmen durch den Austausch Zugang zu Hochschul-Know-how und können dies für eigene Forschungs- und Entwicklungsprojekte nutzen. Davon profitieren alle Beteiligten“, erklärte Andreas Pinkwart.

Wie sich der Campus konkret auf die Wirtschaftswelt vor Ort auswirkt hat, verdeutlichte der Vorsitzende der Schlüsselregion und Chef der Firma HUF, Ulrich Hülsbeck: „Wir haben bisher 28 Studierende in Zusammenarbeit mit dem Campus beschäftigt, 24 von ihnen sind heute immer noch in unserem Unternehmen.“ Im Wintersemester 2009 waren die ersten 28 Studierenden am

provisorischen Standort in den Räumen der Firma Kiekert am Höselplatz gestartet. Schnell wuchs die Zahl der Studierenden und der kooperierenden Unternehmen. 2017 erfolgte dann der Umzug ins moderne 22 Millionen Euro teure Campusgebäude.

An die Grundidee erinnerte sich auch Dr. Martin Sternberg, der während der Entwicklungszeit Präsident der Bochumer Mutter-Hochschule war, und zwar „den Campus in dem Gebäude einzurichten,

in dem heute das Thormählen-Bildungshaus beheimatet ist.“ Es kam anders – trotz einiger Hürden, die Sternberg rückblickend „Hickhack“ nannte. Standortleiter Christian Weidauer erinnerte sich in diesem Zusammenhang auch an die ursprüngliche Skepsis bei der Entwicklung der Hochschule: „Aber das engagierte Team leistet hier hervorragende Aufbauarbeit. Heute kann ich sagen: Es hat sich gelohnt. Wir haben auch von der Stadt Heiligenhaus ein enormes Ent-

gegenkommen erlebt.“

Auch Landrat Hendele betonte den hohen Stellenwert der Hochschule: „Wir sind Industrieregion und das wollen wir auch bleiben.“ Aktuell sind 380 Studierende immatrikuliert, 400 sind das Maximum. Diese schätzen, wie Studentin Joeline Gerards, vor allem die familiäre Atmosphäre in dem vergleichsweise überschaubaren Haus: „Gut finde ich auch die enge Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Region“, sagte Gerards. Ähnlich sah

das auch Kommilitone Philipp Kauls: „Hier ist Fachkompetenz auf kleinem Raum versammelt. Auf zwei Etagen findet man alle Professoren, die sich auch viel Zeit für uns nehmen.“

Sebastian Krüll, Vorsitzender der Fachschaft, lobte indes die enge Verzahnung von Praxis und Theorie, ließ aber auch die moderne Ausstattung nicht unerwähnt. Ein duales Studium sei aber auch arbeitsintensiv, „da findet man nicht mehr viel Zeit für anderes“, berichtete ein Kommilitone.



Im Hörsaal des Campus nahmen die Gratulanten und Gäste Platz – eine besondere Geburtstagsfeier folgte.

Städte und Kreis warben bei der Expo Real um Investoren

Kreis Mettmann und städtische Wirtschaftsförderer von Langenfeld und Monheim waren in München mit einem Gemeinschaftsstand vertreten.



(v.l.) Landrat Thomas Hendele, NRW-Staatssekretär Jan Heinisch sowie die Bürgermeister Thomas Dinkelmann (Mettmann), Daniel Zimmermann (Monheim), Bettina Warnecke (Haan), Frank Schneider (Langenfeld) und Claudia Panke (Wülfrath)

Mit einem neu konzipierten Gemeinschaftsstand präsentierten sich der Kreis Mettmann im Oktober bei der Expo Real in München. Auch die städtischen Wirtschaftsförderer von Langenfeld und Monheim wiesen auf dieser größten internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen Europas auf verfügbare Gewerbeflächen hin.

Rainer Düx von der Langenfelder Wirtschaftsförderung warb auf der Fachmesse vor allem für zwei mit Zufahrtsstraßen und Glasfaserleitungen für schnelles Internet gut erschlossene Gewerbegebiete: Sowohl an der Robert-Koch-Straße in Reusrath Nord-West, als auch

an der Felix-Wankel-Straße in Berghausen sei noch Platz für ansiedlungswillige Betriebe. Mit beiden Adressen geht Langenfeld alljährlich bei der Expo Real an den Start.

Bereits seit 2001 zeigt sich der Kreis Mettmann alljährlich bei der Münchner Messe mit einem eigenen Stand und ist dort stets zusammen mit den kreisangehörigen Städten, den Sparkassen sowie einigen Planungs- und Immobilienunternehmen vertreten.

Nach Angaben von Kreis-sprecherin Tanja Henkel „sind in bevorzugter Hallenlage unter anderem auf einer knapp fünf Quadratmeter großen Split-Level-Wand mit neun

Monitoren Fotomotive und die wichtigsten Informationen zu den Gewerbeflächen im Kreis Mettmann präsentiert worden“. Zudem wurden moderierte Gesprächsrunden und ein unterhaltsames Spiel in Form eines Flippers geboten, eigens für die Expo Real von den Werkstätten für Behinderte des Kreises Mettmann hergestellt.

„Als internationaler Standort in zentraler Lage im Rheinland ist der Kreis Mettmann mit seinen zehn kreisangehörigen Städten besonders attraktiv für Investoren“, merkte Landrat Thomas Hendele bei der Eröffnung des Messestands an, an der auch Lan-

genfelds Bürgermeister Frank Schneider und dessen Monheimer Amtskollege Daniel Zimmermann teilnahmen.

Nach Angaben eines Messesprechers hatte die Expo Real bei den Ausstellern erneut einen leichten Zuwachs auf aktuell 2127 Anmeldungen zu verzeichnen. Dies sei eine neue Rekordbeteiligung. Aus europäischen Staaten, aber auch aus Asien und den USA kamen Messegäste, Aussteller, Projektentwickler, Immobilienunternehmen, Kapitalanleger, Fonds-Gesellschaften sowie Vertreter von mehreren Städten und Regionen in die bayerische Landeshauptstadt.

Nicht nur produktiv, sondern auch sozial engagiert

Ohne den Rohstoff des Kalkwerkes Flandersbach in Wülfrath ginge in vielen Branchen nichts. Aber auch in puncto soziales Engagement und nachhaltiges Arbeiten ist das Unternehmen Lhoist Germany ein Tausendsassa. Neueinsteiger können sich auf fünf Ausbildungsberufe freuen.

Kalkstein ist ein unverzichtbarer Rohstoff und Alleskönner für verschiedene Branchen. Er wird als naturbelassener Kalkstein, gebranntes Calciumoxid, gelöschtes Kalkhydrat oder als chemisch gefälltes Calciumcarbonat verwendet und damit als Wirkstoff, Effektgeber, Neutralisator und Basis für weiterverarbeitete Produkte eingesetzt.

Kalk findet sich in der Stahlproduktion, in der Chemie, im Umweltschutz sowie in vielen täglichen Gebrauchsprodukten wie zum Beispiel Würfelzucker, Zahnpasta, kosmetischen Produkten, Arzneimitteln, Farben, Papier, Fensterglas oder Autoreifen. Das größte Abbaugelände in Europa betreibt Lhoist Germany mit dem Kalkwerk Flandersbach in der nie-

derbergischen Stadt Wülfrath. Es gehört unter dem Namen Rheinkalk GmbH zur weltweit tätigen belgischen Lhoist Gruppe mit über 100 Niederlassungen in 25 Ländern.

Im Steinbruch in Wülfrath baut Lhoist täglich bis zu 30.000 Tonnen Kalkstein ab. Die Weiterverarbeitung zu Branntkalk erfolgt in bis zu 1200 Grad heißen Öfen. Die hochwertigen Produkte und Mineralien sind bei verschiedenen Industrie- und Anwendungen gefragt. Lhoist steht für Qualität, Innovation und Kreativität. Nachhaltiges Arbeiten wird bei Lhoist dabei schon aus Tradition in den vielfältigsten Bereichen großgeschrieben.

Lhoist Germany ist mit seinem Wülfrather Kalkwerk Flandersbach und rund 430 Beschäftigten sowie den Aus-

zubildenden ein wichtiger Arbeitgeber in der Region, der von der Publikation „Focus“ sogar zu einem der besten Ausbildungsbetriebe Deutschlands gekürt wurde. Darüber hinaus bietet das Unternehmen nicht nur geführte Exkursionen im Rahmen der „Langen Nacht der Industrie“ oder des „RP-Sommerspaßes“ an, sondern unterstützt auch viele soziale und kulturelle Aktivitäten in der Nachbarschaft. „Die Verbindung zwischen Stadt, Bürgern und Unternehmen ist traditionell gut“, sagt Christian Zöller, Leiter Politik- und Bürgerdialog bei Lhoist Germany.

So hat das Unternehmen auch seinen finanziellen, gestalterischen und praktischen Anteil am „Zeittunnel“ in Wülfrath, dem erdgeschichtlichen Museum, das in einem früheren Eisenbahntunnel liegt. Zudem leistet der Kalkproduzent Sachspenden an die Kindergärten in Wülfrath und hat sich zum Beispiel am Nachbarschaftsplatz in Rohdenhaus engagiert. Außerdem fördert das Unternehmen die Aktivitäten der Wülfrather Sportvereine und des Velberter Sportvereins ASV Tönisheide. Dazu kommt das regelmäßige Engagement für Tradition und Brauchtum.

Hier seien die Boulebahn und das Sponsoring des ASV-Lhoist-Laufs rund um den



Imposante Aussicht: Das Wülfrather Kalkwerk Flandersbach ist das größte in ganz Europa.



Ausbildung hat bei Lhoist einen hohen Stellenwert. Das Bild zeigt junge Azubis bei einer standortübergreifenden Fahrt mit einem historischen Schienenfahrzeug.

Eignerbach genannt, der in diesem Jahr, nach einem erfolgreichen Start 2017, bereits zum dritten Mal stattfand. Auch an anderen Standorten in Deutschland unterstützt Lhoist bürgerschaftliches Wirken und hat zum Beispiel dem Deutschen Roten Kreuz in Balve einen nicht mehr benötigten Rettungswagen gespendet.

Großgeschrieben wird bei Lhoist auch das Thema Ausbildung. Junge Nachwuchskräfte

rekrutiert das Unternehmen am liebsten aus den eigenen Reihen, weil sie den Betrieb bereits während ihrer Ausbildung kennenlernen. „Wir investieren deshalb gerne in die umfassende Ausbildung unserer jüngeren Kollegen“, sagt Dr. Kirsten Fischer, Ausbildungsleiterin bei Lhoist.

Der Auszubildende wird bei Lhoist an die Hand genommen und kann sich einer individuellen Betreuung gewiss sein. So können sich Neueinsteiger

neben eigenen Ausbildungsstellen, engagierten Auszubildenden und einer Azubi-Einführungswoche zudem auf Weiterbildungsmaßnahmen, Werksbesichtigungen, professionelle Prüfungsvorbereitungen, regelmäßige Teambuildingmaßnahmen und gesellige Firmenfeste freuen. Außerdem werden eine Wohnungsvermittlung und ein Führerschein-Sponsoring geboten. Am Wülfrather Standort befinden sich zurzeit rund 50

junge Leute in der Ausbildung. Hier werden fünf verschiedene Ausbildungsberufe angeboten – allesamt abwechslungsreich und zukunftssicher.

Derzeit kann man sich bei den Wülfrathern als Industriemechaniker, Elektroniker für Betriebstechnik, Mechatroniker für Nutzfahrzeugtechnik, Industriekaufmann und Kooperative Ingenieur-ausbildung (Maschinenbau/Elektrotechnik) bewerben (w/m/d).



Wir bilden aus – bewirb Dich jetzt!



lhoist.com/ausbildung

Lhoist ist ein weltweit führendes Familienunternehmen der Kalk- und Dolomitindustrie. Bei Lhoist Germany arbeiten rund 1.200 Mitarbeiter an zwölf Standorten.

Junge Nachwuchskräfte rekrutieren wir am liebsten aus den eigenen Reihen, weil sie unser Unternehmen schon während ihrer Ausbildung kennenlernen. Wir investieren deshalb ständig in die umfassende Ausbildung unserer jungen Kollegen.

AUSBILDUNG @WÜLFRATH ...

Sichere Dir Deinen Ausbildungsplatz im größten Kalkwerk Europas

- als Industriekaufmann (w/m/d)
- als KIA-Student E-Technik/Maschinenbau (w/m/d)
- als Elektroniker für Betriebstechnik (w/m/d)
- als Industriemechaniker (w/m/d)
- als KFZ-Mechatroniker in Nutzfahrzeugtechnik (w/m/d)

☀ Du kannst die Berufe auch in einem Praktikum kennenlernen!

Sende Deine Bewerbung an

ausbildung@lhoist.com

Lhoist Germany | Rheinkalk GmbH
Ausbildungsleiterin Dr. Kirsten Fischer
Am Kalkstein 1 | 42489 Wülfrath



FRINGS

Rechenzentrum
Hilden

GREEN IT.

Eine saubere Entscheidung.
Daten in Rechenzentren bündeln.

Umdenken. Querdenken. Zukunft lenken.

Ihr Unternehmen profitiert auf vielen Ebenen von der Bündelung und Digitalisierung Ihrer geschäftsrelevanten Daten in einem TÜV-zertifiziertem Green-IT-Rechenzentrum. Stellen Sie die Sicherheit und den Schutz Ihrer Daten sicher, nutzen Sie das 24/7-Service-Center mit eigenem Ansprechpartner und sorgen Sie gleichzeitig für den Schutz der Umwelt. Ein kleiner Schritt mit großer Wirkung, der für ein glaubwürdiges und sauberes Image Ihrer Unternehmung sorgt. Besser geht nicht.