

SERVICE

Wenn der Beifahrer nervt – TÜV gibt Tipps

(mibr) Beifahrer und Fahrer in einem Auto sind nicht immer ein harmonisches Team. Doch wenn die Stimmung im Cockpit geladen ist, sind Unfälle oft die Folge, warnt die Regionaldirektion Mönchengladbach des TÜV Rheinland. Sie geben Tipps wie Aggressionen abgebaut werden können. „Missverständnisse vermeiden ist die Devise“, sagt Axel Uhle, Leiter der Niederlassung. Ein Beispiel: Gut gemeinte Bemerkungen wie „Nicht so schnell“ oder „Die Ampel dort vorne ist rot“ könnten vom Fahrer irrtümlich als Kritik aufgefasst werden. Tipps und Kommentare sollten klar und sachlich formuliert werden. Heikle Themen sollten nie während der Fahrt, sondern immer vorher oder nachher diskutiert werden. Informationen unter www.tuev-sued.de

Modedesignerin Brachten beim Marketingclub

(mibr) Die Marketingjunioren des Marketingclubs Mönchengladbach haben die Gladbacher Modedesignerin Eva Brachten zu einem Vortrag am Montag, 11. Juni, um 19.30 Uhr im St. Vith eingeladen. Die 31-jährige Schneidermeisterin lernte an der Modeschule Düsseldorf und hat sich vor drei Jahren mit junger, individueller Mode selbstständig gemacht. In dem Vortrag stellt sie ihre Firmenphilosophie und ihre Projekte vor.

Mo., 11. Juni, 19.30 Uhr, St. Vith, Alter Markt

Gründen mit Erfolg – aber wie geht das?

(mibr) Mit einer Vortragsveranstaltung will die IHK Mittlerer Niederrhein allen, die sich selbstständig machen wollen, ein Info-Paket mit auf den Weg geben. Am Dienstag, 5. Juni, geht es von 9 bis 17 Uhr in der IHK in Krefeld um Marktanalysen, Fördermittel und sämtliche Aspekte der Vorsorge wie Rentenversicherung und Krankenversicherung. Um Zeit für individuelle Fragen zu bieten, ist die Veranstaltung auf 25 Teilnehmer begrenzt. Teilnahmegebühr: 25 Euro.

Anmeldung bei Ina Klebs unter ☎ 02151/ 63 53 36.

Arbeitsagentur stellt bei Santander Bank Berufe vor

(mibr) Was macht die Kauffrau für Dialogmarketing? Die Berufsberatungsveranstaltung „Berufe vor Ort“ der Arbeitsagentur macht dieses Mal Station bei der Santander Consumer Bank. Zu einem berufskundlichen Nachmittag lädt das Berufsinformationszentrum (BIZ) am 19. Juni alle Jugendlichen ein. Diesmal geht es gleich um drei Ausbildungsberufe: Kaufmann für Bürokommunikation, Kaufmann für Dialogmarketing und Bankkaufmann. Die Veranstaltung beginnt um 15 Uhr.

Di., 19. Juni, Santander-Platz 1

Bauern: Jede Milchkuh versorgt 21 Bürger

(mibr) Heute ist Tag der Milch. Anlass für den Vorsitzenden der Kreisbauernschaft Neuss-Mönchengladbach, Wolfgang Wappenschmidt, den Bürgern zu erklären, wie wichtig die Milch ist und wo sie eigentlich herkommt. „Täglich liefert eine Kuh durchschnittlich 18 Liter Milch und versorgt damit im Schnitt 21 Bürger mit dem gesunden und nahrhaften Lebensmittel“, sagt Wappenschmidt. Aus 18 Liter Milch könne eine Molkerei rund 3,5 Päckchen Butter oder 19 Kilogramm Joghurt herstellen.

Informationen im Internet unter www.lwk.nrw.de

AUS DEN BETRIEBEN

FIELMANN Der Optiker bietet am Samstag, 9. Juni, im Augenoptiker-Park des Elisabeth-Krankenhauses in Mönchengladbach einen kostenlosen Sehtest an. Zwischen 10 und 18 Uhr steht das Fielmann-Sehtestmobil Besuchern zur Verfügung.

HOTEL SPICKHOFEN Am 4. und 5. Juni finden in dem Hotel an der Dahleiner Straße wieder die Abschlussprüfungen für Hotelfachleute, Restaurantfachleute und Fachkräfte für Gastronomie statt. Insgesamt 30 Auszubildende aus der Stadt werden in diversen Prüfungen auf ihre Eignung getestet.

RP-Kontakt

Lokale Wirtschaft
Telefon 02161/244-256
Telefax 02161/244-269
stephan.beckers@rheinische-post.de
michael.broecker@rheinische-post.de

Wir wollen Weltmeister werden

→ **INTERVIEW** Christian Schmidt, Vorstand des Industriekonzerns ATB, sagt, was aus der Tochtergesellschaft Schorch werden soll, und warum er Handball-Trainer Heiner Brand als Mitarbeiter anwerben wollte.

Zur 125-Jahre-Jubiläumsfeier von Schorch haben Sie Handball-Trainer Heiner Brand als Gastredner eingeladen. Brauchen die Mitarbeiter neue Motivation?

Schmidt Motivation kann nie schaden. Der Vortrag von Heiner Brand war sehr interessant. Ich habe ihm danach direkt angeboten, bei uns zu arbeiten. Es gibt für uns aber noch einen anderen Grund, warum wir Heiner Brand eingeladen haben. Er ist Weltmeister, und wir wollen das mit Schorch werden.

Das sah vor zwei Jahren aber eher nach Kreisklasse aus. Millionenverlust, Entlassungen, verspätete Gehaltszahlungen. Die Firma stand vor dem Aus.

Schmidt Die früheren Eigentümer haben dem Unternehmen nicht genützt. Schorch war am Abgrund. Aber das ist vorbei. Das Vertrauen ist wieder da. Wir bringen wieder Ruhe in die Firma.

Was haben Sie mit Schorch vor?

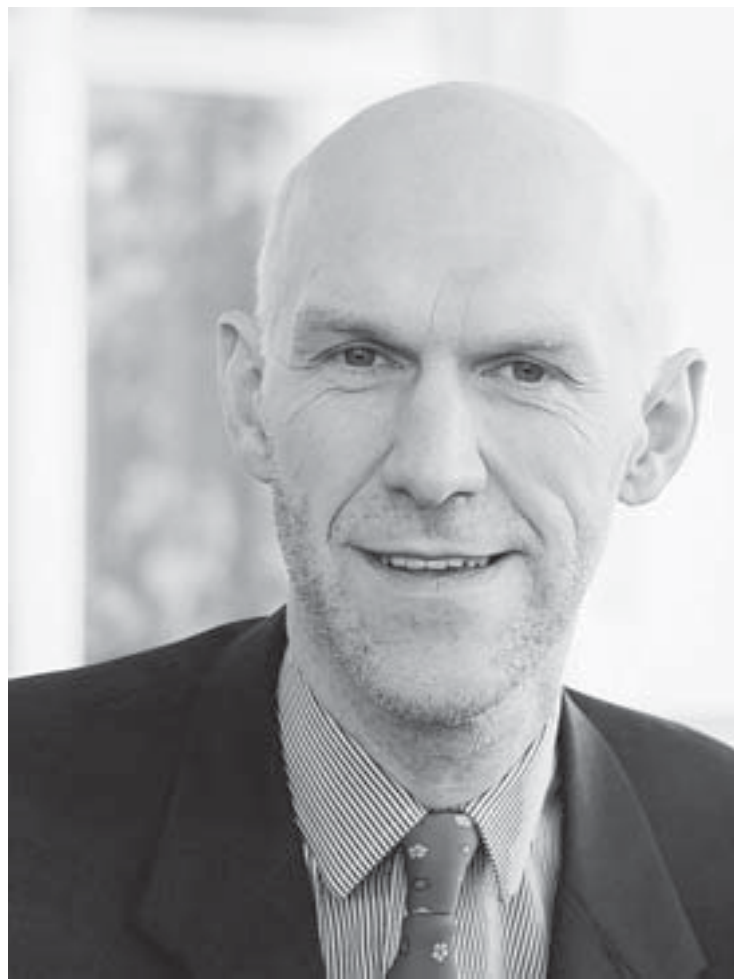
Schmidt Ein Mitarbeiter von uns hat das kürzlich im Interview treffend formuliert. Schorch-Maschinen waren der ‚Mercedes unter den Elektromaschinen‘, da müssen wir wieder hin. Schorch hat einen guten Namen, eine perfekte Technologie und die Auftragslage ist hervorragend. Der Laden brummt und alle ziehen hervorragend mit.

Wann schlägt sich das auch in den Gewinnen nieder?

Schmidt In diesem Jahr sind wir auf dem Weg in die Gewinnzone und zu nachhaltigen Gewinnen. Der Umsatz soll von 61 Millionen Euro im vorigen Jahr auf rund 85 Millionen Euro wachsen.

Wo wächst Schorch?

Schmidt Die Nachfrage aus der Energiebranche ist immens. Die Nachfrage nach Öl und Gas wird zum Teil mit Hilfe unserer Maschinen gestellt. Außerdem wollen wir den Ser-



Er will Schorch wieder zum „Mercedes der Elektromotorenhersteller“ machen. ATB-Vorstand Christian Schmidt. FOTO: KN

vice ausbauen, das After-Sales-Geschäft kann noch wachsen. Und im Ausland müssen wir noch viel stärker im Nahen Osten und in Russland tätig werden.

Welche Vorteile bringt der Großkonzern ATB dem Gladbacher Tochterunternehmen?

Schmidt Die neue Größenordnung, die ATB mit dieser Expansion erreicht hat, bringt zahlreiche Vertriebs- und Einkaufsvorteile durch ein fast verdoppeltes Beschaffungs-

volumen. Bei ATB und auch in der gesamten A-Tec Industries haben wir sein sehr gutes Know-how, neue Geschäftsstrukturen in unseren Verbund zu integrieren und so Vorteile für alle Beteiligten zu schaffen.

Werden Abteilungen aus Gladbach verschwinden?

Schmidt Nein. Beim Einkauf wird es beispielsweise immer lokale Einkaufsstrukturen geben. Nur können wir jetzt etwa den weltweiten Einkauf von Stahl zentral koordi-

INFO

Das Unternehmen

Historie 1882 aus Max Schorch in Rheydt gegründet.

Konzern 2001 steigen chinesische Investoren (Lindeteves-Jacoberg) ein. 2005 übernimmt der österreichische ATB-Konzern, der zur A-Tec Industries gehört, die Mehrheitsanteile. Heute sind es 70 Prozent.

Mitarbeiter Schorch hat 550. A-Tec Industries weltweit 11000.

nieren und so Preisvorteile erzielen.

Ihr Partner Mirko Kovats ist für radikale Sanierungsprogramme bekannt. Was kommt auf die Mitarbeiter zu?

Schmidt Wir wollen Arbeitsprozesse optimieren, Abläufe verbessern aber keine Menschen entlassen. Das Gegenteil ist der Fall. Wir suchen neue Leute, Fachkräfte, Techniker, Ingenieure. Wenn Sie sich unsere Unternehmensgeschichte anschauen, so stellen Sie fest: Wir bauen auf, nicht ab. Und wir haben einen langen Atem.

Schmerzt der Tarifabschluss der Metallindustrie?

Schmidt Naja, wir hätten uns etwas besseres vorstellen können. Wir können nur einen Teil der Kosten als höhere Preise an die Kunden weitergeben. Wir müssen eben versuchen, eine höhere Produktivität über eine höhere Menge hinzubekommen. Dann erhöht sich auch die Marge. Ich bin sicher, dass wir das mit der Belegschaft hinkriegen. Das ist ein gutes Team.

Wozu braucht Schorch dann drei Geschäftsführer?

Schmidt Wir sind mitten in der Restrukturierung. Da gibt es für jeden viel zu tun.

Michael Bröcker führte das Gespräch.

Abbeo: 7000 Schüler lernten Wirtschaft

(mibr) Es war ein gigantischer Schulausflug in die Werkstätten und Produktionshallen der Abbeo. 7000 Schüler vom Niederrhein machten beim IHK-Projekt Abbeo (Ausbildungsreife und Berufswahl-orientierung) erste Erfahrungen in der Wirtschaft. 26 Betriebsbesichtigungen, 18 Projektstage zur Berufsorientierung und 20 Berufsvorbereitungseminare absolvierten die Haupt-, Real- und Gesamtschüler.

Heute treffen sich in Kaarst Schüler, Lehrer, Eltern und Unternehmer, um die gesammelten Ideen auch weiterhin in Schule einzusetzen. Zweieinhalb Jahre lang hatte die Ausbildungs-GmbH der IHK Mittlerer Niederrhein 20 Schulen, darunter die Heinrich-Lersch-Hauptschule in Gladbach, betreut. Im Fokus standen Acht- bis Zehntklässler, die vor dem Übergang von der Schule in die Ausbildung stehen.

Fragen wie „Wie finde ich den richtigen Beruf?“ oder „Wie schreibe ich eine Bewerbung?“ oder „Was ist beim Vorstellungsgespräch wichtig?“ wollte Abbeo beantworten. Mit mobilen Berufserprobungsparcours und Bewerbungstrainings wurde den Jugendlichen gezeigt, welcher Job was bieten kann. Bei freiwilligen Zertifikatslehrgängen pakteten die Schüler Allgemeinwissen, und bei Workshops lernten sie

das passende Verhalten für Bewerbungsgespräche kennen. Mit der „Potenzial-Entdeckungsreise“ setzten sich die jungen Leute mit ihren Wünschen und Zielen auseinander. Das Projekt Abbeo soll weiter fortgesetzt werden.

Weitere Informationen zu den Aktivitäten der IHK zum Thema Schule-Wirtschaft im Internet unter www.schule-wirtschaft.ihk.de.

Rolladen Müllers: 7000 Euro für Vereine (mibr) Die Tombola hat sich offenbar gelohnt. Bei ihrem Rollen- und Sonnenschutztag konnte die Gladbacher Firma Rolladen Müllers durch Losverkauf rund 6000 Euro einnehmen, die an Gladbacher Vereine gespendet werden sollen. Die Geschäftsführung rundete den Betrag auf 7000 Euro auf. Freuen darf sich Zornröschen, ISAR, die Skaterbahn Wickrath und die Kreuzherrenbibliothek.

Konzentrieren auf Zielgruppen Hilmar Juckel, Geschäftsführer der BBE Unternehmensberatung, machte den Einzelhändlern in seinem Gastvortrag nur wenig Hoffnung. „Die kleinen Fachgeschäfte drohen zwischen den Discountern und den Luxusanbietern zerrieben zu werden“, sagte er. Der Discounteranteil in allen Branchen sei inzwischen auf 20 Prozent gestiegen. Die Fokussierung auf den Preis habe viele „Pseudo-Discounters“ auf den Markt gebracht, die nur unwesentlich günstigere Produkte anbieten, aber Werbung nur über den Preis machen. Dazu zählte er Ikea, Media Markt, H&M und Butler's. Folge: Die Zahl der Fachgeschäfte werde selbst in optimistischen Szenarien in den nächsten zehn Jahren um 20 Prozent zurückgehen.

Der Ausweg: Die Facheinzelhändler müssten sich für eine Zielgruppe entscheiden. „Sie müssen definieren, wen sie erreichen wollen“, so der Berater. Emotionen und Einkaufserlebnisse könnten Kunden locken. Und neben der Konzentration auf ältere Konsumenten („2020 sind ein Drittel über 50 Jahre alt!“) müsste der Einzelhandel das Premium-Segment ins Visier nehmen. „Luxus boomt.“

Hans-Joachim Peters soll Flughafen retten

VON MICHAEL BRÖCKER

Der Mann, der die Vergangenheit des Mönchengladbacher Flughafens wesentlich mitbestimmte, soll nun auch seine Zukunft retten. Hans-Joachim Peters, schon von 1994 bis 2002 kaufmännischer Geschäftsführer, soll ab Juli wieder die Leitung des Airports übernehmen. Der bisherige Chef, Hans-Günter Zerbe, musste offenbar auf Betreiben der Stadt Düsseldorf, Miteigentümer des Düsseldorfer Airports, sein Amt aufgeben. Der Airport Mönchengladbach erzielte im vergangenen Jahr einen Verlust in Höhe von 4,8 Millionen Euro.

Nun soll Peters für Aufwind bei dem Flughafen sorgen. Während Spötter den 69-jährigen als „Abwickler“ bezeichnen, sehen die Gesellschafter in ihm offenbar den Mann für den Ausbau. Trotz aller Widrigkeiten. „Wir halten an der Verlängerung der Start- und Landebahn fest. Peters soll wieder mehr Traffic nach Gladbach holen“, heißt es aus dem Umfeld des Düsseldorfer Flughafens. Der in Gladbach lebende Diplom-Volkswirt soll bei der Aufsichtsratssitzung am 15. Juni nominiert, später von der Gesellschafterversammlung gewählt werden. Er gilt als intimer Kenner der Branche. Er saß vier Jahre im Senat des Deutschen Luft- und Raumfahrtzentrums und war Vorsitzender des Verkehrsausschusses der IHK (1983 bis 2001). „So wie Peters



Hans-Joachim Peters. FOTO: ARCHIV

kennt sich keiner in der Flugverkehr-Szene aus. Seine Kontakte zu Airlines sind exzellent“, sagt einer.

Ob das Gladbach hilft, ist indes fraglich. Nachdem NRW-Verkehrsminister Oliver Wittke (CDU) jüngst den Ausbau ablehnte und ein Gerichtsurteil mehr Kapazitäten für Düsseldorf ermöglichte, sind die Chancen auf ein erfolgreiches Planfeststellungsverfahren für den Ausbau in Gladbach gesunken. Noch hat die Bezirksregierung Düsseldorf aber nicht entschieden.

Immerhin weiß der Baldwieder-Chef, wie Erfolg aussehen kann. Die positive Entwicklung des Düsseldorfer Flughafens hat er – zuletzt als Vorsitzender der Geschäftsführung – wie kaum ein anderer von 1965 bis 2001 geprägt. Und: Der erste Ausbau des Gladbacher Flughafens war seine Idee.

Weitere Berichte zum Flughafen unter www.rp-online.de/moenchengladbach

Der kleine Facheinzelhandel und die große Angst vor ECE

VON MICHAEL BRÖCKER

Sie gehören zum Einzelhandel dazu und werden selbst im eigenen Verband misstrauisch beäugt. Die Einkaufszentren, die überall aus dem Boden sprießen wie überreife Pilze.

Sie bedrohen den Facheinzelhandel in den Innenstädten. So liest sich jedenfalls die „Mönchengladbacher Erklärung“, die der Rheinische Einzelhandels- und Dienstleistungsverband (REHDV), bei seiner Delegiertenversammlung im Haus Erholung verabschiedete. „Innerstädtische Einkaufsstrukturen müssen vorhandene Handelsstrukturen ergänzen, nicht ersetzen“, heißt es. Die Verkaufsflächen-dimensionierung müsse den örtli-

chen Gegebenheiten angepasst werden. Für die Mehrheit der anwesenden Gladbacher Einzelhändler war damit klar: „ECE darf nicht zu groß werden.“ Maximal 25.000 Quadratmeter, sagte einer später. Doch OB Norbert Bude ließ sich in seinem Grußwort keine Zahlen entlocken. „Damit kann ich nicht dienen. Wir sind in den Verhandlungen.“ Aber, so Bude, die Stadt werde dem Investor nicht den roten Teppich ausrollen. „Wir wollen kein Solitär in der Innenstadt.“

Nur wenig Trost für die geschundene Händlerseele. Denn seit 15 Jahren stagniert der Einzelhandel in Deutschland. Trotzdem sind alleine im Verbandsgebiet des REHDV – zwischen Velbert und Er-



Ein OB und drei Handlungsexperten: Norbert Bude, Dr. Peter Achten, Hans Günther Gerads und Friedrich G. Conzen (v.l.). FOTO: WIECHMANN

KOMPAKT

Siemes-Chef: „Wir glauben an die Rheydter Hauptstraße“

(mibr) Der Geschäftsführer des Mönchengladbacher Schuhunternehmens Siemes, Heinz Willi Siemes, glaubt an die Zukunft der Hauptstraße in Rheydt. „Wir bauen unsere Filiale dort gerade aufwändig um und sind zuversichtlich, dass das Geschäft auch weiterhin seine Kunden findet“, sagte Siemes der RP. Allerdings müsse man auch wieder über das Zulassen von Verkehr in dem Bereich reden, so Siemes. „Wir müssen wieder mehr Leute direkt in die Innenstadt bringen können.“ Wie wichtig Parkplätze für Einzelhandels-Kunden sind, weiß kaum einer besser als der Gladbacher Schuhhändler. Die bundesweit 135 Siemes-Filialen, die meist vor den Toren der Stadt eröffnet werden, sind auch deshalb so erfolgreich, weil die Kunden bequem vor die Tür fahren können. Das Siemes-Schuhcenter an der Hindenburgstraße bekommt dieses Jahr ebenfalls ein „Face-Lifting“.

Hotel Elisenhof als bestes Tagungshotel geehrt

(mibr) Das Vier-Sterne-Hotel „Elisenhof“ ist als einziges Gladbacher Haus in die Liste der 250 besten Tagungshotels in Deutschland aufgenommen worden. In dem jährlich erscheinenden Branchenführer werden 250 Hotels veröffentlicht, die sich einem Test von vier Fachjournalisten unterziehen mussten. Ausstattung, Technik und Sitzqualität der Räume wurden geprüft. „Jetzt wollen wir unter die besten zehn Tagungshotels kommen“, sagte Direktor Peter Jost. 1200 Hotels hatten sich für die Aufnahme in den Führer beworben. Vom 25. Mai bis 31. Juli findet die Abstimmung zum „Besten Tagungshotel“ statt. www.toptagungshotels.de

Friedrich G. Conzen gewählt, Gerads geehrt

(mibr) Bei der Delegiertenversammlung des Rheinischen Einzelhandels- und Dienstleistungsverbands (REHDV) in Mönchengladbach wurde der Düsseldorfer Einzelhändler Friedrich G. Conzen als Vorsitzender wiedergewählt. Hans Günther Gerads, früherer Inhaber der Spielwaren-Geschäfte Gerads, wurde für seine Leistungen im Einzelhandel mit der Goldenen Ehrennadel ausgezeichnet.

Rolladen Müllers: 7000 Euro für Vereine

(mibr) Die Tombola hat sich offenbar gelohnt. Bei ihrem Rollen- und Sonnenschutztag konnte die Gladbacher Firma Rolladen Müllers durch Losverkauf rund 6000 Euro einnehmen, die an Gladbacher Vereine gespendet werden sollen. Die Geschäftsführung rundete den Betrag auf 7000 Euro auf. Freuen darf sich Zornröschen, ISAR, die Skaterbahn Wickrath und die Kreuzherrenbibliothek.