

Business in MG

Das Magazin der Wirtschaftsförderung Mönchengladbach
Wirtschaft • Immobilien • Netzwerke

Dezember 2014

Immobilien / Investments

Edel und Stark unter einem Dach

zdi-Zentrum Mönchengladbach

Metall- und Elektroindustrie im Fokus

Titelthema

MÖNCHENGLADBACH HANDELT

Was ist wichtiger? Online-Präsenz oder Einkaufserlebnis?
Diesen und anderen Fragen geht das Forschungsprojekt
mg.retail2020 nach.



**VERTRAG IST NICHT
GLEICH VERTRAG.**



**DR. HARTLEB
RECHTSANWÄLTE**

Breite Straße 160, 41238 Mönchengladbach

Tel: (+49) 02166 - 92360

Fax: (+49) 02166 - 923666

info@dr-hartleb-rechtsanwaelte.de

www.dr-hartleb-rechtsanwaelte.de

Editorial

Handel ist Wandel

Nichts beschäftigt den Einzelhandel derzeit so stark wie das Wachstum des OnlineHandels. Daher wollen wir den Schwerpunkt dieser Ausgabe unserer „Business in MG“ dem Handel und seinen Entwicklungschancen widmen.

Lamentieren hilft dabei nicht und den Kopf in den Sand stecken erst recht nicht. Erinnern wir uns einmal an die Zeit vor der Selbstbedienung und dem Siegeszug der Filialisten (ok, die Zeit vor der Selbstbedienung kennen nur noch wenige). Damals haben jene Einzelhändler überlebt, die sich zusammengeschlossen, die neue Konzepte ausprobiert haben. Wir bedauern bis heute das dadurch ausgelöste Sterben der Tante-Emma-Läden, würden dort heute dennoch nur aus Nostalgie und nur wenige Produkte (deutlich teurer als im Supermarkt) einkaufen.

Auch der Siegeszug der Filialisten wurde vom Konsumenten mitverursacht. Dabei vergisst man auch schnell, dass hinter jedem Filialisten einmal ein erfolgreicher Einzelhändler stand, der ob seines Erfolges weitere Filialen aufmachte. Heute bedauern wir die Eintönigkeit und Austauschbarkeit der Einkaufsstrassen zu Recht, aber wir haben (fast) alle daran mitgewirkt.

Nun rollt die Online-Welle. Auch hier ist der Verbraucher die treibende Kraft. Produkte, die sich selbst erklären, ohne großen Beratungsbedarf, lassen sich bequem von zu Hause aus bestellen und dorthin

liefern. Aber auch die Informationsfunktion wird immer stärker vom Netz übernommen. Während sich Händler früher über den sogenannten Beratungsklau beschwerten (Beratung im stationären Handel, Kauf im Internet), geht heute eine viel größere Anzahl von Kunden ins Netz, um sich dort zu informieren. Gekauft wird dann vielfach stationär.

Was heißt das für das Einkaufsverhalten von Morgen? Stationärer Handel wird immer eine Zukunft haben. Der Erfolg hängt aber in starkem Maße davon ab, welches Erlebnis er seinen Kunden bietet. Wer glaubt, auf Dauer ohne Internet klar zu kommen, wird eines besseren belehrt werden. Multichannel heißt eines der Zauberwörter, was nicht gleich heißen muss, dass jeder auch einen eigenen Shop betreiben muss. Aber er muss gefunden werden, im Netz wie auf der Einkaufsstrasse!



Zum Titel:
Die Champagne-Trüffel der Mönchengladbacher Konditorei Heinemann sind die besten der Welt. Das ist das Ergebnis eines aufwändigen Tests, den der renommierte „Club des Croqueurs de Chocolat du Japon“ zwischen 1997 und 2002 durchgeführt hat. 57.000 verschiedene Pralinen wurden getestet und bewertet. Ein Geheimnis des Weltklasse-Genusses: „Sahne statt Fett.“ Ein Geheimnis des Vertriebs Erfolgs: Stationärer Handel in Toplagen kombiniert mit Online-Handel.

Foto: Konditorei Heinemann



Inhalt

TITEL

- 4 Mönchengladbach handelt
Roundtable mit Experten des stationären Einzelhandels und des Online-Handels
- 6 mgretail2020: Zwischenbilanz
Business-Frühstück: Offline oder Online?

HANGAR

- 10 Richtfest am Flughafen MG:
Ansetzen zur Landung im Juni

STANDORT MG

- 11 Success Stories in Giesenkirchen
MG besonders förderwürdig

IMMOBILIEN / INVESTMENTS

- 12 Business Park II wächst:
Edel und Stark unter einem Dach
- 13 Masterplan MG3.0:
Im Osten viel Neues
Gewerbegebiet Hardt:
Analytiklabor der Zukunft

MASCHINENBAU

- 14 zdi-Zentrum MG:
Metall- und Elektroindustrie im Fokus

INTERNATIONALES

- 15 D-NL Wirtschaftsforum
D-NL Businessfrühstück

16 NACHRICHTEN-TICKER

MGconnect

- 18 Business-Tag hoch 4:
Bestnoten in Serie
Jobtracks MG:
So klingt der Traumjob

Herausgeber: WFMG –
Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH
Lüpertzender Straße 6
41061 Mönchengladbach
Tel.: 02161 / 823 79-76
Fax: 02161 / 823 79 82
Mail: info@wfm.de
Geschäftsführer: Dr. Ulrich Schückhaus
Redaktionsleitung: Susanne Feldges
Produktionsmanagement: impress media GmbH
Layout und Gestaltung: impress media GmbH
Anzeigenleitung / Mediaberatung:
impress dialog GmbH - Norbert Dahlmanns
Hinweis: Bei den Firmenportraits handelt es sich um
Anzeigen der entsprechenden Firmen. Redaktion
und Fotomaterial obliegt den jeweiligen Inserenten.

Im Gespräch: Dr. Peter Achten, Prof. Dr. Gerrit Heinemann, Dr. Ulrich Schückhaus Mönchengladbach handelt

In einem vom Land NRW im Rahmen des ERFE geförderten Forschungsprojekt untersuchen das eWeb Research Center der Hochschule Niederrhein und die WFMG die Auswirkungen des Online- auf den stationären Handel. Gemeinsam mit Einzelhändlern will man Handlungsempfehlungen erarbeiten, die das geänderte Konsumenten-Verhalten in Richtung Internet berücksichtigen und gleichzeitig die Entwicklung der Innenstädte fördern. Über die ersten Erkenntnisse aus diesem bis Frühsommer 2015 laufenden Projekt diskutierten jetzt der Leiter des eWeb Research Centers Prof. Dr. Gerrit Heinemann mit dem Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes NRW Dr. Peter Achten. Dr. Ulrich Schückhaus, Geschäftsführer der WFMG, der einst zu einem Einzelhandelsthema promovierte, moderierte das Gespräch.



Roundtable mit Prof. Dr. Heinemann, Dr. Achten und Dr. Schückhaus

Wie wird der Einzelhandel in Mittel- und Großstädten im Jahr 2020 aussehen?

Dr. Peter Achten: Unverändert werden wir sowohl in den Innenstädten wie auch auf der grünen Wiese Einzelhändler vorfinden. Was aber zunimmt, ist die Polarisierung der Einkaufslagen. Seitenstraßen oder schlechte Lagen werden es ohne gezielte Konzepte schwer haben, sich zu behaupten. Der Online-Handel aber wird davon unbeeindruckt weiter wachsen. Nur die Margen werden geringer werden.

Prof. Dr. Gerrit Heinemann: Ich bin zwar kein Hellseher, aber man kann ziemlich sicher davon ausgehen, dass der Online-Handel bis 2020 einen Marktanteil von gut 20 Prozent haben wird. Im Non-food-Bereich wurden schon Ende 2014 rund 18 Prozent aller Umsätze online ge-

tätigt. Hier sehen wir in fünf Jahren sogar einen Anteil von rund 35 Prozent. Davon wird der innerstädtische Handel natürlich sehr stark betroffen sein. Gleichwohl wird die Abgrenzung zwischen Online- und innerstädtischem Handel schwieriger werden.

Heißt das, dass Einzelhändler bald keine Wahl mehr haben, ob sie ihre Ware online oder stationär verkaufen?

Prof. Heinemann: Vielfach kann heute schon nicht mehr zwischen online und offline im Einkaufsprozess unterschieden werden. Dieses betrifft rund ein Fünftel aller Nonfood-Umsätze, von denen rund ein Drittel der Besuch eines Geschäftes vorausgeht, aber zu Hause online umgesetzt wird. Gut zwei Drittel aber werden online induziert und schließlich auf der

Fläche ausgeführt. Diese Umsätze werden bisher ausschließlich als stationäre Umsätze ausgewiesen.

Dr. Peter Achten: Ein zwanzigprozentiger Marktanteil wäre eine Verdoppelung zu Heute. Wobei es in der Tat immer schwerer wird zu erfassen, wo der Umsatz initiiert wurde. Anbieter, die beispielsweise auf der Hindenburgerstraße sitzen, werden natürlich auch online unterwegs sein. Teile ihres Umsatzes werden sie online initiieren, aber stationär generieren.

Wie soll der inhabergeführte Einzelhändler in der Innenstadt auf eine Entwicklung reagieren, die von Größen wie Amazon oder Zalando dominiert wird?

Prof. Heinemann: Der Einzelhändler vor

Ort ist eigentlich viel näher an seinen Kunden dran. Das kann er nutzen, um ein Stück vom Kuchen abzubeißen. Aber er muss den stationären Kauf mit digitaler Präsenz vorbereiten. Das bedingt, dass man sein Werbebudget vielleicht zugunsten des digitalen Marketings umschichtet.

Dr. Achten: Das Schlüsselwort ist auch im Einzelhandel Prozessoptimierung. Wer das beherrscht, zählt zu den Gewinnern. Immer häufiger genutzt werden Tablets zur Beratung der Kunden im stationären Einzelhandel und auch, um zu prüfen, ob eventuell nicht im Laden vorhandene Artikel online oder in anderen Filialen verfügbar sind. Warum wohl haben manche Firmen Tablets in vierstelligen Stückzahlen bestellt? Die Einzelhändler müssen ihre Servicekompetenz mehr in den Vordergrund rücken.

Prof. Heinemann: Der Kunde ist heute gut informiert und will es einfach haben – auch im Geschäft. Auch beim Umtausch. Vorne beim Servicepoint bestellen und mitnehmen oder auch zurückgeben. Fertig. Die Einzelhändler müssen ihre Defizite in der Größe mit einem Plus an Flexibilität ausgleichen.

Gilt es nicht vielmehr, der Forderung von „Einkaufen als Erlebnis“ gerecht zu werden?

Prof. Heinemann: Ganz bestimmt, doch dafür müssen sich die Händler kooperativ zusammenschließen; die Kooperationsbereitschaft des stationären Einzelhandels muss wachsen.

Dr. Achten: In der Tat sind Organisationsbereitschaft und die Bereitschaft für Kooperationsprojekte gering ausgeprägt. Oft wird Hilfe erbeten und wenn sie dann geboten wird, wird sie nur selten genutzt. Es gibt beispielsweise ein Online-Portal in der Stadt Wuppertal, das durch eine Vernetzung der Händler untereinander eine rasend schnelle Belieferung möglich macht. Selbst reine Online-Händler konnten dort stationär eingebunden werden. Diese „on-

line City“ ist mittlerweile ein bundesweit beachtetes Pilotprojekt.

Ist die Forderung nach mehr Erlebnis beim Einkaufen nicht nur eine Modeerscheinung?

Prof. Heinemann:

Die Antwort geht doch weit über den Einzelhandel hinaus. Mangelnder Erlebniskauf wurde beispielsweise im Rahmen unseres Forschungsprojekts von vielen Konsumenten in Mönchengladbach bemängelt. Im Prinzip

suchen sie Einkaufserlebnisse eben nicht nur im Geschäft, sondern in der gesamten Stadt: Die Kunden erwarten, dass sich eine Stadt schön macht, damit man sie besucht. Übertrieben formuliert muss man eine Innenstadt wie einen Freizeitpark sehen. Verständlich wird diese Formulierung beispielsweise bei den Weihnachtsmärkten: Der Soester Weihnachtsmarkt der rund 50.000 Einwohner zählenden Gemeinde zieht alljährlich Millionen Besucher an, die zum Teil auch aus Dresden mit Bussen anreisen.

sind und das Minto eröffnet ist, haben die Mönchengladbacher Zentren eine neue Aufenthaltsqualität. Das wird die breite Bevölkerung ansprechen und den Konsum steigern. Ich sehe es doch an meinen



Dr. Peter Achten, Handelsverband NRW

eigenen Kindern: Sie orientieren sich zwar im Netz. Dann aber wollen sie irgendwohin fahren, wo sie all ihre Marken auf möglichst engem Raum finden. Diese Bündelung wird von Konsumenten gesucht.

Solche Anziehungskraft wird in Einkaufszentren aber auch von einem professionellen Management organisiert. In der Innenstadt aber erwarten die Geschäfte dieses Management von der kommunalen Verwaltung und wollen sich meistes noch nicht einmal an den Kosten beteiligen. Man sehe sich nur die alljährliche Diskussion um die Weihnachtsbeleuchtung an.

Dr. Achten: Das kann ich so nicht stehen lassen. Es gibt durchaus schon City Managements, die viel Herzblut in die Sache stecken.

Prof. Heinemann: Aber auch eine Innenstadt muss wie ein Einkaufszentrum organisiert werden, um funktionieren zu können. Da muss es einen Ma-

nager geben, der, finanziert von allen, entsprechendes Marketing macht. Denn auch der Wettbewerb unter den Städten nimmt zu. Wer hier nicht mithält, wird Anteile verlieren. Deshalb müssen auch



Professor Dr. Gerrit Heinemann, eWeb Research Center

Dr. Achten: Die Weichen für attraktive Innenstädte sind in Mönchengladbach strategisch richtig gestellt. Wenn alle Baumaßnahmen in Rheydt abgeschlossen

Innenstädte wie Einkaufszentren denken, wenn sie sich im Wettbewerb der Städte und gegen den Online-Handel behaupten wollen. Das beginnt bei der Positionierung zwischen Premium-4-Sterne-Zentrum und Discount-Zentrum. Das beginnt bei der Zuwegung und den Parkplätzen, geht über variable Mietmodelle und bedingt ein umfassendes Management mit außergewöhnlichen Service-Leistungen.

Dr. Achten: Katastrophale Entwicklungen wie die hier in Mönchengladbach mit Kaufland konterkarieren da viele Bemühungen, die die Stadt schon unternommen hatte.

Prof. Heinemann: Hier wird das Stichwort „Zentrenkonzept“ verständlich. Als Stadt sollte man nicht quer über das Stadtgebiet in kleinen Flächen denken. Vielmehr sollte man sich klar machen, an welchen Nebenlagen der Handel nicht mehr funktioniert beziehungsweise wo man nur noch versucht, an totkranken Patienten rumzudoktern. Gleichzeitig sollten Städte auch versuchen, ihre Fachmarkthändler von der Peripherie zurück in die Innenstadt zu holen. Denn will man einen Strukturwandel schaffen, muss man über ausreichend Flächen verfügen. Dann kann man auch Flächentausch konzipieren.



Welche Einflussmöglichkeiten hat dabei die kommunale Verwaltung?

Dr. Achten: Damit sich Einzelhändler dem demographischen wie auch inhaltlichen

Wandel sowohl online wie stationär stellen können, muss Mönchengladbach mit allen Beteiligten eine intelligente Stadtentwicklung betreiben. Es geht doch nicht nur um die Frage Online oder Stationär? Auch die Nahversorgung der Menschen muss geplant und auf Dauer gesichert werden.

Prof. Heinemann: Dabei muss man auch auf neue Lebensgewohnheiten eingehen, die sich auch in der digitalen Welt zeigen. So suchen beispielsweise berufstätige Frauen andere Einkaufsmöglichkeiten als Familien. Dennoch wird der Online-Handel von Lebensmitteln nicht gerade explodieren.

Gerade im Lebensmittel-Einzelhandel sind uns Länder wie Großbritannien mit einer Kombination aus Online-Präsenz, Serviceleistungen und stationärem Handel deutlich voraus. Wie sehen die

Entwicklungen in Deutschland aus?

Dr. Achten: Hier ist die Logistikbranche inzwischen aufgebrochen zu neuen Angeboten. Beispielsweise können jetzt Packstationen mit Kühlfächern an Geschäfte angedockt werden oder in Wohnvierteln solitär installiert werden. Noch weiter gehen Angebote, mit denen bestellte Lebensmittel zu den von Kunden gewünschten Zeiten an die Arbeitsplätze oder nach Hause geliefert werden.

Prof. Heinemann: Auch hier muss der Kooperationsgedanke noch mehr in den Vordergrund rücken. Dann könnten mehrere Einzelhändler beispielsweise in einem Außenbezirk gemeinsam eine Abholstation betreiben. Vielleicht könnten sogar Tankstellen als Abholstationen fungieren?

Wir müssen aber auch auf Leben in den Innenstädten achten. Wäre es denkbar, dass sich jemand ein T-Shirt kauft und auf dem Rückweg zum Auto mal eben schnell bestellte Lebensmittel fertig gepackt mitnimmt?

Dr. Achten: Letztlich wird das eine Preisentscheidung und angesichts entsprechend hoher Mieten in den Innenstädten eher in den Randlagen möglich.

Prof. Heinemann: Wenn sich die Entwicklungen fortsetzen, könnte es aber durchaus eine Idee sein, branchenübergreifend die Händler in Innenstädten über ein Portal zu verbinden und gemeinsame Serviceleistungen anzubieten.



Fotos: Myriam Topel

Dr. Achten: Portale gibt es durchaus. Das Problem ist es, darauf Traffic zu generieren. Was lokal oft fehlt, ist eine Austausch-Plattform zur lokalen Vernetzung.

Prof. Heinemann: Noch viel früher gibt es ein Manko: Denn wenn sich ein Händler für eine solche Idee interessiert, findet er oftmals keinen zentralen Ansprechpartner in der Stadt.



Dr. Ulrich Schückhaus, WFMG – Wirtschaftsförderung Mönchengladbach

So wie man einen Centermanager braucht, braucht man dann eben auch jemanden, der sich um das Portal kümmert, der es belebt und es schafft, die Menschen am Standort zu aktivieren. Funktionieren Ansätze wie Simply Local?

Dr. Achten: Simply Local wird auch von einer Reihe großer Einzelhändler gepusht. Im Prinzip möchte man eine Plattform mit gleichen Funktionen wie Amazon bieten – aber eben mit dem Einstieg über

eine ortsbezogene Suche.

Prof. Heinemann: Wenn die deutschen Einzelhändler hier nicht in die Pötte kommen, werden die Briten den Markt dominieren. Der Wettbewerb wächst derzeit massiv an. Die Harmonisierung der Gesetzgebung wird zu importierten Einzelhandelsumsätzen führen. Wir rechnen damit, dass im Jahr 2018 schon 20 Prozent der Online-Umsätze grenzüberschreitend realisiert werden.

Deshalb müssen wir jetzt Gas geben. Denn der Kunde ist gnadenlos, und oft weiß er gar nicht, dass er gerade im Ausland kauft. So sind vor allem britische Onlinehändler sehr erfolgreich tätig auf dem deutschen Online-Markt, neuerdings mit der

Firma ao.com sogar für weiße Ware. Die chinesische Online-Plattform Alibaba erzielte im vergangenen Jahr schon ein Handelsvolumen von rund 248 Milliarden Euro und expandiert jetzt forciert ins Ausland. Das könnte eine Zeitbombe sein.

Aber muss sich nicht auch der stationäre Handel selbst wandeln?

Dr. Achten: Nehmen Sie alleine das Thema der Öffnungszeiten in Deutschland.

Was stört, sind die Beschränkungen. Die Geschäfte wollen gar nicht zwingend länger öffnen, aber sie wollen Entscheidungsfreiraum. Für immer breitere Gruppen sind zum Beispiel die verkaufsoffenen Sonntage ein Thema. Da brauchen wir andere Möglichkeiten. In Österreich beispielsweise gibt es Geschäfte, in die man sonntags geht, wo kein Verkauf im herkömmlichen Sinne möglich ist. Aber im Laden bestellt man via QR-Code die Artikel, die dann später nach Hause geliefert werden.

Prof. Heinemann: Oder sehen Sie sich den Inspiration Store von Metro, Ebay und PayPal in Bremen an. Hier werden neuartige Nutzungskonzepte entwickelt und direkt im Laden getestet. Beispielsweise interaktive Displays, Bestellen und Bezahlen via QR-Code und die Lieferung nach Hause mit zweiwöchigem Umtauschrecht. Alternativ kann man die Ware aber auch im Laden kaufen, via Smart Phone bezahlen und direkt mitnehmen.

Herr Professor Heinemann, Herr Dr. Achten, wir danken Ihnen für die vielen Anregungen, die wir mit Ihnen auch in unserem Forschungsprojekt gerne weiter verfolgen werden.

mg.retail2020 Zwischenbilanz

Im Forschungsprojekt mg.retail2020 analysieren das eWeb Research Center der Hochschule Niederrhein und die WFMG die Auswirkungen des Online-Handels auf den stationären Einzelhandel am Beispiel der Innenstädte in Mönchengladbach und in Rheydt. Eine erste Zwischenbilanz brachte Erwartetes wie Unerwartetes zu Tage.

Ersten Ergebnissen zufolge ist der Bedarfseinkauf sehr stark vom Internet-handel bedroht. Dem gegenüber steht aber der Wunsch der Kunden, Einkaufen als Erlebnis und eine attraktive Innenstadt genießen zu wollen. Diese und weitere durch Befragung von Konsumenten gewonnene Erkenntnisse werden in den nächsten Wochen im Rahmen des Forschungsprojekts vertieft; Lösungsansätze für diese auf den ersten Blick widersprüchlichen Forderungen erarbeitet.

Dazu dienen beispielsweise auch Workshops mit interessierten Einzelhändlern. Der nächste steht unter dem Motto „Wachstum durch Individualisierung – Die Zukunft gehört dem Einzelhandel mit Seele“. Hintergrund hierzu sind Forderungen der Konsumenten, nach mehr Qualität in der Beratung, der Warenpräsentation, den Sortimenten und der Individualität der Läden. Gleichzeitig wird hinterfragt, ob solche Forderungen im Gegensatz zu Online-Offerten stehen oder sogar von solchen gestützt werden könnten. Der für Einzelhändler kostenlose Workshop findet statt am 10. Februar 2015 um 19.00 Uhr. Der Veranstaltungsort stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest.

Neben weiteren Workshops werden im Rahmen des Forschungsprojekts auch Initiativen in den beiden Innenstädten tatkräftig unterstützt.

INFOS

Eva Gancarz
Tel.: 02161 / 823 79-886
Mail: gancarz@wfmfg.de
www.mgretail2020.de

Business-Talk beim Business-Frühstück Offline oder Online?

Das Forschungsprojekt mg.retail2020 stand auch im Zentrum des letzten WFMG Business-Frühstücks dieses Jahres. Professor Dr. Gerrit Heinemann, Leiter des eWeb Research Centers der Hochschule Niederrhein, gab zu früher Stunde in seinem Kurzvortrag "Zukunft des Handels – Handel der Zukunft" viele Anregungen. Die fast 100 Gäste, darunter viele Einzelhändler und Kooperationspartner von mg.retail2020, diskutierten beim Frühstück im Haus Erholung angeregt über die Zukunft des Handels in Mönchengladbach.



„Als inhaberingeführtes Fachgeschäft stellt mich das Thema Online-Handel vor immense Herausforderungen, personelle und finanzielle. Von daher ist es für mich besonders wichtig auf valide Daten aus dem Projekt mg.retail2020 zurückgreifen, und mich mit anderen Händlern zu dem Thema kontrovers und konstruktiv austauschen zu können.“

Sabine Kuch, Haus der Braut, mit Eva Gancarz, WFMG



„Der Online-Handel fordert uns täglich heraus besser zu werden und uns neu zu erfinden – im MINTO werden wir einen besonderen Fokus auf Aufenthaltsqualität und Service setzen.“

Jessica Queisser und Carsten Faust, beide mfi





Rege Unterhaltungen zum Thema Online-Handel

Dr. Burkhard Schrammen, Schrammen Architekten, Antonius Bergmann, Stadtparkasse MG, Stephan Busch, National Bank



„Der Grund für den Einkauf im Online-Shop eines stationären Einzelhändlers sollte in der Kompetenz seines stationären Geschäfts zu finden sein.“

Wolfgang Kemmerling, Geschäftsführer Zeichensaele



Fachsimpeln über die Entwicklung der Innenstädte

Dr. Ulrich Schückhaus, WFMG, Ernst Kreuder, Kreuder Bau / MG3.0

„Der Online-Handel zwingt die Stadtzentren dazu „Event-Areas“ zu werden und der stationäre Einzelhandel muss sich als wichtiger Baustein dafür interessant machen.“

Frank Mund, Immobilienberatung Mund, im Gespräch mit Rolf Zimmermann, Bienen & Partner



www.dammer.de

Gewerbe- und Industriebauten
individuell, wirtschaftlich, innovativ.

peter dammer

Industriestr. 3 · 41334 Nettetal · Tel.: 02157.12970

Mönchengladbach Ihre Servicepartner



WIRTSCHAFTSSTANDORT MG!

Übersicht und News

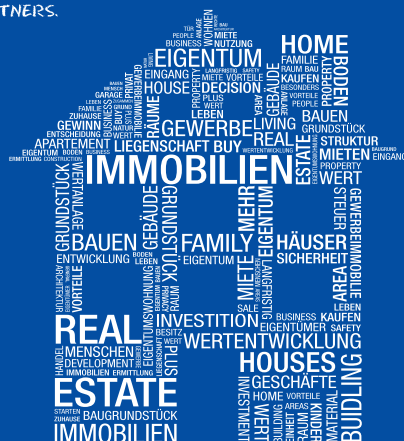
Downloaden Sie unsere WFMG-App!
<http://www.wfm.de/wfm-app.html>



DIE PLÄNE
IHRER ARCHITEKTEN.

DIE WÜNSCHE
IHRER KUNDEN.

DIE GRUNDSTÜCKE
IHRER PARTNER.



EWMG
ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT
DER STADT MÖNCHENGLADBACH MBH

Gute Gründe für den Mehrfamilienhausbau.
Von Ihrem städtischen Partner.
Tel.: 0 21 61 / 46 64 - 0 oder ewmg.de

MÖNCHENGLADBACH

50 Jahre gutes Klima

WILMS

Kälte·Klima·Lüftung

41199 Mönchengladbach · Einruhrstr. 88
Tel. 02166 / 9101-0 · Fax 02166 / 10688
E-mail: info@wilmskkl.de · www.wilmskkl.de

Service macht den Unterschied.

Fliesen, Naturstein und mehr – hochwertig und individuell verlegt: Beratung kostenlos

- ◆ Meisterbetrieb seit 50 Jahren, 5 Jahre Garantie
- ◆ Alle Arbeiten von Reparatur bis Großbaustelle
- ◆ Individuelle, moderne Muster und ital. Natursteine
- ◆ Bad- und Wohnraumerneuerung, Balkonsanierung
- ◆ Aus 1 Hand: Abbruch, Mauern, Verputzen, Estrich



FELS+HÜSGES

FLIESEN UND NATURSTEIN

Boettgerstraße 6, 41066 Mönchengladbach
Tel (0 21 61) 66 50 71, www.felshuesges.de

meteor –
Wir verstehen Menschen

meteor Personaldienste
AG & Co. KGaA
Odenkirchener Str. 28
41236 M. gladbach
t: 02166 -62670
mg@meteor-ag.de

Als Spezialist für gewerblich-technisches Personal bieten wir Ihnen seit 20 Jahren flexible Konzepte mit einem Höchstmaß an Qualität.

- Klassische Arbeitnehmerüberlassung
- On-Site-Management
- Individuelle Personallösungen

meteor-ag.de



**Kniebaum
Bocks
und Partner**

Steuerberater
Wirtschaftsprüfer
Rechtsanwalt

- Steuergestaltungsberatung
- betriebswirtschaftliche Beratung
- Unternehmensnachfolge
- Due Diligence
- Finanz- / Lohnbuchhaltung

Betrather Straße 14 • 41061 Mönchengladbach
02161-4644-0 • kanzlei@kb-mg.de • www.kb-mg.de

ELEKTRISCHE INDUSTRIEANLAGEN

HEPP-SCHWAMBORN

Unsere Leistung für Ihren Erfolg:

- Energieversorgung u. -verteilung
- EIB, Daten- und Netzwerktechnik
- Service und Wartungstechnik
- Elektroinstallation
- Automatisierungssysteme
- SPS und DDC-Software

Hausanschrift: 41238 Mönchengladbach, Bunsenstr. 20 – 22
Postanschrift: 41205 Mönchengladbach, Postfach 20 05 52
Telefon +49 (0) 21 66/ 26 08-0 Telefax +49 (0) 21 66/ 29 41
info@hepp-schwamborn.de <http://www.hepp-schwamborn.de>

MG zieht an 2015

Nachwuchs für die Textil- und Bekleidungsindustrie

Ende Mai findet auf dem Mönchengladbacher Campus der Hochschule Niederrhein wieder die deutschlandweit größte Nachwuchs- und Recruitingmesse der Textil- und Bekleidungsindustrie statt. Anmeldungen von Ausstellern laufen bereits bei der WFMG ein.

Foto: WFMG



Technikum der Hochschule Niederrhein

Fachbereichs für Textil- und Bekleidungstechnik wird die Veranstaltung in diesem Jahr im neuen Multigebäude der Hochschule Niederrhein an der Richard Wagner Straße stattfinden.

Unverändert indes bietet „MG ZIEHT

AN“ zwei Messtage lang die ideale Plattform für den direkten Austausch zwischen textilem Nachwuchs, Personalentscheidern hochkarätiger Unternehmen der textilen Branche und den Professoren der Hochschule Niederrhein.

Begleitet wird „MG ZIEHT AN“ wieder von der erfolgreichen Kampagne „GO TEXTILE!“ des Gesamtverbandes Textil- und Mode. Unterstützt wird die Veranstaltung von den textilen Regional- und Fachverbänden sowie von der Stadtparkasse Mönchengladbach als Sponsor. Das Anmeldeformular für Aussteller steht inzwischen, wie auch die Informationsbroschüre und umfangreiche Informationen zur Messe, zum Download bereit.

Am 28. und 29. Mai 2015 wird sich auf der „MG ZIEHT AN – GO TEXTILE!“ wieder alles efinden, was in der Textil- und Bekleidungsindustrie Rang und Namen hat. Diesmal müssen Aussteller wie Besucher indes ein paar Meter weiter gehen als gewohnt. Denn aufgrund der umfangreichen Baumaßnahmen speziell an den Gebäuden des

AN – GO TEXTILE!“ zwei Messtage lang die ideale Plattform für den direkten Austausch zwischen textilem Nachwuchs, Personalentscheidern hochkarätiger Unternehmen der textilen Branche und den Professoren der Hochschule Niederrhein. Begleitet wird die Messe von einem anziehenden Rahmen-Programm aus Fachvor-

**I
N
F
O**
Pascal Hermanns
Tel.: 02161 / 823 79 89
Mail: info@mgziehtan.de
www.mgziehtan.de



Vorsprung durch Technik 

Fleischhauer Best Price für Gewerbetreibende.¹

Profitieren Sie vom Fleischhauer Best Price. Wir freuen uns auf Sie. Unser Vorteilsangebot bei Leasing:

Ohne Anzahlung².

Audi A4 Avant Attraction 2.0 TDI ultra

100 kW (136 PS), Brillantschwarz, Klimaautomatik, Audi sound system, Bluetooth-Schnittstelle, Infotainmentpaket, MMI® Navigation, Multifunktions-Lederlenkrad, Aluminium-Schmiederäder im 10-Speichen-Design, Reifendruck-Kontrollanzeige, Start-Stop-System u.v.m.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,9; außerorts 3,9; kombiniert 4,2; CO₂-Emission g/km: kombiniert 109

Jährliche Fahrleistung: 15.000 km,
Vertragslaufzeit: 24 Monate

Monatliche Leasingrate netto

€ 189,00 zzgl. MwSt.^{1,2}

Monatliche Leasingrate brutto

€ 224,91 inkl. MwSt.^{1,2}

Der neue Audi A6 Avant 2.0 TDI ultra

110 kW (150 PS), Brillantschwarz, Komfortklimaautomatik, Businesspaket, MMI®-Radio, MMI®-Navigation, Einparkhilfe vorne und hinten, Audi phone box, Audi pre sense basic, Reifendruck-Kontrollanzeige, Start-Stop-System, Xenon plus, Tagfahrlicht, LED-Heckleuchten, elektr. Gepäckraumklappe u.v.m.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,3; außerorts 4,0; kombiniert 4,5; CO₂-Emission g/km: kombiniert 117

Jährliche Fahrleistung: 15.000 km,
Vertragslaufzeit: 36 Monate

Monatliche Leasingrate netto

€ 249,00 zzgl. MwSt.^{1,2}

Monatliche Leasingrate brutto

€ 296,31 inkl. MwSt.^{1,2}

Audi Q5 2.0 TDI clean diesel

110 kW (150 PS), Brillantschwarz, Klimaautomatik, Multifunktions-Lederlenkrad im 4-Speichen-Design, Radioanlage chorus, Reifendruckkontrolle, Reifenreparaturset, Start-Stop-System mit Rekuperation, Tagfahrlicht, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, Glanzpaket u.v.m.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,5; außerorts 4,3; kombiniert 4,3; CO₂-Emission g/km: kombiniert 129

Jährliche Fahrleistung: 15.000 km,
Vertragslaufzeit: 36 Monate

Monatliche Leasingrate netto

€ 339,00 zzgl. MwSt.^{1,2}

Monatliche Leasingrate brutto

€ 403,41 inkl. MwSt.^{1,2}

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes. ¹ Das Angebot gilt nur für Gewerbetreibende, die das Gewerbe mindestens ein Jahr betreiben sowie bei Inzahlungnahme eines Fremdfabrikates (ausgenommen Volkswagen, Seat, Skoda und Porsche), der mindestens 4 Monate auf Sie zugelassen ist. Der über DAT ermittelte Wert Ihres Gebrauchtwagens wird in bar ausgezahlt. Nur in Verbindung mit einem Leasingvertrag über die Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH (Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig) sowie gebunden an die Laufzeit des Leasingvertrages. ² Zzgl. Überführungskosten € 596,64 netto (€ 710,00 brutto). Weitere Informationen erhalten Sie unter www.audi.de

Autohaus Jacob Fleischhauer GmbH & Co. KG

Düsseldorfer Straße 12, 41238 Mönchengladbach, Telefon (02166) 1298-530, Fax (02166) 1298-64, thorsten.heller@fleischhauer.com, www.fleischhauer.com

Richtfest am Flughafen Mönchengladbach Ansetzen zur Landung im Juni

Exakt nach Plan nimmt der Hugo Junkers Hangar am Flughafen Mönchengladbach Gestalt an. Pünktlich vor Wintereinbruch feierte man Anfang Dezember Richtfest; wie geplant soll der Hugo Junkers Hangar im Juni nächsten Jahres seiner Bestimmung übergeben werden; Tante Ju einziehen.



Foto: Detlef Illgner

Zufriedene Gesichter beim Richtfest

Der Hugo Junkers Hangar, das Projekt zu Ehren des Rheydter Technikpioniers Hugo Junkers, nähert sich in großen Schritten seiner Fertigstellung. Erstmals soll am 21. Juni eine der letzten flugfähigen Ju 52 in „ihrem“ Hangar parken, der ab diesem Datum auch eine außergewöhnliche Kulisse für Veranstaltungen bieten wird. Doch bis zur Fertigstellung ist noch viel zu tun.

Nach gelungenem Richtfest Anfang Dezember nimmt derzeit der Innenausbau an Fahrt auf. Auch das Marketing läuft auf Hochtouren: So wird der Hugo Junkers Hangar, dessen Bau gefördert wird durch das NRW-EU Ziel 2 Programm (Wettbewerb Erlebnis.NRW), im Rahmen der Fachmessen BEST OF EVENTS in Dortmund und auf der ITB in Berlin einem internationalen Fachpublikum vorgestellt. Schon jetzt reichen die Buchungsanfragen, laut Thorsten Neumann, Geschäftsführer von noi! Event & Catering und zukünftiger Betreiber des Hangars, bis weit ins Jahr 2016. Es hat sich herumgesprochen, dass Veranstaltungen aller Größenordnungen hier einen außergewöhnlichen Rahmen bekommen werden.

Positive Nachrichten gibt es auch vom Spielplatz: Rechtzeitig vor den Osterferien

nächsten Jahres wird die Flughafengesellschaft Mönchengladbach in direkter Nachbarschaft zum Hangar am Flughafen einen neuen Spielplatz einweihen. Der bisherige Spielplatz hatte der Baustelle des Hugo Junkers Hangars weichen müssen. Ab Sommer 2015 können also alle Familienmitglieder am Flughafen Mönchengladbach ihren ganz persönlichen Landeplatz finden.

**I
N
F
O**

David Bongartz
Tel.: 02161 / 823 79-85
Mail: bongartz@wfmng.de

Anette Harings
Tel.: 02161 / 823 79-84
Mail: harings@wfmng.de
www.junkersinmg.de

Die neue Leichtigkeit Ihrer Business-Bank-Beziehung.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Wer als Unternehmer einmal die **Genossenschaftliche Beratung einer Volksbank genossen hat**, möchte keine andere Hausbank mehr. Wir haben die richtigen Mittel für den Mittelstand: Ob Liquidität, Investitionen, Finanzierung, Fördermöglichkeiten oder Unternehmensnachfolge – die Volksbank macht Ihren Businesserfolg zur Chefsache!

www.voba-mg.de

Volksbank
Mönchengladbach eG 

Vermarktung abgeschlossen

Success Stories in Giesenkirchen

Der Korschenbroicher Meisterbetrieb Isoliertechnik Onkelbach sicherte sich das letzte verfügbare Grundstück an der Mönchengladbacher Erftstraße. Damit ist die Vermarktung des rund 33.000 Quadratmeter großen Gewerbegebietes Giesenkirchen abgeschlossen.



Foto: ASG Aluminium

Die Experten für stranggepresste Aluminium-Profile errichteten sich eine Produktionshalle, deren Dach vollständig mit Sonnenkollektoren versehen wurde.

Onkelbach wird auf der Fläche von rund 2.000 Quadratmetern einen Firmenneubau mit rund 700 Quadratmeter Nutzfläche errichten. In diesem wollen die inhabergeführten Spezialisten für Wärme- und Kälteedämmung ihre 20jährige Unternehmensgeschichte mit ihren derzeit elf Mitarbeitern fortsetzen. Mit dem Verkauf dieses Gewerbegrundstücks schließt die WFMG nach nur sechs Jahren die Vermarktung des Gewerbegebietes Giesenkirchen ab, das ausschließlich kleinteilig an kleine und mittelständische Unternehmen

veräußert wurde. Die Erfolgsgeschichte begann im Jahr 2008 mit dem Ankauf und der Erschließung des Kawneer Areals durch die EWMG. Noch im gleichen Jahr startete die WFMG die Vermarktung und konnte schon bald den Verkauf der ersten Parzelle an die Reimann GmbH verkünden. Die Stahlbauprofis errichteten auf dem rund 5.500 Quadratmeter großen Grundstück eine 1.800 Quadratmeter große Produktionshalle. Schon bald darauf stand eine Expansion und mit ihr der Ausbau der Produktionskapazitäten an. Ähnliche Suc-

cess Stories schrieben im Gewerbegebiet Giesenkirchen inzwischen Mittelständler wie ITZ Rhein/Maas und ASG Aluminium und Stahl.

Doch so erfreulich die Vermarktung dieses Gewerbegebietes auch lief, so zeigt sie auch, dass die Stadt neue Gewerbeflächen benötigt. Dazu Achim Georg, Inhaber von Georg Consulting, in einem Gutachten zur Gewerbeflächen-Situation in der Stadt: „Mönchengladbach hat sich in den vergangenen drei Jahren wirtschaftlich überdurchschnittlich positiv entwickelt. Insbesondere die Zahl der Arbeitsplätze für Hochqualifizierte verlief in den vergangenen zehn Jahren mit einer Steigerung um 42,4 Prozent erfreulich. Um diese Dynamik nicht abzuwürgen, muss Mönchengladbach ein ausreichendes, vielfältiges Flächenangebot für die Wirtschaft vorhalten.“

I
N
F
O
S

Willi Altenberg
Tel.: 02161 / 823 79 74
Mail: altenberg@wfm.de
www.wfm.de

Zeit für Investitionen

Mönchengladbach besonders förderwürdig

Die NRW.BANK hat das RWP-Förderprogramm RWP zum 1. Oktober 2014 neu aufgelegt. Für hiesige Unternehmer hat diese Neuaufgabe besonders positive Auswirkungen, denn Mönchengladbach wurde als Fördergebiet der Stufe C klassifiziert.

Unternehmen, die in ihren Betrieb investieren und damit neue Arbeitsplätze schaffen, können im RWP-Förderprogramm (Regionales Wirtschaftsförderprogramm NRW) außergewöhnlich attraktive Investitionszuschüsse beantragen. Wie bei Zuschüssen üblich, müssen diese im Vergleich zu Krediten nicht zurückgezahlt werden. Sitzen die Unternehmen in Fördergebieten der Kategorie C werden sie mehr als andere gefördert.

So beträgt beispielsweise der Zuschuss für

Investitionsvorhaben, mit denen in Mönchengladbach Arbeitsplätze geschaffen werden, bis zu 30 Prozent für kleine, bis zu 20 Prozent für mittlere sowie bis zu 10 Prozent beziehungsweise maximal 2,5 Millionen Euro für große Unternehmen. Auch arbeitsplatzsichernde Maßnahmen werden bezuschusst, jedoch in geringerem Umfang. Schulungsmaßnahmen, die für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit eines Mönchengladbacher Unternehmens von besonderer Bedeutung sind, werden sogar mit bis zu 40 Prozent bezuschusst. Für

die neue Förderperiode stehen bis Ende 2020 mit rund 430 Millionen Euro gut 50 Prozent mehr Fördermittel zur Verfügung als zuvor. Die WFMG berät Unternehmen frühzeitig bei der Chancenprüfung von Investitionsvorhaben.

I
N
F
O
S

Willi Altenberg
Tel.: 02161 / 823 79 74
Mail: altenberg@wfm.de
www.wfm.de
www.nrwbank.de/foerderlotse-produkte

Business Park II wächst Edel und Stark unter einem Dach

In unmittelbarer Nachbarschaft zur Santander Consumer Bank entsteht der Neubau der Wirtschaftsprüfer Klomp, Exner und Aretz sowie Klinge Accessoires. Auf rund 2.000 m² Gesamt-Bürofläche bietet das dreigeschossige Gebäude ab Sommer 2015 ein ebenso anspruchsvolles wie edles Ambiente.



Schicker Neubau an der Madrider Straße im Nordpark

Bei der Vermarktung des Business Park II hat die WFMG insbesondere kleinere Projektentwicklungen im Blick. Ein Angebot, das die Klinge GmbH & Co. KG und die Sozietät Klomp – Exner – Aretz als erste

erbern ab Sommer 2015 als neues Domizil dienen wird. Die beiden Investoren sind von der Attraktivität des Standortes so sehr überzeugt, dass sie den Neubau groß genug konzipieren, um weiteren Nut-

annahmen. Auf einem rund 3.000 m² großen Grundstück errichtet die Bauherrengemeinschaft jetzt an der Madrider Straße ein dreigeschossiges Bürogebäude, das dem Spezialisten für edle Accessoires sowie den Wirtschaftsprüfern, vereidigten Buchprüfern und Steu-

zern Räume bieten zu können. „Der Businesspark II bietet uns ein hochwertiges Büroumfeld, das für unsere Kunden und Mandanten optimal erreichbar ist“, freut sich Marcel Klinge, Geschäftsführer des Spezialisten für Metall- und Lederaccessoires, auf den neuen Firmenstandort.

Lange alleine bleiben die Bauherren sicher nicht: Ein weiteres Grundstück hat die WFMG bereits veräußert; weitere Anfragen liegen vor. Der prominenteste Nachbar indes feierte diesen November schon Richtfest: die Santander Consumer Bank.

IN
FO
S

Dirk Spieker
Tel.: 02161 / 823 79-79
Mail: spieker@wfm.de
www.wfm.de

**21 Jahre die Firma
größgemacht.**

11 Jahre den Erfolg genossen.

**Und nicht 1 Stunde Zeit über
das Danach nachzudenken?**

Die S-UBG ist ihr Partner für zukunftsweisende Lösungen in der Unternehmensnachfolge. Nehmen Sie sich eine Stunde Zeit für unsere unverbindliche Beratung. Es geht um Ihr Unternehmen.

Gründung | Frühphase | Wachstum
Gesellschafterwechsel | Nachfolge | Going Public



S-UBG

Die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft der Sparkassen in Aachen
Düren | Euskirchen | Heinsberg | Krefeld | Mönchengladbach www.s-ubg.de

Masterplan MG3.0

Im Osten viel Neues

Die Realisierung des Masterplans MG3.0 wird weiter Fahrt aufnehmen: Seit kurzem ist die Stadt Inhaber des 74.000 Quadratmeter großen Areals des ehemaligen Güterbahnhofs, auf dem das Gewerbegebiet „City Ost“ realisiert werden soll.



Foto: Zillmann

Aus der Luft wird die exzellente Lage der City Ost offensichtlich.

Mit dem Kauf des Filetgrundstücks im Herzen Gladbachs hat die Stadt den wichtigsten Grundstein gelegt für die Umsetzung des Masterplans in der City Ost. Jetzt ist der Weg frei, den Empfehlungen des englischen Stararchitekten Sir Nicolas Grimshaw zu folgen und in zentraler In-

nenstadtlage eine Top-Adresse für hochwertige Büroimmobilien zu schaffen. „Mit dem Ankauf der Fläche in der City-Ost haben wir es nun selbst in der Hand, die Ideen des Masterplans in diesem zentralen Areal des Gladbachtals umzusetzen“, kom-

mentierte Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners die einstimmige Entscheidung des Stadtrates. In den kommenden Monaten soll nun das Planungsrecht für das Areal geschaffen werden. Parallel dazu laufen die Vorarbei-

ten zur Erschließung. Dabei will die Stadt die gut acht Hektar bedarfsgerecht für potenzielle Investoren zuschneiden. Deren Neubauten müssen sich masterplankonform in die städtebauliche Gesamtplanung einfügen. Erste Gespräche wurden bereits geführt. Schon in zwei bis drei Jahren könnten Baukräne in der City Ost in den Himmel ragen.

Mit ihrer gemeinsamen Bewerbung um den neuen Standort der Sparkassenakademie NRW haben EWMG und WFMG gezeigt, welches Potenzial das Gladbachtal bieten wird.

I
N
F
O
S

Niko Papadopoulos
Tel.: 02161 / 823 79-883
Mail: papadopoulos@wfm.de
www.wfm.de

Gewerbegebiet Hardt

Analytiklabor der Zukunft

Die Heidelberger Limbach-Gruppe errichtet im Gewerbegebiet Hardt ein Stück Zukunft.

Auf einem rund 11.500 Quadratmeter großen Grundstück im Gewerbegebiet Hardt entsteht derzeit das Analytiklabor der Zukunft. Der Investor, die Heidelberger Limbach-Gruppe, errichtet dort ein modernes Betriebsgebäude mit einer Bruttogeschossfläche von über 9.300 Quadratmeter. Hier entstehen 400 hochwertige Arbeitsplätze in einem qualitativ hochwertigen Laborumfeld. Deutschlands größte inhabergeführte Laborgruppe hatte von der WFMG mehrere Standorte vorgeschlagen bekommen und entschied sich insbesondere aufgrund der Autobahnanbindung für das städtische Gewerbegrundstück.

Bereits auf der großen Immobilienmesse Expo Real in München war die Neu-Ansiedlung von Limbach Gesprächsthema. Wie auch der Verkauf von 76.000 Quadratmetern im Regiopark an DHL.

I
N
F
O
S

Willi Altenberg
Tel.: 02161 / 823 79 74
Mail: altenberg@wfm.de
www.wfm.de

Gewerbeimmobilien
Industrieobjekte
Kapitalanlagen

BIENEN & PARTNER



Gewebepark Reststrach

Ihr idealer Standort... direkt vor der Haustür !

Hallenflächen von 252 m² bis 2.039 m²

Büroflächen von 72 m² bis 290 m².

Variabel kombinierbar, mit hoher Energieeffizienz.

www.bienen-partner.de

Büro Düsseldorf im GAP 15
Graf-Adolf-Platz 15
40213 Düsseldorf
Telefon 0211. 88 24 24 61



BIENEN & PARTNER
Immobilien GmbH
Beethovenstraße 40
41061 Mönchengladbach
Telefon 02161. 82 39 33
Info@bienen-partner.de

zdi-Zentrum Mönchengladbach

Metall- und Elektro-Industrie im Fokus

Die Nachwuchssicherung in der Metall- und Elektro-Industrie wird über die Zukunftsfähigkeit des Innovationsstandortes Deutschland entscheiden. Das MGconnect-Team der WFMG forciert deshalb in Kooperation mit der UME den Ausbau des zdi-Zentrums Mönchengladbach.

Foto: M. Offermanns / MMO



Impression vom Business-Tag Metall + Elektro 2014

Gerade einmal ein Jahr ist es her, da haben die Partner die Kooperation bekannt, durch die das Netzwerk ausgebaut werden sollte. Parallel dazu sollten neue Angebote getestet werden, mit denen Jugendliche möglichst frühzeitig für Ausbildungsberufe und Studiengänge der Branchen begeistert werden können. Eine erste Zwischenbilanz zeigt, dass der Plan aufzugehen scheint. Obwohl die Mitgliedschaft im Netzwerk des zdi-Zentrums für Unternehmen ab 2015 mit Beiträgen verbunden ist, konnten bereits zehn neue zdi-Partner verkündet werden.

Bei den weiterführenden Schulen zählt man inzwischen 15 Partner, hinzu kamen zuletzt die Bischöfliche Marienschule und die Geschwister-Scholl-Realschule. Auch die Hochschule Niederrhein, mit dem

Fachbereich Textil- und Bekleidungstechnik einst Gründungspartner des zdi-Zentrums, ist inzwischen mit allen zehn Fachbereichen beteiligt.

Das Kursangebot wurde vom zdi-Zentrum MG mit durchgehender Beteiligung von Partner-Unternehmen weiterentwickelt. Einige Angebote, wie der Bau von Longboards oder die Fahrt zur Hannover Messe, sind heute schon wenige Tage nach Anmeldestart ausgebucht. Erstmals wird in 2015 ein Projekt exklusiv für Mädchen umgesetzt. Hier sucht das zdi-Zentrum MG noch nach einem Partner aus der IT-Branche. „Ende 2015 wollen wir ein sich wiederholendes Kursprogramm entwickelt haben, das Jugendliche für jene Themen begeistert, die zu den Bedarfen unserer Metall- und Elektroindustrie passt“, erklärt Daniel Dieker das nächste Ziel des von ihm koordinierten zdi-Zentrums Mönchengladbach. Weitere Partner-Unternehmen wie auch Schulen seien willkommen.

**I
N
F
O
S**

Daniel Dieker
Tel.: 02161 / 823 79-73
Mail: dieker@wfmg.de
www.zdi-MG.de

Unternehmenspartner des zdi-Zentrums MG

- ALSTOM Grid
- ATB Schorch
- Ausbildungsverbund Mönchengladbach
- Effertz Tore
- Fritz Driescher
- Gui-Lab ING.-Büro Dr. Winkens
- ITZ Rhein/Maas
- NEW
- nobocom
- Scheidt & Bachmann
- SMS Meer
- Trützschler

zdi steht für „Zukunft durch Innovation“ und ist eine Gemeinschaftsinitiative des Landes NRW mit dem Ziel, durch praxisnahe Angebote Jugendliche für den Weg in MINT-Berufe und -Studiengänge zu begeistern.

Gefördert wird das zdi-Zentrum MG durch die europäische Union und die Bundesagentur für Arbeit.



Ihr Spezialist für Antriebstechnik und Maschinenbau

- Kettenräder und Stirnräder aus allen Bereichen der Industrie
- Rollen- & Förderketten ■ Verzahnungselemente



ketTEC e.K. ■ Boettgerstrasse 11 ■ 41066 Mönchengladbach ■ Tel. 02161 / 575 43 40
Fax: 02161 / 575 43 41 ■ www.kettec.de ■ info@kettec.de

Deutsch-Niederländisches Wirtschaftsforum Netzwerk ohne Grenzen

Das fünfte Deutsch-Niederländische Wirtschaftsforum fand vor dem eindrucksvollen Hintergrund des Borussia-Parks in Mönchengladbach statt und setzte auch in diesem Jahr wieder Maßstäbe.



Foto: IHK

Erwartungsvolle Gesichter bei der Eröffnung (v.r.): IHK-Präsident Heinz Schmidt, Jaap Docter (Kamer van Koophandel), NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin, Frank van Beuningen (Konsul des Königreichs der Niederlande) und Dr. Ron Brinitzer (Geschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein).

Unter dem Motto „Mit Freunden Geschäfte machen!“ verknüpfte das Deutsch-Niederländische Wirtschaftsforum dieses Jahr über 600 Unternehmen der Region beim grenzüberschreitenden Networking im Borussia-Park. Es präsentierten sich gut 70 deutsche und niederländische Unternehmen. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch Fachvorträge und Expertenrunden, welche den anwesenden Firmen Informationen zum erfolgreichen grenzüberschreitenden Geschäft vermittelten. Auch die WFMG führte zahlreiche Gespräche mit bewährten Partnern und neuen Interessenten aus den Niederlanden.

I
N
F
O
S

Rafael Lenzion
Tel.: 02161 / 823 79-75
Mail: lenzion@wfm.de
www.wfm.de

Deutsch-Niederländisches Businessfrühstück Kaffee mit Präzision

Bereits zum 14. Mal fand Mitte November die Internationale Präzisionsmesse in Veldhoven statt. Am zweiten Messetag traf man sich beim Deutsch-Niederländischen Businessfrühstück.



Foto: WFMG

Bei belegten Brötchen und starkem Kaffee wurde Netzwerken zum vollen Genuss.

Intensiv nutzten Unternehmer beider Länder die Morgenstunden und das leckere Frühstück zum Ausbau ihrer Netzwerke. So gestärkt präsentierten sie sich anschließend wieder dem internationalen Fachpublikum auf der Internationalen Messe für Hoch- und Ultrapräzisionstechnologie. Besondere Aufmerksamkeit erfuhr das von der WFMG initiierte Kompetenznetzwerk für die Industrie, maex online. Einst gegründet als Kapazitätenbörse macht es sich heute in der Region und grenzüberschreitend stark für die vielfältigen Kompetenzen der Unternehmen des Maschinenbaus und der Elektrotechnik vom Niederrhein und den Wirtschaftsstandort Mönchengladbach. Auch die gemeinschaftlichen Führungen zu ausgewählten Globalplayern, die sich auf Angebote der Hoch- und Ultrapräzision spezialisiert haben, fanden regen Zuspruch. Gut 3.660 Besucher informierten sich über die High-Tech-Innovationen der 306 Aussteller und knüpften neue Geschäftskontakte.

Verkäufer-Hotline
02161 - 279 33 29



QR-Code scannen
und mehr erfahren.



Unser Team für eine erfolgreiche Immobilienvermittlung.

Acht Immobilien-Spezialisten,
38 Geschäftsstellen, 950 Mitarbeiter,
165.000 Kunden sowie ein
deutschlandweites Vertriebsnetz.

 **ImmobilienCenter**
Ihr Immobilienmakler

Vereinbaren Sie einfach einen Termin in einer unserer
38 Geschäftsstellen, im Internet unter www.sparkasse-mg.de/immobilien oder unter 02161-279-3325.

 **Stadtsparkasse**
Mönchengladbach



impress media



**"Roll-Up Displays für
Ihren Messeauftritt"**

69,00 € (inkl. MwSt.)



- * 85 x 200 cm
- * Vierfarbig bedruckt
- * Widerstandsfähige
500 g/m² PVC Folie
- * Praktische Tragetasche
inklusive

**Wir freuen uns auf
Ihren Anruf!**

impress media GmbH

Heinz-Nixdorf-Straße 21
41179 Mönchengladbach
T. +49 2161 299 98-500
F. +49 2161 299 98-88
www.impress-media.de

Nachrichten



Aldi Süd

Die Unternehmensgruppe Aldi Süd will ihrer Vorreiterrolle im deutschen Lebensmitteleinzelhandel auch bei der Senkung des CO₂-Verbrauchs gerecht werden: Mittlerweile wurde die 300. Filiale mit klimaneutralen CO₂-Kälteanlagen für Kühlregale ausgestattet. Kennlich gemacht wird dies durch Aufkleber an den Regalen.

www.aldi-sued.de



Andritz

Der österreichische Technologiekonzern Andritz expandiert am Standort Mönchengladbach. Für den wachsenden Flächenbedarf zieht er zum 1. Februar Hallen- und Büroflächen im Monforts Quartier. Auch das Personal soll von derzeit noch sieben Mitarbeiter in den nächsten Monaten aufgestockt werden. Gefunden hat Andritz die gut 1.300 Quadratmeter an Hallen- und Büroflächen durch die Immobilienberatung Bienen & Partner.

www.andritz.com/de/



Engineering Dobersek

Der Mönchengladbacher Anlagenbauer Engineering Dobersek setzt seinen weltweiten Expansionskurs fort. Erst kürzlich hat das Unternehmen zwei hocheffiziente Anlagenprojekte in Russland und Usbekistan an die Auftraggeber übergeben. Jetzt kam der nächste Großauftrag im zweistelligen Millionenbereich aus Usbekistan.

www.dobersek.com



GWSG

In Zusammenarbeit mit der Marketing Gesellschaft der Stadt Mönchengladbach hat die GWSG ihren Internetauftritt modernisiert. Die nun auch für Smartphones und Tablets optimierte Website bietet durch eine neue, übersichtliche Struktur dem Besucher Informationen und Angebote rund um das Wohnen in der Vitusstadt.

www.gwsg.de



Hochschule Niederrhein

Studenten des Studiengangs Steuern und Wirtschaftsprüfung an der Hochschule Niederrhein können seit diesem Semester einen sogenannten DATEV-Führerschein erwerben. Mit dieser Weiterbildung können die Nachwuchskräfte schon während des Studiums berufliche Praxis beim Um-

gang mit der gängigen Steuersoftware erlangen.

www.hs-niederrhein.de



Kabel. Consult. Ing.

Die Fach-Zeitschrift „handling“ des Weka Verlags hat 2014 erstmals den „handling award“ vergeben. Der Mönchengladbacher Entwicklungsingenieur und Prozessoptimierer Juan Carlos González Villar wurde für sein energieeffizientes Antriebssystem „Energy-Light“ ausgezeichnet. Durch den hohen Systemwirkungsgrad bei optimierter Energiebilanz sollte es insbesondere bei Anwendungen mit hoher Varianz für niedrige Energiekosten.

www.kabelconsulting.de



Kalthöfer

Für seine herausragende Abschlussarbeit im Studiengang Informatik der Hochschule Niederrhein hat Kathirchselvan Tharmatasa den mit 1.000 Euro dotierten Ewald-Kalthöfer-Preis gewonnen. Er entwickelte eine innovative Gewächshausklimasteuerung.

www.kalthoefer.de



Lambert Schlun

Das Bauunternehmen Lambert Schlun hat sich entschieden, das Geschäftsfeld „Schlüsselfertigbau“ von Mönchengladbach aus zu erweitern. Sieben Mitarbeiter werden künftig vom Konrad-Zuse-Ring aus die Vertriebstätigkeit in der Region koordinieren. Die Ansiedlung wurde von der Immobilienberatung Bienen & Partner vermittelt.

www.schlun.de



Math.-Nat. Gymnasium

Ingrid Habrich, Schulleiterin des Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Gymnasiums der Stadt Mönchengladbach, wurde Mitte November zur Vorstandsvorsitzenden der Rheinischen Direktorenvereinigung gewählt. Als Repräsentantin aller Schulleiter der Gymnasien in den Regierungsbezirken Köln und Düsseldorf ist sie damit auch Ansprechpartner für die Westfälische Direktorenvereinigung, die Landeselternschaft und das Ministerium für Schule und Weiterbildung des Landes NRW.

www.rhdv.de

MGMG

Gleich drei starke Frauen wird der Initiativkreis Mönchengladbach 2015 in Mönchengladbach begrüßen. Den Auftakt macht im Rahmen der Reihe „Solisten und Orchester der Welt in MG“ im März die Trompetenvirtuosin Alison Balsom. Ihr folgt unter dem Motto „Nobelpreisträger in MG“ im Mai die amerikanische Friedensnobelpreisträgerin Jody Williams. Bevor dann im Nachgang der „MG ZIEHT AN – GO TEXTILE!“ Anfang Juni die Mode-Designerin Vivienne Westwood in der Kaiser-Friedrich-Halle sein wird.

www.mgm.de

OTC Daihen Europe

OTC Daihen präsentierte fünf verschiedene Prozesse zum Lichtbogenschweißen, sowohl für manuelles wie auch automatisiertes Schweißen mit Robotern, den rund 60.000 Fachbesuchern der EuroBLECH 2014. Begeistert waren von der innovativen Technik der Mönchengladbacher aber auch die Besucher des OTC Partner Meetings und die Konzernspitze der Daihen Corporation aus Japan. Das Treffen stand ganz im Zeichen der zukünftigen Unternehmensstrategie.

www.otc-daihen.de

Sanitätshaus Renovatio

Das Mönchengladbacher Sanitätshaus Renovatio hat im InnovationsCenterWest auf der Rudolfstraße zusätzliche Fläche angemietet und damit seine Gesamtfläche fast verdoppelt. Durch die erweiterte Kapazität sollen die Kunden optimierten, insbesondere zeitnahen Service bekommen. Die Vermittlung erfolgte durch Bienen & Partner.

www.reno-vatio.de

Scheidt & Bachmann

Auf der InnoTrans in Berlin hat die Deutsche Bahn AG zum sechsten Mal ihrer Lieferantenprädikate vergeben. In der Kategorie „Infrastruktur Elektrotechnik, Telekommunikation, Leit- und Sicherungstechnik“ (mit gut 3.500 Lieferanten und einem jährlichen Einkaufsvolumen von rund sechs Milliarden Euro) belegte Scheidt & Bachmann mit seinem Stellwerk ZSB 2000 den ersten Platz. Gepunktet hat das Stellwerk mit seinen energieeffizienten Eigenschaften und seinem Bedienkonzept.

www.scheidt-bachmann.de

MG jubelt

Deutsch-Türkische IHK (TDIHK)

Ihr zehnjähriges Bestehen feiert in diesem Jahr die Deutsch-Türkische IHK (TDIHK). Die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen mit einem der wichtigsten Handelspartner Deutschland stärken und fördern – diese Aufgabe hat die TDIHK in den vergangenen Jahren durch ihr vielfältiges Dienstleistungs- und Kongressangebot erfolgreich erfüllt.

www.td-ihk.de

Hochschule Niederrhein

Christina Jasmund, Professorin für Kindheitspädagogik am Fachbereich Sozialwesen der Hochschule Niederrhein, ist vom Fachmagazin „Unicum“ zur „Professorin des Jahres 2014“ in der Kategorie Geistes-, Gesellschafts- und Kulturwissenschaften ernannt worden. Beim landesweiten Wettbewerb konnten Studierende, Absolventen und Arbeitgeber ihren „Wegbereiter für Karrieren“ nominieren.

www.hs-niederrhein.de

Rolf Sprenger

Seit 50 Jahren besitzt Rolf Sprenger, Inhaber des gleichnamigen Mönchengladbacher Karosserie- und Lackierfachbetriebes, seinen Meisterbrief. Dafür erhielt der Ehrenobermeister der Karosserie- und Fahrzeugbauerinnung Mönchengladbach in 2014 den Goldenen Meisterbrief. Auch mit 75 Jahren ist Rolf Sprenger immer wieder in der Werkstatt.

www.sprenger-rolf.de

Santander Consumer Bank AG

Beispielhaft für das Thema Gender Equality geht die Santander Bank mit ihrer auf Chancengleichheit ausgerichteten Personalpolitik voran. Für diese Bemühungen wurde die Bank im September mit dem TOTAL E-QUALITY-Prädikat des TOTAL E-QUALITY Deutschland e.V. ausgezeichnet.

www.santander.de

WISSEN, WAS ZÄHLT.

RECHTLICHE LÖSUNGEN UNTER EINEM DACH.



BACKES
RECHTSANWÄLTE



DR. PETER BACKES
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht

DR. CHRISTOF WELLENS
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Familienrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht

HELMUT FREUEN
Oberstadtdirektor a.D.
Rechtsanwalt
bis 2008

MICHAEL BERGHS
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Mediator

VERONIKA HEUSER
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Sozialrecht

MARTINA SCHÄCKEL
Rechtsanwältin

DR. CARSTEN CHRISTMANN
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Erbrecht

DR. LUTZ HÄHLE
Rechtsanwalt

ULLRICH FELLER
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht

DIRK NIEBNER
Rechtsanwalt

MAXIMILIAN BACKES
Rechtsanwalt

UNTERNEHMEN | WIRTSCHAFT
VERSICHERUNG | GESUNDHEIT
VERWALTUNG | ÖFFENTLICHKEIT
STEUERN | VERMÖGEN
BAUWIRTSCHAFT | IMMOBILIEN
ARBEIT | SOZIALES
FAMILIE | GENERATIONEN

HOENZOLLERNSTR. 177
41063 MÖNCHENGLADBACH
Tel. 0 21 61 / 8 13 91-0
Fax 0 21 61 / 8 13 91-50
info@dr-backes.de
www.dr-backes.de

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008



19

Business-Tag hoch 4 Bestnoten in Serie

Anfang Februar findet der größte Business-Tag in der Geschichte von MGconnect statt: Unternehmen aus vier Wirtschaftszweigen zeigen Oberstufen-Schülern in 28 Do-it-Yourself-Workshops typische Aufgaben ihrer Branchen. Schon Mitte Dezember war das Gros der gut 300 Plätze ausgebucht.



Die laufende Optimierung des Veranstaltungsformats hat sich ausgezahlt. Was als Besichtigungstour durch Betriebe für Schüler der Mittelstufe begann, ist inzwischen auch für Oberstufenschüler eine ebenso außergewöhnliche wie anziehende Form der Berufs- und Studienorientierung. Einige Gymnasien und Gesamtschulen

haben sogar ganze Stufen angemeldet. Durch die Parallelität der vier Wirtschaftszweige kann dennoch jeder Schüler seinen persönlichen Interessen folgen. Die verschiedenen Workshops der Unternehmen geben darüber hinaus gute Eindrücke von der beruflichen Bandbreite der verschiedenen Branchen, den Anforderungen an Fachkräfte und auch den Perspektiven. Zusätzlich berät die Agentur für Arbeit in jedem Business-Tag branchenspezifisch zu Studiengängen und Ausbildungsberufen. Ein Angebot von MGconnect und Agentur für Arbeit Mönchengladbach, das bereits bei der Durchführung für Mittelstufen-Schüler sehr gut ankam: Unternehmen wie Schüler gaben den Business-Tagen Bestnoten. Ein Erfolg, den die Kooperationspartner mit Schülern aus der Oberstufe wiederholen wollen.

Unternehmen in den Workshops

- Agentur für Arbeit MG
- City Vision
- Hochschule Niederrhein
- impress media
- ITZ Rhein/Maas
- Kliniken Maria Hilf
- Kreishandwerkerschaft MG
- Medical Computers Deutschland
- Nobocom
- Radio 90,1
- Rein Medical
- RP Online
- SMS Meer
- Sozial-Holding MG
- WFP / wfp:2

Wer Sprachen spricht, hat schon gewonnen.

Wer Sprachen beherrscht, steht einfach immer besser da: beruflich und privat. Im Gruppen- oder Einzeltraining machen wir Sie fit – in der Sprache Ihrer Wahl.

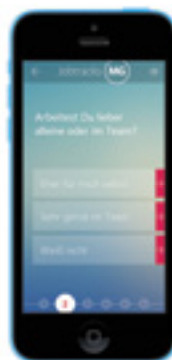
Rufen Sie uns an – ganz unverbindlich.
0 21 61 - 18 36 52

41061 Mönchengladbach
Hindenburgstraße 161 - 163
Fax: 0 21 61 - 18 75 0
inlingua.mg@t-online.de
www.inlingua-moenchengladbach.de



JOBTRACKS MG So klingt der Traumjob

Kann ein Beruf einen Sound haben? Kann er – wie die App „JOBTRACKS MG“ beweist, die ab Februar auf der Webseite von MGconnect zum kostenlosen Download bereitsteht.



In einer Kreuzung aus Berufsorientierung und Musiktracks findet mit JOBTRACKS MG jeder seinen persönlichen „Sound of the Future“. Die neue App von MGconnect und Agentur für Arbeit soll helfen, Ideen für Berufe zu bekommen, die zu persönlichen Vorlieben passen. Sechs bewusst einfach gehaltene Fragen müssen beantwortet werden: Jede Antwort löst einen anderen Sound aus und führt zu anderen Berufsbildern. Am Ende wirft die App einen Musiktrack aus, der mit jenen Berufen

im Einklang steht, die zu den Antworten am besten passen, und natürlich die Berufe selbst. Nur einen Klick weiter folgen detaillierte Informationen zu diesen, und die App listet jene Arbeitgeber auf, die in Mönchengladbach diesen Beruf ausbilden.

**I
N
F
O
S**
Susanne Feldges
Tel.: 02161 / 823 79-86
Mail: feldges@wfmfg.de
www.mgconnect.de



Investition braucht
Perspektive.
Und eine Bank,
die das versteht.

Wir. Gladbanker

Wir wissen: Zukunft lässt sich nicht vorausberechnen. Zukunft verlangt Gestaltungsfreiheit.
Willkommen als unser Firmenkunde: Sie wachsen, wir finanzieren.

 **Gladbacher Bank**
Mehr Leistung. Mehr Vorteile. Für Sie.



Wir kümmern uns.

WIR LIEFERN DAS WICHTIGSTE LEBENSMITTEL



■ Renate G.
Schulkontaktpflege
Trinkwasser

Pro Jahr liefern wir 23,6 Milliarden Liter Trinkwasser und versorgen so die Region mit dem wichtigsten Lebensmittel überhaupt.

Wir kümmern uns um Ihre Perspektive: www.new-perspektive.de

