

STANDORT

MEERBUSCH



INWERK

**AUF GUTE
ZUSAMMENARBEIT!**

David Weidemann, Inwerk GmbH

DAS MAGAZIN DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG



VERSTÄRKUNG GESUCHT

Welche Job-Chancen die Stadt Meerbusch bietet Seite 20

FÜR ALLE FÄLLEWEIN

Wo es feine Rebsäfte und gute Beratung dazu gibt Seite 22

ETABLIERT UND FRUCHTBAR

Wer Ideen schon seit Langem zum Erfolg führt Seite 29



Wie der digitale Wandel echte Handarbeit erreicht? Mit uns.

Weil's um mehr als Geld geht.

Große Schritte gehen Sie am besten gemeinsam mit uns. Ob in digitalen Welten, auf globalen Märkten oder in eine grüne Zukunft – als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie bei allen Themen, die Ihnen wichtig sind.

Mehr Infos auf sparkasse-neuss.de/firmenkunden



Sparkasse
Neuss



Foto: Stadt Meerbusch

Liebe
LESERINNEN
und **LESER,**

Das Thema Fachkräftemangel hat natürlich auch vor Meerbusch nicht haltgemacht und beschäftigt nahezu alle Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen. Ein Grund für uns, sich einmal näher damit auseinanderzusetzen und einige Best Practice-Beispiele von Meerbuscher Unternehmen vorzustellen, die zeigen, wie man dem erfolgreich entgegenwirken kann.

Darüber hinaus gibt es hilfreiche Tipps von Fachleuten der Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, der Agentur für Arbeit oder der Kommunalen Koordinierungsstelle von „Kein Abschluss ohne Anschluss“ beim Rhein-Kreis Neuss, die täglich Unternehmen beraten und unterstützen.

Sie mögen gerne Wein? Wir stellen Ihnen in unserem Magazin eine Auswahl Meerbuscher Weinhändler und -kenner vor, die neben dem Weinverkauf teilweise auch Verkostungen anbieten.

Dass Meerbusch ein toller Ort zum Arbeiten ist, ist sicherlich kein Geheimnis. Die Nachfrage nach Gewerbeflächen ist groß. Fündig geworden ist unter anderem die Gert Lichius Unternehmensgruppe, die ihren Betriebssitz von Neuss in den Office-Park-Büderich verlegt hat.

Ein besonderes Jubiläum feiert die Marien-Apotheke in diesem Jahr mit ihrem 100-jährigen Bestehen in Osterath. Bereits in der dritten Generation führt Andrea Fink die Apotheke im Ortskern, und das mit Leidenschaft. Auf diesem Weg möchte ich noch mal ganz herzlich gratulieren.

Eine Erfolgsgeschichte hat sicherlich die ISEKI-Maschinen GmbH geschrieben, die im Jahr 1980 ihren Stammsitz in Osterath eröffnet hat und seitdem kontinuierlich gewachsen ist. Der Sitz des Anbieters von Maschinen für professionelle Landschaftspflege und Wegetechnik an der Rudolf-Diesel-Straße wird nun auch die neue Europa-Zentrale der japanischen ISEKI & Co. Ltd., die von Brüssel nach Meerbusch verlegt wird.

Viele Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen

Stephan Benninghoven

Wirtschaftsförderer der Stadt Meerbusch

Inhalt



14



16



24

- 8** **Schwerpunktthema Fachkräftemangel**
Was Fachkräfte anzieht
- 9 Mitarbeiter finden und binden
- 12 Agil, flexibel, zukunftsorientiert
- 14 Attraktiv durch Wertschätzung
- 15 „Unsere Türen stehen immer offen“
- 16 Nachwuchs gewinnen
- 18 Fördern und fordern
- 19 Von der Aushilfe bis zum Marktleiter
- 20 Vielfältige Möglichkeiten beim „Team Meerbusch“
- 22** **Gastronomie**
Es lebe der Wein!
- 24** **Neu am Standort**
Meerbusch zieht an
- 28** **Service**
Angebote für Unternehmen
- 29** **Erfolgreich in Meerbusch**
Fruchtbare Unternehmenskonzepte
- 3** **Rubriken**
- 34** Editorial
Impressum/Vorschau

Glasfaser-Offensive in vollem Gange

Die Deutsche Telekom baut ihr Glasfasernetz großflächig in Meerbusch aus. Bis Ende 2025 können mehr als 30.000 Meerbuscher Haushalte daran angeschlossen werden. Die Glasfaser-Offensive ist bereits Ende 2021 in Büderich gestartet, zunächst haben davon etwa 3.600 Haushalte profitiert. Der aktuelle Ausbaubereich ermöglicht es, weitere 8.200 Haushalte im Norden Büderichs sowie in Osterath mit einem Glasfaseranschluss zu versorgen. Die Telekom wird ab 2023 flächendeckend auch in den Meerbuscher Stadtteilen Bösinghoven, Lank-Latum, Strümp und in den Rheingemeinden bauen. Die Deutsche Glasfaser hat 2021/22 in verschiedenen Ortsteilen eine Nachfragebündelung erfolgreich durchgeführt und ist anschließend in die Planungsphase gestartet, die aufgrund bisher nicht vorhandener Infrastruktur entsprechend langwieriger ist. Mit dem Ausbau wurde in Bösinghoven und Lank-Latum bereits begonnen. Auch die Hauptverteilerstandorte in den Rheingemeinden wurden bereits errichtet. Nach Beendigung der Tiefbauarbeiten in Bösinghoven und Lank-Latum erfolgt ein Ausbau in Ilverich, Langst-Kierst und Nierst und im Anschluss in Osterath und Strümp. Nähere Informationen zum Breitbandausbau in Meerbusch mit weiterführenden Links gibt es hier:

www.meerbusch.de > Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing > Breitbandausbau in Meerbusch ●

Böhlerradweg: Düsseldorf plant Verlängerung

Viele Pendler, die mit dem Fahrrad unterwegs sind, nutzen ihn schon: Den vor drei Jahren ausgebauten „Böhlerradweg“. Mit dem rund 1,4 Kilometer langen Lückenschluss bis zur Stadtgrenze ist es seitdem für viele Radfahrer der schnellste Weg, um nach Düsseldorf – oder von dort nach Meerbusch – zu gelangen. Doch bislang endet der Radweg auf Düsseldorfer Seite in Höhe des Pförtnerhäuschens am Areal Böhler. Der Stadtrat der Landeshauptstadt hat nun die Verlängerung des Radwegs quer durchs Stadtgebiet bis nach Gerresheim beschlossen. Die „Radleitroute 2 – West-Ost“ soll möglichst bis 2024 fertig sein. „Wir begrüßen diesen Schritt aus Düsseldorf. Somit können wir hoffentlich in naher Zukunft ein attraktives, städteübergreifendes Angebot für Radfahrer bieten und damit noch mehr Menschen für das Fahrrad begeistern“, sagt Meerbuschs Bürgermeister Christian Bommers. Schon jetzt führt der Radweg vom Böhlergelände über den Rheindeich bis nach Krefeld. Durch den sukzessiven Ausbau des Radwegenetzes auf Meerbuscher Gebiet sind alle Stadtteile bequem mit dem Fahrrad zu erreichen.



Krill-Öl, das gesunde Omega-3

ProVidaX® Krill HC ist das hochkonzentrierte antarktische Krillöl mit hohem Gehalt an Omega-3 Phospholipiden, EPA und DHA und Cholin zur Nahrungsergänzung. Das hochreine Krillöl wird gut geschützt durch das kraftvolle, natürliche Antioxidanz Astaxanthin, was dem Öl die schöne rote Farbe verleiht.

Omega-3 Fettsäuren sind leider nicht durch den menschlichen Körper selbst aufbaubar, sondern müssen durch die Nahrung aufgenommen werden. Daher gehören Sie zu den sogenannten essentiellen Fettsäuren.

ProVidaX® Krill HC erfüllt wertvolle Beiträge zu Ihrer Gesundheit und unterstützt Ihren Körper dabei gesund und leistungsfähig zu bleiben.

ProVidaX® Krill HC wird aus einer kleinen Krebsart mit der Bezeichnung Euphausia superba („Krill“) durch nachhaltigen, ökologischen und international kontrollierten Fang in der Antarktis gewonnen. Der Krillfang wird durch die patentierte Technologie „Eco Harvesting™“ des Herstellers Aker Biomarine durchgeführt.



* aus nachhaltigem Fischfang



auch Online erhältlich unter www.providax.de

Profitieren Sie von Krill-Öl Ihrer Gesundheit zu Liebe

Krill-Öl und seine gesunden Omega-3 Fettsäuren spielen bei vielen Prozessen in unserem Körper eine bedeutsame Rolle und sie sind in jeder Phase unseres Lebens wichtig - sogar bereits vor unserer Geburt.

Krill-Öl ist eine der hochwertigsten Quellen für marine Omega-3 Fettsäuren, die sich - wie die Forschung zeigt - in vielfältiger Weise günstig auf unsere Gesundheit auswirken.

Wissenschaftliche Untersuchungen mit Krillöl haben die Einnahme als nützlich belegt.

«Die Aufnahme mariner Omega-3 Fettsäuren (EPA und DHA) wird mit vielfältigen Nutzen für die Gesundheit assoziiert. Dies beginnt bei einem gesünderen Herzen und reicht über verbesserte kognitive Funktionen bis hin zu geringeren Entzündungsebenen. Verschiedene Gesundheits- und Ernährungsorganisationen haben eine empfohlene Tagesverzehrmenge von EPA und DHA angegeben. Die westlichen Ernährungsgewohnheiten werden diesen jedoch nicht gerecht - eine Nahrungsergänzung kann diese Lücken schließen.

Krill-Öl ist eine noch wenig genutzte Quelle mariner Omega-3 Fettsäuren für die Nahrungsergänzung und bietet etliche Vorteile: Es ist die reinste Quelle mariner Omega-3 Fettsäuren weltweit, ist auch auf lange Sicht nachhaltig und hat eine höhere Bioverfügbarkeit durch die Bindung der Fettsäuren an Phospholipide.» Das bedeutet, dass die Aufnahme von EPA und DHA trotz geringerer Dosierung bedeutend höher ist, als bei herkömmlichen Omega-3 Produkten.

Auszug aus dem Buch «Krill-Öl - Eine hervorragende Quelle von Omega-3 Fettsäuren» von Dr. Stefan Siebrecht

„Eure Lebensmittel sollen eure Heilmittel sein“

Hippokrates, Urvater der Medizin



HS-Omega-3 Index®

Unser Körper ist auf die regelmäßige Zufuhr von Omega-3 Fettsäuren angewiesen. Doch die Zufuhr reicht heutzutage meist nicht aus. Die wenigsten essen viel fetten Fisch oder Omega-3 Supplemente. Da die Aufnahme von Fettsäuren von Mensch zu Mensch unterschiedlich ist. Klare Aussagen dazu liefert nur der HS-Omega-3 Index®.

Ein Index zwischen 8 und 11 Prozent trägt dazu bei

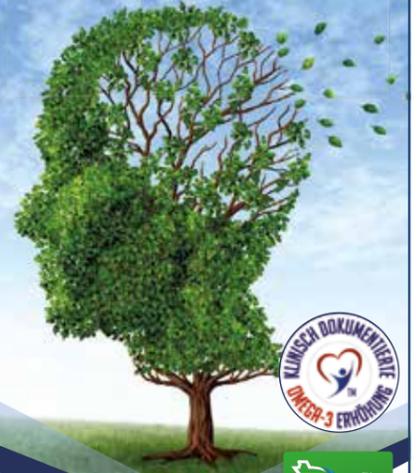
- 🧠 körperliche und geistige Reserven im Alter zu verbessern
- ❤️ das Risiko des plötzlichen Herztodes zu verringern
- ⚡ Stressmediatoren im Körper zu regulieren
- 🗨️ Symptome von Major-Depressionen zu minimieren
- 👉 Auswirkungen rheumatischer Erkrankungen zu lindern
- 🧘🏻 Konzentration zu fördern

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.omegatrix.de

PATIENTENINFORMATION

DEMENZ VORBEUGEN MIT ProVidaX

Geistig fit! Bis ins hohe Alter.



* aus nachhaltigem Fischfang



Demenz vorbeugen

21 Studien* mit über 180.000 Teilnehmern belegen, dass 4 bis 5 Fischmahlzeiten pro Woche den Körper mit ausreichend DHA und EPA versorgen können und damit das Alzheimerisiko um 37% verringern.

In den mittel- und nordeuropäischen Ländern wird jedoch zu viel Fleisch konsumiert. Fisch steht nur selten auf dem Speiseplan und wird zudem meist scharf gebraten oder mit hoher Temperatur gegart, was den DHA und EPA-Anteil stark verringert.

In aktuellen klinischen Anwendungsstudien und Beobachtungen konnte durch ProVidaX® Krill HC mit dem Inhaltsstoff Superba Boost® ein signifikanter Anstieg des HS-Omega-3 Index® nachgewiesen werden.

Eine ausreichende Versorgung mit DHA und EPA senkt das Alzheimerisiko um 37%!

Krill-Öl und seine gesunden Omega-3 Fettsäuren können außerdem das Auftreten des plötzlichen Herztodes verringern, nachweislich werden Symptome rheumatischer Erkrankungen wie Schmerzen, Entzündungen und Gelenkschwellungen verbessert. Krill-Öl kann der Prävention von Zahnfleisch- und Zahnbetterkrankungen dienen. Achten Sie daher in jeder Lebenslage auf eine ausgewogene Ernährung zum Wohle Ihrer eigenen Gesundheit und der Ihrer Kinder.

Zur genauen Ermittlung des persönlichen Tagesbedarfs an Omega-3 empfehlen wir Ihnen die Bestimmung des HS-Omega-3 Index® durch einen Bluttest bei Ihrem Hausarzt.

Nehmen Sie Ihre Gesundheit selbst in die Hand

Quelle Studie:
*Zhang Y et al.: Intakes of fish and polyunsaturated fatty acids and mild-to-severe cognitive impairment risks: A dose-response meta-analysis of 21 cohort studies. Am J Clin Nutr. 2016 Feb; 103(2): 330-40

Gemeinsames Nachhaltigkeitsprojekt

Das Thema Nachhaltigkeit haben sich viele Unternehmen in Meerbusch, aber auch die Stadtverwaltung, längst auf die Fahnen geschrieben – und das nicht nur mit jeweils eigenen Projekten, sondern vermehrt auch gemeinsam. Bestes Beispiel ist der jüngste „Social Day“ des Unternehmens Corall Ingenieure GmbH aus Osterath. Rund 30 Mitarbeiter haben an der Pappelallee in Lank 375 Bäume gepflanzt, darunter Stieleichen, Flatterulmen und Feldahorn. „Wir wollten etwas Nachhaltiges tun, und das am liebsten vor Ort. Dabei wollten wir auch den Zusammenhalt im Team fördern und der Stadtverwaltung als Partner zur Seite stehen“, sagt Geschäftsführerin Barbara Corall. Gemeinsam mit Meerbuschs Wirtschaftsförderer Stephan Benninghoven wurden Projekte gesucht, die im Stadtgebiet umgesetzt werden können und nachhaltig sind. „Unser Grünflächenamt hat die Baumpflanzung an der Pappelallee vorgeschlagen. Ich finde, das ist ein gutes Beispiel dafür, wie Unternehmen und Stadtverwaltung zusammenarbeiten können“, so Benninghoven. „Erfreulich ist, dass wir in Meerbusch eine positive Baumbilanz haben. Will heißen: Wir haben in den vergangenen zehn Jahren im öffentlichen Raum mehr Bäume nachgepflanzt als gefällt. Aktionen wie der Social Day, die unsere umfangreichen Maßnahmen unterstützen, begrüßen wir daher natürlich und hoffen auf Nachahmer“, sagt Michael Betsch, Bereichsleiter Grünflächen bei der Stadtverwaltung. ●



Foto: Stadt Meerbusch

Freuten sich über die gute Zusammenarbeit beim Social Day (v.l.): Wirtschaftsförderer Stephan Benninghoven, die drei Geschäftsführer der Corall Ingenieure GmbH Tim Söhnchen, Frank Hatscher und Barbara Corall, der Bereichsleiter Grünflächen bei der Stadtverwaltung Michael Betsch sowie Revierförster Lukas Lennepson von Hagen.



Stadtgutschein Meerbusch - unterstützt die Geschäfte vor Ort

Bindung festigen - zu Mitarbeitern und zum Standort

starkes Netzwerk - Meerbuscher Unternehmen gemeinsam auf einer Plattform

einlösbar im Handel, in der Gastronomie oder beim lokalen Dienstleister

für Mitarbeiter - Gutscheine à 50€ pro Monat als steuerfreier Sachbezug

Ein Gutschein, der in der ganzen Stadt bei allen teilnehmenden Händlern, Gastronomen und Dienstleistern - auch in Teilbeträgen - eingelöst werden kann.

Mehr Informationen unter: www.stadtgutschein-meerbusch.de

Was tun gegen Dauerschmerz?



Rückenschmerzen haben wir alle schon als Jugendliche kennen gelernt, ob nach langem Sitzen in der Schule oder körperlicher Arbeit. Die Älteren unter uns kennen Rückenschmerzen aber als täglichen Begleiter und teils auch als quälendes Dauerproblem. So ist der Rückenschmerz bereits ab dem 40. Lebensjahr ein Gesellschaftsphänomen der unangenehmen und teils penetranten Art, dass man lieber früher als später los werden möchte.

Je länger der Schmerz anhält, desto mehr wird er zum Dauerproblem, so dass sich schon ab dem 3. Monat organische Veränderungen des Nervensystems nachweisen lassen und wir von einem chronischen Schmerz sprechen.

Chronische Schmerzen beeinträchtigen den Menschen physisch, dann psychisch und schließlich werden auch die Familie und Freunde in die Krankheit „hineingezogen“, so dass die negativen Folgen des chronischen Schmerzsyndroms auch die sozialen Bindungen des Betroffenen zerstören.

Natürlich stehen uns in der Medizin viele Möglichkeiten der Schmerz-



therapie wie Fango, Massage, Krankengymnastik, Entspannungsverfahren, Schmerzmedikamente bis hin zu Betäubungsmitteln zur Verfügung, die allerdings nicht allen Patienten ausreichend den Schmerz nehmen können.

Auch operative Verfahren wie z.B. die Diathermie-therapie kommen beim Rückenschmerz zum Einsatz, die jedoch häufig



nur kurzfristig helfen für den Patienten darstellen. Eine neue, deutlich smar-

tere Methode ist nunmehr die neuste Form der Neurostimulationstherapie. Hierbei wird die Schmerzleitung nahe der Wirbelsäule durch kleinste elektrische Impulse moduliert und der Schmerz abgeschwächt.

Besondere bewährt haben sich diese Verfahren gerade bei Patienten mit Nervenschmerzen, die sich brennend und bohrend im Körper festsetzen, wie es Menschen nach Unfällen, schweren Operationen, bei Phantomschmerzen oder Dauerschmerzen der inneren Organe beschreiben.

Auch der schon genannte chronische Rückenschmerz mit und ohne Beinschmerzen, Menschen nach erfolgloser Bandscheibenoperation und sogar Menschen mit Verschlüssen der Beinarterien können von den

neuen Möglichkeiten profitieren.

Chronische Schmerzpatienten und Studien bescheinigen diesen Verfahren eine Schmerzreduktion von über 80%.

Hier eröffnet sich für Ärzte und Patienten eine neue Welt der Schmerzbekämpfung, die auf alte Erfahrungen aufbaut und technischen Fortschritt in sanfter Form lindernd erlebbar macht.

Was Linderung von chronischem Schmerz für einen Menschen und seine Lieben bedeutet, kann wohl nur der verstehen, der es erlebt und gefühlt hat. Umso wichtiger ist dieser nächste Schritt im Kampf gegen den Schmerz und damit der Weg zurück ins Leben für die Betroffenen.

Vereinbaren Sie einen Termin bei uns in der Klinik und holen Sie sich die ärztliche Zweitmeinung von unserem Chefarzt Andreas Schmitz, Chefarzt Neurochirurgie, Spezialist für bewegungserhaltende Wirbelsäulenchirurgie.

Clinic Bel Etage
Reichsstraße 59
40217 Düsseldorf
Telefon 02 11/78 1795-0
www.clinicbelstage.de

WAS FACHKRÄFTE ANZIEHT

Der Fachkräftemangel, der allerorten herrscht, macht auch vor Meerbusch nicht Halt. Was Unternehmer tun können und manche bereits tun, um attraktiv zu sein für erfahrene Arbeitnehmer und Berufseinsteiger, ist Schwerpunktthema dieser Ausgabe.

Texte: BRIGITTE BONDER, MICHAEL GORGS, DENIZ KARIUS, ANNE RICHTER, BEATE WERTHSCHULTE



Foto: Gettyimages/AndreyPopov

MITARBEITER finden und BINDEN

Mit gezielten Employer-Branding-Maßnahmen können Unternehmen Fachkräfte in der Region Meerbusch gewinnen. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie spielt dabei eine wichtige Rolle.



Foto: Gettyimages/Dilok Klaisataporn

Der Arbeitsmarkt im Rhein-Kreis Neuss und in Mönchengladbach ist aktuell von zwei Trends geprägt: einer leicht steigenden Arbeitslosigkeit und einem hohen Bedarf an Arbeitskräften. Im August 2022 sind der örtlichen Arbeitsagentur so viele neue offene Arbeitsstellen wie in keinem Monat seit Ausbruch der Corona-Pandemie in Deutschland im März 2020 gemeldet worden. Damit hat der Bestand an offenen Stellen mit rund 7.000 einen neuen Höchstwert erreicht. „Auch in Meerbusch gibt es – wie überall am Niederrhein – einen Bedarf an Fachkräften, der nur schwer gedeckt werden kann“, weiß Dimitri van der Wal, Fachberater Personalmanagement bei der Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein. „Der demografische Wandel hat uns für die kommenden Jahre fest im Griff, sodass der Mangel an Fachkräften immer sichtbarer werden wird.“



Ein Homeoffice-Angebot ist mittlerweile – wenn möglich – für jeden Arbeitgeber schon fast verpflichtend

DIMITRI VAN DER WAL

Dimitri van der Wal rät zu einem regen Austausch zwischen Arbeitgebern und -nehmern.



Foto: IHK Mittlerer Niederrhein



Foto: Agentur für Arbeit Mönchengladbach

Firmen können mit interessanten Weiterbildungs- und Aufstiegsangeboten punkten

CLAUDIA KAMPER

Vorteile sollten in Stellenausschreibungen gezielt beworben werden, sagt Claudia Kamper.

Die Hotel- und Gastronomiebranche hat durch die Pandemie besonders viel Personal verloren. Diese Mitarbeiter zurückzuholen, ist eine enorme Herausforderung. „In den Bereichen IT, Bauwirtschaft und Logistik ist der Fachkräftemangel schon seit Jahren bekannt“, betont van der Wal. „Und in der Industrie kann zurzeit nur jedes zweite Unternehmen Stellen wie gewünscht besetzen.“ Handwerk, Pflege und Kindererziehung sind ebenfalls stark betroffen. Für die Unternehmen der Region ist es daher wichtig, bestehende Fachkräfte zu halten.

REGER AUSTAUSCH IST WICHTIG

Die Basis für eine gute Mitarbeiterbindung ist ein reger Austausch zwischen Arbeitgebern und Mitarbeitenden. Regelmäßige Feedbackgespräche können die Motivation fördern, denn viele Menschen wünschen sich neben einem angemessenen Gehalt die Wertschätzung ihrer Arbeit. Eine gemeinsam erstellte Potenzialanalyse und daraus resultierende Entwicklungspläne geben Mitarbeitenden interessante Perspektiven, die sie stärker an das Unternehmen binden. Durch gezielte

Employer-Branding-Maßnahmen können Unternehmen auch Fachkräfte, die bislang zur Arbeit gependelt sind, von den regionalen Vorteilen überzeugen – insbesondere in Zeiten sehr hoher Spritpreise. „Ein Homeoffice-Angebot ist mittlerweile – wenn möglich – für jeden Arbeitgeber schon fast verpflichtend, um attraktiv zu bleiben“, erklärt Dimitri van der Wal. Jobtickets können die Belastungen der Belegschaft ebenfalls reduzieren. Darüber hinaus gibt es viele weitere mögliche Maßnahmen, die bei Mitarbeitenden gut ankommen. Dazu zählen insbesondere Angebote, die die Vereinbarkeit von Familie und Beruf erleichtern, etwa flexible Arbeitszeiten.

Bei der Gewinnung neuer Fachkräfte spielt die Attraktivität des Arbeitsplatzes ebenfalls eine wichtige Rolle. „Es geht nicht mehr ausschließlich um den Verdienst“, erklärt Claudia Kamper, Bereichsleiterin der Agentur für Arbeit Mönchengladbach. „Firmen können daher beispielsweise mit interessanten Weiterbildungs- und Aufstiegsangeboten punkten.“ Dazu zählen unter anderem die Möglichkeit eines dualen Studiums oder der Besuch

der Meisterschule. Diese Vorteile sollten beispielsweise in Stellenausschreibungen gezielt beworben werden. „Wir beraten mit unserem gemeinsamen Arbeitgeberservice mit den Jobcentern, welche Informationen für die Fachkräfte wichtig sind und unterstützen so bei der Fachkräftegewinnung“, erklärt Claudia Kamper. „Eine gute Möglichkeit, neue Mitarbeiter zu gewinnen, sind auch Messen, die endlich wieder in Präsenz stattfinden können.“

ÜBER VORZÜGE BERICHTEN

Immer mehr Firmen setzen auf Social-Media-Aktivitäten, diese müssen jedoch zur strategischen Kommunikation eines Unternehmens passen. „Ausgangslage ist eine gute Unternehmenswebsite inklusive Karriereseite, auf der Unternehmen über ihre Vorzüge berichten“, weiß IHK-Experte van der Wal. „Dann kann das Thema sinnvoll in die sozialen Netzwerke verlängert werden.“ Unternehmen sollten genau herausstellen, was sie einzigartig macht und die Kanäle regelmäßig pflegen.

Am nachhaltigsten sind Investitionen in die unternehmenseigene

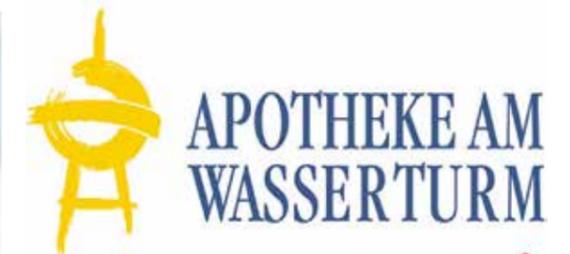
Ausbildung. Firmen können neben klassischen Ausbildungen auch ein duales Studium anbieten und so dem Trend der Akademisierung folgen. Verbunden mit dem Angebot einer systematischen Karriereplanung ist so eine langfristige Bindung von jungen Talenten möglich. Die IHK wie auch die Arbeitsagentur unterstützt mit Lehrstellenbörsen, Azubimessen oder Azubi-Speed-Datings und vermittelt Schulkooperationen. „Weiterhin besteht die Möglichkeit, eigene Mitarbeitende zu Fachkräften weiterzuqualifizieren“, betont Claudia Kamper. „Die Arbeitsagenturen können finanziell unterstützen und beispielsweise Weiterbildungskosten und das Arbeitsentgelt bezuschussen.“

Noch vor einigen Jahren suchten Arbeitgeber lediglich passend qualifizierte Kräfte, heute sind auch Quereinsteiger in vielen Branchen begehrt. „Viele Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber stellen mittlerweile Menschen direkt ein, um sie für das Unternehmen zu sichern“, weiß Kamper. „Während der Beschäftigung erfolgt dann die Weiterqualifizierung zur gewünschten Fachkraft.“ ●

Ich hoffe, dass Sie sich an den kommenden Weihnachtstagen ganz Ihrer Familie widmen können und wünsche Ihnen einen erfolgreichen Start ins neue Jahr!

Daher: Genießen Sie die Festtage und verbringen Sie harmonische und erholsame Tage im Kreis Ihrer Lieben. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen im neuen Jahr die nächsten Herausforderungen zu meistern!

Ihr Team der Apotheke am Wasserturm
Siham Benachour



Siham Benachour
Rheinstraße 20-22 • 40668 Meerbusch
Telefon: 0 21 50-70 70 211 • E-Mail: info@apoamwasserturm.de

Wir sind für Sie da:

Mo.: 8-13 & 15-19 Uhr
Di.: 8-13 & 15-19 Uhr
Mi.: 8-13 & 15-18.30 Uhr
Do.: 8-13 & 15-19 Uhr
Fr.: 8-13 & 15-18.30 Uhr
Sa.: 9-13 Uhr



Fotos (2): Inwerk, Michael Lübke

Agil, flexibel,

ZUKUNFTSORIENTIERT

Schon das Äußere von Inwerk zieht an: Denn im „Forum für Büro-kultur“ trifft seit 2010 die aufwendig sanierte Bausubstanz der ehemaligen Bacher-Brauerei auf moderne Architektur. In Osterath ist nicht nur der attraktive Arbeitsplatz von rund 70 Mitarbeitern, sondern zugleich die größte Büromöbelausstellung Deutschlands. Auf 3.500 Quadratmetern und vier Etagen finden Geschäftskunden live Inspiration in zehn Showrooms, in

denen unter anderem Arbeitsplätze, Konferenzsituationen und Büroküchen dargestellt werden, die auch beim virtuellen Rundgang auf der Website von Inwerk zu sehen sind. Zu entdecken sind neben den Möbeln von 80 internationalen Markenherstellern vor allem die eigenen mehrfach preisgekrönten Design-Serien der Marke „Made by Inwerk“. Denn das 2001 als E-Commerce Pionier der Branche gegründete und als Top-Innovator des deutschen Mittelstandes ausgezeichnete Unter-

nehmen entwickelt und produziert auch selbst. Am Gründungssitz im hessischen Biebertal wurde 2021 ein Neubau eröffnet: das für seine Arbeitswelten als „Best Workspace“ ausgezeichnete „LAB-3“. Hier können Kunden Möbel besichtigen und miterleben, wie sie sich beim täglichen Einsatz der Inwerk-Mitarbeiter bewähren. Dieser Standort ist insbesondere mit den eigenen Bürolösungen ausgestattet, und hier wie im „Forum“ können die Beschäftigten agil arbeiten, selbst ent-

scheiden, welchen Arbeitsplatz sie für ihre konzentrierte oder kommunikative Tätigkeit wählen.

Neben Benefits wie kostenlosem Obst und Getränken bietet Inwerk, kürzlich erneut als Top-Arbeitgeber Mittelstand ausgezeichnet, einiges mehr. „In Biebertal haben wir einen Sportraum, und an beiden Standorten werden kostenlose Yogastunden für Mitarbeiter angeboten“, sagen Jan Kegelberg und David Weidemann, die die Geschäfte des Objektausstatters führen. Mit solchen und weiteren Angeboten bedient Inwerk den Wunsch des Teams nach „New Work“: Arbeit muss heute sinnstiftend sein und allen ermöglichen, auf private Umstände flexibel reagieren zu können und damit umso produktiver zu sein. „Gerade junge Leute erwarten heute flexiblere Lösungen“, sagt Kegelberg. „Wir haben unser Unternehmen sehr früh digitalisiert und ermöglichen unseren Mitarbeitenden, sowohl im Büro als auch im Homeoffice zu arbeiten. Unser Purpose, also unsere Zielsetzung, lautet: ‚Wir erschaffen die Zukunft der Arbeitswelt, damit Menschen ihr volles Poten-



Zum Forum für Büro-kultur in Osterath gehört auch ein Gästehaus, das von auswärtigen Mitarbeitern wie auch von Gästen des Unternehmens wie ein Hotel genutzt werden kann.



Gerade junge Leute erwarten heute flexiblere Lösungen

JAN KEGELBERG

zial entfalten möchten.“ Damit geht der Zweck unserer Arbeit über das reine Produkt hinaus. Unsere Mitarbeitenden sind aktiver Teil des Innovationsprozesses und haben die Möglichkeit, die Möbel unserer Handelspartner sowie eigene Produkte, teils noch im Entwicklungsstadium, auszu-probieren.“ Dazu tragen auch die flexiblen Teams bei, die je nach Projekt multifunktional zusammengestellt werden. „Alle begegnen sich auf Augenhöhe, jeder bringt sein Know-how ein, und Entscheidungen werden oft gemeinsam getroffen. Diese kollaborative und kommunikative Kultur ist ein wichtiger Multiplikator für gute Arbeitsergebnisse“, ergänzt Weidemann. Auch die Weiterbildung ist ein wichtiger Baustein der Personalentwicklung im zunehmend dynamisch werdenden Markt- und Wettbewerbsumfeld. „Wir fragen unsere Mitarbeitenden im Rahmen der jährlichen Mitarbeitergespräche nach Vorschlägen für fachliche Weiterbildung und bemühen uns, diese durch interne Projekte oder externe Programme zu realisieren.“

Da New Work in vielen Unternehmen eine immer größere Rolle spielt, unterstützen multifunktional aufgestellte Vertriebs-Teams die Kunden bei der Einrichtungsplanung für nachhaltige Neu- oder Umgestaltungen von Büroflächen. Experten für New Work-Transformation bieten Coachings, Workshops und Beratung an, damit der Übergang zu neuen Arbeitskonzepten gelingt. Den Herausforderungen von New Work kommen die Möbel von Inwerk in besonderer Weise entgegen, denn mit ihnen ist die Einrichtung an aktuelle Erfordernisse der Arbeitswelt exakt anpassbar.

So lassen sich die Module des multifunktionalen Möbelbausystems Masterbox individuell zusammensetzen. Der Clou: Für den nötigen Halt sorgen Magnetfolien, und man kann die Aufbauten jederzeit wieder neu konfigurieren. „Nachhaltigkeit ist uns sehr wichtig. Darauf zahlt beispielsweise auch unser rein elektrischer Fuhrpark ein, unter anderem mit Poolfahrzeugen, mit denen unsere Mitarbeitenden zwischen den Standorten pendeln können. Das Aufladen der eigenen Elektroautos ist für alle Beschäftigten kostenlos“, sagt Kegelberg. Derzeit arbeitet man an einem Programm für Mitarbeitermobilität, das ab 2023 auch Angebote für ÖPNV oder Job-Räder im Rahmen der Benefits fördern möchte.

„Inwerk ist über die Jahre stark gewachsen“, berichtet Kegelberg, „wir haben unsere Belegschaft seit 2018 fast verdoppelt.“ Das Unternehmen soll unter anderem durch Unterstützung der Investoren weiter wachsen, national und international. Seit dem Verkauf der Gründer Ende 2020 an die Private Equity-Investoren Triton Partners und Project A Ventures arbeitet man an der Professionalisierung, Profilierung und Internationalisierung. Daher sucht Inwerk, das Tausende Unternehmen, darunter viele Dax 40-Mitglieder, zu seinem Kundenstamm zählt, weitere Mitarbeiter. „Wir rekrutieren über unsere eigene Karriere-Website und inserieren bei den gängigen Plattformen“, sagt Kegelberg. „Wir suchen Leute, die Spaß daran haben, eine noch relativ traditionell operierende Branche ins digitale Zeitalter zu überführen. Menschen, die Freude am agilen und eigenverantwort-

lichen Arbeiten in Teams haben und sich in einem wertorientierten Arbeitsumfeld wohlfühlen“, sagt Weidemann. „Wir sind uns unserer Verantwortung als moderner und für unsere Standortgemeinden wichtiger Arbeitgeber bewusst und wollen in absehbarer Zeit auch ein Ausbildungsbetrieb werden.“ ●

Firma Inwerk GmbH

Branche
Büromöbelentwicklung,
-herstellung und -vertrieb

Gründungsjahr 2001

Gründer
Jens Hohenbild und
Bernd Klingelhöfer

Geschäftsführer
Jan Kegelberg (CEO)
und David Weidemann
(CFO/COO)

Mitarbeiter
ca. 120 (70 in Meerbusch,
50 in Biebertal)

Kontakt
Krefelder Straße 78-82
40670 Meerbusch
02159 696400
service@inwerk.de

www.inwerk-bueromobel.de



Leben die Kultur von New Work im eigenen Unternehmen: David Weidemann und Jan Kegelberg (v.l.).

Attraktiv durch WERTSCHÄTZUNG

Foto: Michael Lübke



Freuen sich über die geringe Fluktuation im Unternehmen: Maïke-Sigrun Rösner-Kunze und Georg W. Broich.

”

Wir bilden Fachkräfte zu Führungskräften aus, um die Nachfolge zu sichern

GEORG W. BROICH

Firma BHG.
BROICHCATERING GMBH
Branche Catering
Gründungs Jahr 1891
Gründer Carl Broich
Geschäftsführender Gesellschafter Georg W. Broich
Mitarbeiter 185
Kontakt
Böhlerstraße 1, Büderich
0211 602030
info@broich-catering.com
<https://broich.catering/>

Das es in der Gastronomie- und Cateringbranche nicht einfach ist, neues Personal zu finden und gute Mitarbeiter zu halten, stellt auch Georg W. Broich fest. Das liege oftmals daran, dass Arbeitszeiten und Bezahlung innerhalb der Branche nicht attraktiv seien, so der Unternehmer. „Aber es gibt auch Menschen, die eben nicht von 9 bis 17 Uhr in einem Büro arbeiten möchten und flexiblere Arbeitszeiten durchaus zu schätzen wissen“, erklärt er weiter. So bietet Broich Catering neben verschiedenen steuerfreien Zuwendungen – dazu gehören ein E-Bike für den Arbeitsweg und zur Privatnutzung, ein Mitarbeiterportal mit digitalen Gutscheinen unterschiedlicher Anbieter oder Gutscheine für eine mobile Steuer-App, die dabei hilft, größtmögliche Rückerstattung zu erhalten

– eine flexible Dienstplangestaltung an. „Über unser interaktives Intranet, die Broich-App, haben die Mitarbeitenden unter anderem bereits ab der Fachkräfteebene die Möglichkeit, ihre Arbeitszeiten digital und mobil zu erfassen. So erhalten sie jederzeit einen Überblick über geleistete Überstunden und können deren Abbau individuell planen“, erklärt Personalchefin Maïke-Sigrun Rösner-Kunze. Darüber hinaus gibt es keine Teildienste, sondern grundsätzlich nur eine tägliche Schicht. Zudem wurde mit Beginn der Corona-Pandemie die IT-Struktur des Unternehmens so ausgebaut, dass alle Mitarbeiter aus der Verwaltung bei Bedarf problemlos aus dem Homeoffice arbeiten können.

Bereits seit 2008 setzt man bei Broich Catering – neben Standards wie betrieblicher Alters-

vorsorge, gesundem Mittagessen oder regelmäßigen Jahres- und Karriere-Entwicklungsgesprächen – auf interne Weiterbildung im Rahmen der Broich-Akademie. „Hier bilden wir ganz bewusst Fachkräfte zu Führungskräften aus, um die Nachfolge in allen Bereichen zu sichern“, erklärt Broich. „Eine solche interne Akademie findet man in mittelständischen Unternehmen kaum, dabei ist gerade Fortbildung für die junge Generation eine wichtige Eigenschaft eines attraktiven Arbeitgebers und wird in Bewerbungsgesprächen nachgefragt“, ergänzt Rösner-Kunze.

Dass die Mitarbeiter sich bei Broich Catering wohlfühlen, zeigen nicht nur die geringe Fluktuation und das große Interesse an Weihnachtsfeiern und Sommerfesten – mehr als 80 Pro-

zent nehmen regelmäßig teil – sondern auch die Aktion „Broichi wirbt Broichi“. Wer einen neuen Kollegen wirbt, erhält 500 Euro bei Vertragsabschluss und weitere 500 Euro nach erfolgreich absolvierter Probezeit. „So sind schon einige neue Mitarbeitende zu uns gekommen“, freut sich die Personalchefin. Eine wertschätzende Unternehmenskultur, um als Arbeitgeber für Bewerber attraktiv zu sein und es für die Mitarbeiter zu bleiben, ist für Georg W. Broich selbstverständlich. So sind nicht nur weitere Vergünstigungen wie die Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung oder die monatliche Mitfinanzierung von Fitnessangeboten geplant. Darüber hinaus hat er auch für persönliche Probleme und Sorgen seiner Beschäftigten jederzeit „ein offenes Ohr“. ●

„Unsere TÜR EN stehen immer OFFEN“

Hell ist sie und für ein solches Gebäude ausgesprochen heimelig: die neue Lagerhalle der Akkuplanet GmbH in Strümp. „Die großen Fenster haben sich die Mitarbeiter gewünscht“, sagt Dirk Thorand, einer der beiden Geschäftsführer. „Das war zwar ein bisschen teurer, aber hat sich gelohnt.“ Schließlich trägt auch das Tageslicht zum guten Arbeitsklima bei – wie die Transportmittel, die unnötiges Tragen verhindern, und das automatische Regal, das die Konfektionierung erleichtert. Zudem gibt es in der aus Holz errichteten und mit einer Photovoltaikanlage gekrönten Halle – mit E-Lademöglichkeiten davor – höhenverstellbare Arbeitstische genauso wie im Bürokomplex des Unternehmens auf der anderen Straßenseite. „Ergonomie spielt eine wichtige Rolle, und wenn sich ein Mitarbeiter einen bestimmten Schreibtischstuhl wünscht, bekommt er ihn auch“, sagt Thorand, der im Jahr 2000 Akkuplanet in einem Lank-Latumer Einzelhandelslokal gründete. 2001 trat Stefan Hüttermann als Geschäftsführer ein. Es folgten mehrere Umzüge, bis 2014 das Gebäude im Gewerbegebiet Bundenrott bezogen und das Geschäft komplett auf Großhandel für mobile Energieträger und

Kommunikationslösungen umgestellt wurde. Aber Akkuplanet handelt nicht nur mit Akkus, Ladegeräten und Kommunikationslösungen, sondern entwickelt und produziert diese auch selbst. Die Linie Akkumed steht für zum Teil individuell gefertigte Akkus, die speziell auf den medizinischen Markt abgestimmt sind. Diese Energiespeicher kommen etwa bei Defibrillatoren oder Patientenbetten zum Einsatz. Bei den Produkten der Linie Copacks handelt es sich etwa um Funkgeräteakkus oder Hörsprechgarnituren, die unter Schutzhelmen getragen werden können. Zu den Kunden zählen unter anderem Polizei, Feuerwehren, Rettungsdienste und die Industrie.

Zum Unternehmen gehört auch eine Akademie: „Hier schulen wir unsere eigenen, aber auch Mitarbeiter anderer Firmen im Gefahrgutversand oder im korrekten Umgang mit Produkten.“ Selbst ausbilden und dann halten: Das ist Teil der Strategie, die sich für die Geschäftsführer der Akkuplanet GmbH von Anfang an bewährt hat. Folglich gibt es dort auch für alle die Möglichkeit, sich fortzubilden. „Zwei bis drei Fortbildungen im Jahr – darunter auch Führungskräftelehrgänge – macht hier eigentlich fast jeder. Schließlich

wachsen wir ja weiter“, sagt Thorand, der wie Hüttermann großen Wert auf eine familiäre Atmosphäre legt. „Wir wissen aus eigener Erfahrung, wie es nicht geht – deshalb wollen wir es hier anders machen.“ Dazu gehört auch, dass so gut wie keine Überstunden gemacht, und wenn doch, ab der ersten Stunde vergolten werden, dass nach einem erfolgreichen Jahr Prämien ausgezahlt und zusammen Feste gefeiert werden und dass jeder durch eine private Unfallversicherung geschützt ist. Und: „Unsere Türen stehen immer offen: Wenn jemand eine Idee hat, schauen wir gemeinsam, ob sie sich umsetzen lässt“, sagt Thorand. So wurde der Online-Shop auf Initiative eines Mitarbeiters aufgebaut. All diese Möglichkeiten und Angebote zahlen sich offenbar aus: „Wir haben nur sehr wenig Fluktuation“, sagt Stefan Hüttermann. So hat Akkuplanet heute 25 Mitarbeiter und die meisten ehemaligen Azubis sind noch immer im Unternehmen. Und auch, wenn sich kürzlich auf eine Online-Stellenausschreibung nur fünf Bewerber gemeldet haben: Einer von ihnen hat gerade seinen Vertrag unterschrieben – womöglich auch deshalb, weil Akkuplanet die Kindergartenbeiträge der Mitarbeiter übernimmt. ●

Foto: Michael Lübke



Dirk Thorand (l.) und Stefan Hüttermann legen großen Wert auf eine gute Arbeitsatmosphäre bei Akkuplanet.

”

Wenn sich ein Mitarbeiter einen bestimmten Schreibtischstuhl wünscht, bekommt er ihn auch

DIRK THORAND

Firma Akkuplanet GmbH
Tätigkeitsfeld
Großhändler, Produzent und Entwickler von Akku- und Kommunikationslösungen
Gründungs Jahr 2000
Gründer Dirk Thorand
Geschäftsführer
Dirk Thorand und Stefan Hüttermann
Mitarbeiter 25
Kontakt
Berta-Benz-Straße 18
40670 Meerbusch
02159 9224000
info@akkuplanet.de
www.akkuplanet.de

NACHWUCHS gewinnen

Welcher Beruf passt zu mir? Wo liegen meine Stärken? Will ich studieren oder lieber eine Ausbildung machen? Der Übergang ins Berufsleben ist für Jugendliche und junge Erwachsene nicht immer einfach.

Es gibt eine riesige Auswahl von Ausbildungsberufen und Studiengängen. Auf der anderen Seite stehen die Unternehmen, die dringend die Fachkräfte von morgen suchen. Beiden Seiten hilft die NRW-Landesinitiative „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (KAoA), die 2012 gestartet ist, in den Folgejahren ausgeweitet wurde und inzwischen NRW-weit an allen weiterführenden Schulen durchgeführt wird. Sie soll bei der Orientierung helfen und für die notwendige Unterstützung beim Start ins Berufsleben sorgen.

„Im Rhein-Kreis Neuss sind seit dem Schuljahr 2015/16 alle Schulen dabei“, sagt Melina Bauer-Nolden, eine der vier Mitarbeiterinnen der Kommunalen Koordinierung von KAoA, die beim Kreis bei der Wirtschaftsförderung und damit an der Schnittstelle zu den lokalen Unternehmen angesiedelt ist. „Inzwischen ist KAoA an den Schulen etabliert“, berichtet sie weiter. Jeder Schüler durchläuft ab Klasse 8 die verschiedenen Elemente. Erster Schritt ist die Potenzialanalyse, die von zertifizierten Bildungsträgern durchgeführt wird. Hierbei lernen die Schüler, wo ihre Stärken und Kompetenzen liegen, und können überlegen, in

welchen Berufen sie diese einbringen könnten. „Die Potenzialanalyse ist aber nichts Statisches“, stellt Bauer-Nolden klar. Es gehe in erster Linie darum, dass die Schüler sich ihres Potenzials bewusstwerden und sich mit dem Thema Berufswahl auseinandersetzen.

Es folgt die Berufsfelderkundung (BFE), bei der dreimal ein eintägiges Schnupperpraktikum in unterschiedlichen Betrieben und Berufsfeldern absolviert wird. Diese Praktika bilden die Grundlage für die Wahl des Praktikumsbetriebs, sodass ein erster Erwartungsabgleich stattfinden kann und Jugendliche und Praktikumsbetriebe häufig schon bei den BFE zueinanderfinden. Beim anschließenden Betriebspraktikum lernen die Schüler die Arbeitswelt näher kennen und können feststellen, ob ein Berufsfeld das Richtige für sie ist. Idealerweise erfolgt das Praktikum bei einem Unternehmen vor Ort, sodass gegebenenfalls schon Weichen für die Zukunft gestellt werden können.

Begleitet wird KAoA durch regelmäßige Gespräche der Schüler mit den zuständigen Lehrkräften, zum Beispiel den Klassenlehrkräften oder den Koordinatoren für die Studi-

en- und Berufsorientierung (StuBos). „Um die StuBos zu unterstützen, bieten wir von der Kommunalen Koordinierung regelmäßig Arbeitskreise an. Dabei informieren wir über Neuerungen und möchten den Austausch der Schulen untereinander stärken. Wer Fragen zu KAoA hat, kann sich immer gerne an uns wenden. Das gilt natürlich auch für die lokalen Unternehmen“, sagt Bauer-Nolden.

Überhaupt ist der Blick auf die Unternehmen der Region dem Team der Kommunalen Koordinierung sehr wichtig. „Die duale Ausbildung zu stärken, ist eine wichtige Säule von KAoA“, sagt Bauer-Nolden. Es gebe die Tendenz, auch im Rhein-Kreis, dass immer mehr Schüler Abitur machen wollen. Die duale Ausbildung sei hingegen weit weniger gefragt. Dabei werde häufig übersehen, dass auch mit einer Ausbildung viele Berufswege und Weiterbildungsmöglichkeiten offenstehen. Ein Studium sei auch später ohne Abitur, aber mit einer Ausbildung möglich. Denn eine Ausbildung bietet vielseitige Möglichkeiten, etwa einen höheren Schulabschluss zu erwerben, den Bachelor Professional zu machen und Auslandserfahrungen zu sammeln. Die Situation auf dem Ausbildungsmarkt sei

für die Jugendlichen zudem mittlerweile recht komfortabel: „Heute ist es tendenziell so, dass die Unternehmen auf die Jugendlichen zugehen müssen, wenn sie Bewerberinnen und Bewerber für einen Ausbildungsplatz finden möchten.“ Die Situation werde sich aus Sicht der Betriebe noch weiter verschärfen, wenn die Generation der Babyboomer allmählich aus dem Arbeitsleben ausscheide. „Die Erfahrungen zeigen, dass Unternehmen, die sich an unseren Angeboten beteiligen und dadurch präsenter sind, auch erfolgreicher bei den Jugendlichen für ihre Ausbildungsstellen werben“, sagt Melina Bauer-Nolden. KAoA biete die Möglichkeit, die Aufmerksamkeit auch auf die etwas kleineren Betriebe vor Ort zu lenken. Durch die Berufsfelderkundungen und Praktika sowie durch Aktionen wie den „Boys' Day“ und den „Girls' Day“ ergäben sich außerdem mehr Berührungspunkte zwischen Schülern und Betrieben als früher.

Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, setzt KAoA zudem auf eine geschlechtersensible Berufsorientierung. Damit soll alten – aber scheinbar immer noch in vielen Köpfen vorhandenen – Stereotypen entgegengewirkt werden, die Berufe in typisch männlich oder weiblich aufteilen. „Jungs werden im Pflegebereich genauso gebraucht, wie Mädchen in den Mint-Berufen, das heißt in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik“, betont Bauer-Nolden. Es gehe darum, die jungen Leute dabei zu unterstützen, ihre Interessen und Fähigkeiten unabhängig von solchen Geschlechterstereotypen zu entdecken.

Schüler mit Unterstützungsbedarf können sich durch ein Langzeitpraktikum, bei dem in der 9. oder 10. Klasse ein bis zwei Tage pro Woche im Betrieb verbracht werden, eine Anschlussperspektive erarbeiten und so für den Schulabschluss und eine anschließende Ausbildung motiviert werden.

Ein weiteres Instrument zur Förderung für Jugendliche mit Startschwierigkeiten ist das Ausbildungsprogramm NRW. Hier gibt es Fördermittel, wenn Unternehmen zusätzliche Ausbildungsplätze schaffen. Dies gilt für Regionen NRWs, in denen es mehr Bewerber als Ausbildungsplätze gibt. 48 Plät-

Das Team der Kommunalen Koordinierungsstelle von KAoA (v.l.): Lisa Temmesfeld, Claudia Trampen (Leitung), Melina Bauer-Nolden und Melina Göbel



Foto: Rhein-Kreis Neuss

MÖGLICHKEITEN, SICH ZU PRÄSENTIEREN

Um Unternehmen mit potenziellen Auszubildenden zusammenzubringen, gibt es im Rhein-Kreis Neuss verschiedene Formate. Eine Auswahl:

Bei „Wirtschaft pro Schule“ können sich Unternehmen direkt in den Schulen präsentieren und ihre Ausbildungswege und Karrieremöglichkeiten vorstellen. Bei halbjährlich stattfindenden Verteilerkonferenzen werden die Termine zwischen Schulen und Betrieben abgestimmt. Die Organisation der Konferenz übernimmt Melina Göbel von der Kommunalen Koordinierung. (kommunale.koordinierung@rhein-kreis-neuss.de)

Das digitale Matching-Tool-Onlinebewerbungsbuch unter www.321fachkraft.de ist eine Plattform, auf der Betriebe Azubis fin-

den können. Das Projekt wird gemeinsam mit dem Technologiezentrum (TZ) Glehn umgesetzt und läuft seit rund anderthalb Jahren. Jugendliche können auf der Seite ein Profil erstellen, in dem sie Wunschberuf, Berufsfelder, Vorerfahrung durch Praktika, Wohnort und mehr eintragen. Unternehmen können nach passenden Bewerbern suchen und diese kontaktieren. Aus Meerbusch ist bisher die Maria-Montessori-Gesamtschule vertreten, das Angebot soll aber ausgeweitet werden.

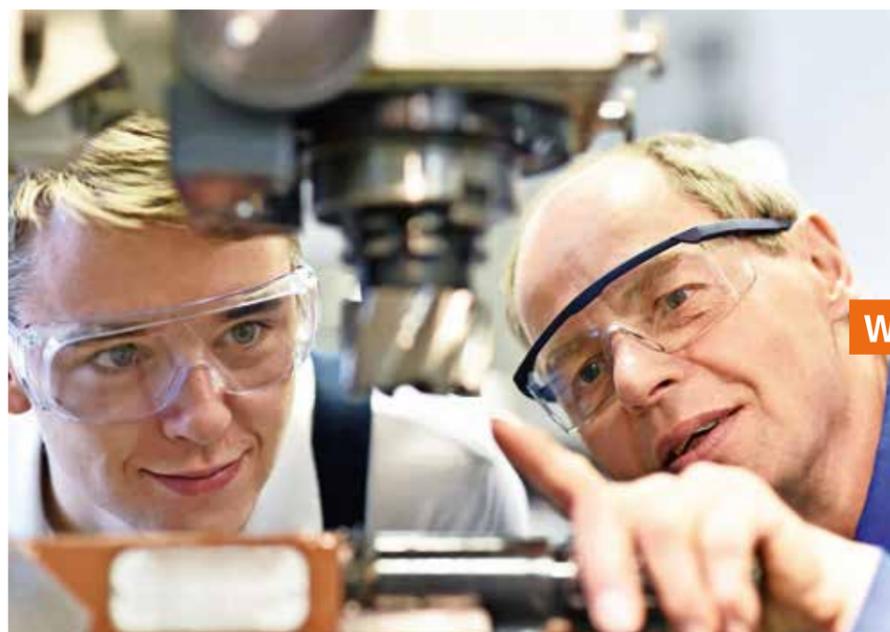
Unter www.fachkräfte-für-morgen.de besteht die Möglichkeit, Berufsfelderkundungen und Betriebspraktika in seinem Unternehmen anzubieten. Das Angebot ist kostenlos, die Kommunikation mit den Interessenten kann direkt über das Portal erfolgen.

Duale Ausbildung

Es gibt oft mehr als eine Möglichkeit für einen erfolgreichen Übergang von der Schule in den Beruf. Schule, Abitur, Studium – das ist ein Weg um ins Berufsleben zu starten. Schule, Ausbildung, Studium funktioniert aber mindestens ebenso gut. Oder vielleicht sogar besser: Schule, Ausbildung, Führungskraft? Oder: Schule, Ausbildung, Meister? Und auch die Erkenntnis, mit einem Studium doch den falschen Weg eingeschlagen zu haben, ist kein Beinbruch. Auch Studienabbrecher oder Umsteiger können mit einer dualen Ausbildung durchstarten und bekommen möglicherweise sogar einen Teil ihres bisherigen Berufswegs in Form einer Ausbildungsverkürzung angerechnet. Fort- und Weiterbildungen sorgen dafür, dass es stetig weitergeht mit der Qualifizierung – und einem erfüllten Berufsleben.

ze werden mit dem Zuschuss zur Ausbildungsvergütung im Rhein-Kreis Neuss gefördert. Das Team der Kommunalen Koor-

dinierungsstelle freut sich über Unternehmen, die den Jugendlichen eine Chance geben möchten. ●



Die duale Ausbildung zu stärken, ist eine wichtige Säule von KAoA

MELINA BAUER-NOLDEN

Durch die Initiative KAoA kommen Schüler und Betriebe schon früh miteinander in Kontakt.

FÖRDERN und FORDERN

Christoph Peters bietet seinen Mitarbeitern auch interne Schulungen an, um sie bestmöglich für ihre Arbeit zu qualifizieren.



Foto: Alois Müller

Die Fluktuation geht bei uns gegen null

CHRISTOPH PETERS

Ich bin sehr stolz auf meine momentane Belegschaft“, sagt Christoph Peters, Gründer und Geschäftsführer von Kälte-Klima Peters in Meerbusch-Lank. Heute sind seine 70 Mitarbeiter und er europaweit im Einsatz, um überwiegend energieeffiziente Kälte-Großanlagen für führende Unternehmen der Nahrungsmittel-, Logistik- und Stahlindustrie, darunter etwa Lidl, Edeka, McDonald's, Airbus, Bosch und Thyssen-Krupp, zu errichten. „Wir machen hier Dinge, die kein anderes deutsches Unternehmen macht“, sagt der 51-Jährige. Auch setzt er schon seit zehn Jahren ausschließlich natürliche Kältemittel wie Ammoniak, CO₂, aber auch Kohlenwasserstoffe wie Butan oder Propan ein. Und offenbar lockt auch der Klimaschutzgedanke den Berufsnachwuchs: Pro Jahr beginnen fünf bis sieben junge Menschen ihre Ausbildung bei Kälte-Klima Peters. Vorher prüfen beide Seiten jedoch, ob sie zueinander passen. Ist der Eingangstest zum Kälte-Mechatroniker bestanden – es werden auch Kaufleute ausgebildet –, bekommen die Kandidaten die ersten Einblicke in ihr künftiges Tätigkeitsfeld. Wenn dann alles stimmt, gibt es 14 Tage

lang Unterricht in der hauseigenen Akademie bei zwei Oberstudienräten. „Auch, wenn mittlerweile alle Abitur haben, hapert es in Sachen Mathe oft sehr. Aber nach dem Unterricht sind alle auf demselben Stand“, sagt Peters. Die beiden Hauslehrer kommen auch beim einmal monatlichen Samstagsunterricht zum Einsatz. „Dabei werden unsere Mitarbeiter auch im Umgang mit Gefahrstoffen geschult und die Azubis später in höherer Mathematik unterrichtet. Das erleichtert es ihnen, die Meisterschule oder ein Studium anzuschließen“, sagt Peters. „Denn: In der Regel studieren unsere beiden besten Absolventen, im Idealfall dual, sodass sie uns erhalten bleiben. Auch unterstützen wir die Meisterschule.“

Was nach viel Aufwand klingt – die Azubis werden insgesamt gleichermaßen gefördert wie gefordert –, lohnt sich für beide Seiten: „Die Fluktuation geht bei uns gegen null. Und der Verdienst unserer Azubis liegt weit über Tarif.“ Zusätzlich gibt es für gute Noten ebenso eine Vergütung wie für gutes Benehmen. Außerdem legt Peters allen Mitarbeitern die Zahlen offen: „In guten Jahren profitieren alle davon. Schließlich wür-

de ich hier alleine ja nichts schaffen“, sagt Peters, den seit 17 Jahren Bernd Mohren als zweiter Geschäftsführer unterstützt.

Kostenübernahme für Führerschein und Schulbücher, eigenes i-Pad für die Arbeit, flache Hierarchien – alle sind per Du – und regelmäßige gemeinsame Veranstaltungen, etwa ein Bowling-Abend, sorgen für gute Stimmung und familiäre Atmosphäre im Betrieb. Auch sind die Aussichten auf einen sicheren Arbeitsplatz und eben die Aufstiegs-Chancen hoch. „Wir bilden seit 20 Jahren aus und übernehmen alle, da wir organisch wachsen“, sagt Peters.

Azubis gewinnt der Betrieb unter anderem durch den Unterricht, den Peters an der Osterather Realschule erteilt, auch ein im Kino gezeigter Firmenclip und Facebook tragen zur Rekrutierung bei. Über das soziale Netzwerk kam auch Jannik Schepers, der heute die Meisterschule besucht, zum Betrieb, der neben Kälte-technik- auch Klimatechnik- und Photovoltaik-Anlagen errichtet sowie Wärmepumpen für Privatlente baut. „Bei uns gibt es die

ganzen Technologien unter einem Dach“, sagt der 31-Jährige.

Apropos Dach: Kälte-Klima Technik Peters braucht mehr Platz. So wird derzeit ein neues großes Gebäude geplant, das Mitte 2024 fertig sein und dann auch eine Sauna, einen Fitnessbereich, einen Soccer- und einen Padel-Court sowie ein Basketballfeld für die Mitarbeiter bieten soll. ●

Firma
Kälte-Klima-Peters GmbH

Branche
Kälte-, Klima- und Solartechnik

Gründungsjahr 1991

Gründer Christoph Peters

Geschäftsführer
Christoph Peters und Bernd Mohren

Mitarbeiter 70

Kontakt
Robert-Bosch-Straße 13a
40668 Meerbusch
02150 70650
info@kkpeters.de
www.kkpeters.de

Von der AUSHILFE bis zum MARKTLEITER

Schon am Eingang heißt der Globus Baumarkt in Meerbusch-Osterath potenzielle Mitarbeiter willkommen. „Bauen Sie Ihre Zukunft mit uns!“, steht auf einem großen interaktiven Display, das dazu einlädt, sich all die Einstiegs- und Aufstiegsmöglichkeiten sowie die zahlreichen Benefits, die das Unternehmen Globus Fachmärkte in Deutschland und Luxemburg an seinen 90 Standorten bietet, anzuschauen. Und das kommt offenbar gut an: Denn auch im 40. Jahr seines Bestehens wurde das Unternehmen mit Hauptsitz im saarländischen Völklingen mehrfach ausgezeichnet, nicht zuletzt in der Studie „Top nationale Arbeitgeber 2022“ des Magazins Focus Business. „Wir sind Teil der Globus-Baumarkt-Familie, das ist bereits bei mir angekommen, als ich mit 16 in Osterath meine Lehre zum Einzelhandelskaufmann angefangen habe“, sagt Semih Özbek. Fünf Jahre später war er bereits Teamleiter für die Elektroabteilung und das Autozubehör.

„Es gibt vielfältige Möglichkeiten, sich bei uns zu entfalten, vorausgesetzt, man begeistert sich für den Handel“, sagt Suzan Musallam, die den Osterather Globus Baumarkt Meerbusch bilden wir in vier verschiedenen Berufen aus, darunter zum Einzelhandelskaufmann, Verkäufer, Fachlagerist und zur Fachkraft für Lagerlogistik. Und man kann bei uns auf verschiedene Weisen einsteigen“, sagt sie. „Zum Beispiel ein Praktikum machen, dann als Aushilfe mitarbeiten und schließlich seine Ausbildung beginnen“, sagt die 51-Jährige, die großen Wert darauf legt, möglichst vielen Menschen eine Chance zu geben. „Auch Schüler von Förder-schulen oder junge Leute mit einem nicht ganz so geradlinigen Lebenslauf wie Schul- oder Ausbildungsabbrecher sind bei uns willkommen. Und wir erleben es sehr oft, wie gerade diese bei uns richtig aufblühen“, sagt die Marktleiterin. Dazu tragen auch sanfte Einstiegszenarien bei, etwa die Kennenlernrunde zu Beginn der Ausbildung und die ers-

ten vier Wochen, in denen sich die Azubis im Markt orientieren können und alle Abteilungen durchlaufen, um sich dann auf eine festzulegen. Zudem kümmern sich die Hauslehrer von Globus Baumarkt während der Ausbildung um Schulisches und begleiten und unterstützen den Berufsnachwuchs so, dass er gut durch die Prüfungen kommt. Dazu trägt auch die hauseigene E-Learning-Plattform bei, auf der jeder allen Lernstoff, den er benötigt, so oft wiederholen kann, bis er ihn beherrscht. „Das ist eine Besonderheit“, sagt Suzan Musallam, „und das selbstständige Lernen fördert das Selbstbewusstsein enorm.“ Darüber hinaus gibt es Azubipaten – meistens ehemalige Auszubildende – die den Azubis bei der betrieblichen Ausbildung zur Seite stehen. „Aber man kann hier auch jederzeit jeden fragen“, sagt Jelka Veit. Die 20-Jährige, deren ältere Geschwister bereits zur Globus-Baumarkt-Familie gehören, hat als eine von jährlich sieben neuen Azubis vor Kurzem ihre Ausbildung in Osterath begon-

nen. „Zunächst zur Verkäuferin“, sagt sie, „aber vielleicht mache ich am Ende noch ein Jahr weiter und bin dann Einzelhandelskauffrau“. Denn die Karrierewege bei Globus Baumarkt sind durchlässig: „Der Entwicklung sind keine Grenzen gesetzt“, sagt Suzan Musallam. „Ein Duales BWL-Studium mit Schwerpunkt Handel ist bei uns auch möglich, und alle können bei uns durch Förderkreise zur Führungskraft aufsteigen“, betont sie. „Kurz: Man kann bei Globus Baumarkt als Aushilfe beginnen und es bis zum Marktleiter bringen.“ ●

Foto: Alois Müller



Suzan Musallam leitet den Globus Baumarkt in Osterath.

Im Globus Baumarkt Meerbusch bilden wir in vier verschiedenen Berufen aus

SUZAN MUSALLAM

Firma
Globus Fachmärkte GmbH & Co. KG

Branche Baumarkt

Gründungsjahr 1982

Initiator Erich Huwer

Geschäftsführer
Timo Huwer, Pia Frey, Gerald Neumayr

Marktleiterin Meerbusch
Suzan Musallam

Mitarbeiter insgesamt
9.400

Mitarbeiter in Meerbusch
90, davon 7 Azubis

Kontakt
Krefelder Straße 84
40670 Meerbusch
02159 5295-0
meerbusch@globus-baumarkt.de

www.globus-baumarkt.de

Vielfältige **MÖGLICHKEITEN** beim „**TEAM MEERBUSCH**“



Fotos (3): Stadt Meerbusch

Der öffentliche Dienst steht unter Druck. Mehr als 60 Prozent der Mitarbeitenden scheiden in den nächsten 20 Jahren aus dem Verwaltungsdienst aus. Zugleich wird es zunehmend schwierig, ausreichend gutes Personal zu gewinnen. Neben dem demografischen Wandel macht ein verschärfter Wettbewerb um Nachwuchskräfte die Personalsuche zur Herausforderung. Die Personalverwaltung der Stadt Meerbusch geht deshalb unterschiedliche Wege, um gute Leute zu gewinnen und längerfristig zu binden.

Wolfram Olbertz, Leiter der Zentralen Dienste im Rathaus, und seine Abteilungsleiterin Birgit Hülsers lassen sich von der Situation grundsätzlich nicht verunsichern. „Wir müssen ganz gezielt mit den Vorteilen werben, die wir Interessenten – besonders auch jungen Menschen – bieten können“, so Olbertz. Flexible Arbeitszeitmodelle, Familienfreundlichkeit, ein deutlich ausgebauter Homeoffice-Angebot, Chancengleichheit, zusätzliche betriebliche Altersvorsorge und der im öffentlichen Dienst immer wieder ins Feld geführte sichere Arbeitsplatz seien handfeste Argumente. „Dazu kommt unser Gesundheitsmanagement, das wir in den vergangenen Jahren systematisch ausgebaut haben.“ Seltener beworben, aber ebenso stichhaltig: Ein Job im Dienst der Stadt lädt ein zum aktiven Mitgestalten: Arbeit für Gemeinwesen und Gemeinwohl ist sinnstiftend und schafft Identifikation.

Die Berufsfelder am „Arbeitsplatz Stadt“ sind vielfältiger als landläufig bekannt. Neben den klassischen Ämtern für Bauwesen, Stadtplanung, Soziales, Finanzen oder Schule haben neue kommunale Aufgaben für neue, attraktive Job-Perspektiven gesorgt. Stadtmarketing, Medienstern, Wirtschaftsförderung oder auch Klima- und Mobilitätsmanagement sind Aufgabenfelder, die lange nicht ins klassische Verwaltungsspektrum gehörten, aber in den Rathäusern inzwischen ebenfalls mit Fachkräften bedient werden.

„Stellen wie diese können wir zumeist ohne Probleme besetzen“, erklärt Birgit Hülsers. „Sorgenkinder“ seien andere. Beispiel: 140 pädagogische Fachkräfte arbeiten derzeit in den neun städtischen Kindertageseinrichtungen in Meerbusch. Die Fluktuation ist – vor allem bedingt durch Mutterschaften und Elternzeiten – beträchtlich. „Berufsrückkehrerinnen wünschen sich zumeist, nur stundenweise zu arbeiten, am liebsten vormittags. Das ist nachvollziehbar, wir machen hier auch viele Zugeständnisse“, so Hülsers. Durch die Stückelung der Stundenkontingente entstünden aber Lücken, für die praktisch keine weiteren Teilzeitkräfte zu finden seien.

Natürlich hat auch die Stadt Meerbusch ihr Werben um Erzieher stark forciert. Eine bunte Plakat-Kampagne in den Citylight-Vitrinen der Bushaltestellen läuft noch, in einer Video-Reihe stellen junge Erzieherinnen frisch und le-

bensnah ihre Ausbildung und ihre tägliche Arbeit in der Kita vor, und auch in den pädagogischen Fachschulen wird um junge Leute geworben. Dazu präsentiert sich die Stadt auf Job-Börsen, schaltet Stellenanzeigen in Tageszeitungen, Fachportalen und in den sozialen Medien. Bedauerlich: Umliegende Großstädte – so auch Düsseldorf – bieten examinierten Kräften gern eine Tarifgruppe mehr und schöpfen etliche pädagogische Fachkräfte ab. Zugleich sind die Berufskollegen nicht in der Lage, weitere auszubilden. Der Effekt ist auch vor Ort unangenehm spürbar: Selbst in gerade neu errichteten Meerbuscher Kitas können nicht alle geplanten Gruppen in Betrieb gehen, nagelneue moderne Räume bleiben ungenutzt. Parallel dazu wachsen die Betreuungsansprüche der Eltern.

Dies ist freilich kein Meerbuscher Phänomen. In einer öffentlichen Erklärung hat der Städte- und Gemeindebund NRW jetzt das Land aufgefordert, schnell gegen den wachsenden Mangel an pädagogischen Fachkräften vorzugehen. In etlichen Tageseinrichtungen für Kinder fehle schon jetzt so viel Personal, dass der Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz nicht mehr vollständig erfüllt werden kann. Zahlreiche Kitas müssten bereits ihr Angebot einschränken und Betreuungszeiten reduzieren. „Mit der Einführung des Rechtsanspruchs auf einen Ganztagsplatz in der Grundschule ab dem Jahr 2026 wird sich die

Situation nochmals deutlich verschärfen“, betont der Verband.

Ähnlich sieht es im Technischen Dezernat der Stadtverwaltung aus. „Ingenieure und Architekten suchen wir praktisch immer“, sagt Wolfram Olbertz. Daran habe auch die jüngste Höherdotierung der Ingenieurstellen nichts geändert. Nicht von ungefähr setzte die Stadt bei der Suche nach einem neuen Technischen Dezernenten im Herbst erstmals auf Unterstützung eines Headhunters – mit Erfolg.

Fatal: Parallel zur engen Personaldecke wächst die Zahl der überfälligen oder politisch gewollten Planungs-, Sanierungs-, Hoch- und Tiefbauprojekte. So müssen unter anderem das ambitionierte Meerbuscher Schulentwicklungsprogramm für die nächsten Jahre, das geplante neue Wohnquartier Kalverdonk oder auch Planung und Bau der neuen Hauptfeuerwache fachmännisch betreut werden. „Weil Ingenieure aber im ganzen Land fehlen, haben gute Bewerber eine riesengroße Job-Auswahl – und sie entscheiden sich nicht zuletzt auch nach dem Gehaltsangebot“, so Olbertz. Hier wiederum biete die freie Wirtschaft weitaus mehr, weil sie nicht zwingend an Tarifverträge gebunden sei.

Nichtsdestotrotz sind die Vorzüge einer relativ kleinen Kommunalverwaltung wie in Meerbusch nicht zu unterschätzen. „Wer hier arbeitet, wirkt nah am Bürger, nah am Projekt, kann Verantwortung übernehmen und sich individuell einbringen“, so Olbertz. Auch die Aussicht, in einer angenehmen, überschaubaren Umgebung und in einer imagestarken Stadt wie Meerbusch arbeiten zu können, sei positiv.

Pluspunkte wie diese möchte die Personalverwaltung potenziellen Bewerbern auf immer neuen Wegen schmackhaft machen. So geht Anfang 2023 eine neue Video- und Citylight-Reihe der Stadt in Produktion. Arbeitstitel: „Für dich, für uns, für alle – Komm' ins #Team Meerbusch!“

Firma Stadtverwaltung Meerbusch

Mitarbeitende insgesamt 766, davon 324 Männer und 442 Frauen davon 493 in Vollzeit, 273 in Teilzeit beschäftigt (abzüglich Personal in Altersteilzeit)

Beamte 129, davon 71 Männer und 58 Frauen

Tarifbeschäftigte insgesamt 637, davon 253 Männer und 384 Frauen

Tarifbeschäftigte im Verwaltungsbereich 512

Tarifbeschäftigte im gewerblichen Bereich 125

Mitarbeitende im Dezernat I (Bürgermeisterbüro, Justizariat, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit / Stadtmarketing, Wirtschaftsförderung, Service Finanzen und Zentrale Dienste): 115

Mitarbeitende im Dez II (Sicherheit und Ordnung, Jugend und Soziales, Schule, Sport und Kultur): 419, davon allein 162 in den städtischen Kitas

Mitarbeitende im Dez III – Technisches Dezernat (Stadtplanung und Bauordnung, Straßen und Kanäle, Grundstücke und Vermessung, Service Immobilien,



Servicebereich Baubetriebshof, Friedhöfe, Grünflächen, Stabsstelle Umwelt- und Klimaschutz): 232

Neueinstellungen im Jahr 2022 (inkl. Azubis, Kita-Personal und Alltagshelfer): 104

ausgeschiedene Mitarbeiter 2022: 54

Externe Stellenausschreibungen bis Ende November (ohne die Ausschreibungen für die Azubis): 44

Interne Stellenausschreibungen bis Ende November: 22

”

**Wer hier arbeitet,
wirkt nah am Bürger,
nah am Projekt**

WOLFRAM OLBERTZ



Foto: Regina Goldlücke



Bei Welcher Wein berät Klaus Stallmann die Weinliebhaber.

WELCHER WEIN

Durch einen Hinterhof an der Grünstraße in Buderich gelangt man seit drei Jahren in ein Eldorado guter Weine. In der größten Weinhalle der Region lagern etliche Tausend Flaschen aller erdenklichen Provenienzen. Berater Klaus Stallmann ist als Leiter für Verkauf und Einkauf Hüter der Schätze. Mit Geschäftsführer Jakob Macura teilt er die Ansicht, dass Wein und Leidenschaft zusammengehören. Neben der Verkostungszone für Weine gibt es auch eine für Champagner und Crémant. Schnell konnte das Geschäft viele Stammkunden gewinnen. „Aber aus der Oberliga“, setzt Klaus Stallmann stolz hinzu.

Grünstraße 36, Buderich, Telefon 02132 73982,
geöffnet Donnerstag und Freitag 13-18, Samstag 10-16 Uhr

■ WWW.WELCHER-WEIN.COM

Es LEBE der WEIN!

von REGINA GOLDLÜCKE

Ob einfach mal ein gutes Glas zum Mittag- oder Abendessen oder aus festlichem Anlass: Feine Rebsäfte bereichern jede Tafel. Eine Auswahl Meerbuscher Weinhändler und -kenner.



Fotos: Gettyimages/solucionfotografica/Jordi Vic Robles

Foto: Hey Vino



Sommelier Ian van der Walt hat mit seinem Angebot insbesondere jüngere Kunden im Blick.

HEY VINO

Nach dem Hey Vino in Düsseldorf eröffnete Ian van der Walt im Oktober 2021 einen Weinladen in Osterath. Er hat vor allem die jüngeren Genießer von 25 bis 45 Jahren im Visier. Das Angebot beschränkt sich nicht auf die Heimat des gebürtigen Südafrikaners. Neben Weinen aus Deutschland, Spanien, Frankreich und Italien gibt es ein umfangreiches Neue-Welt-Programm aus Chile, Argentinien, Australien und Portugal. Bei Hey Vino findet man zudem eine Auswahl an Craft-Bieren aus aller Welt sowie regionale Spirituosen. Ian van der Walt ist Sommelier und bietet Verkostungen für Wein und Bier an.

Willicher Straße 5, Osterath, geöffnet Dienstag, Mittwoch,
Donnerstag 14-18, Freitag und Samstag 14-22 Uhr

■ WWW.HEYVINO.DE

Foto: Pampels Vinotage



Seine ganze Leidenschaft steckt Klaus Pampel in die Vinotage in Lank.

PAMPELS VINOTAGE

Als Hommage an seine zweite Heimat Südafrika, wo er 40 Jahre lebte, steckte Klaus Pampel seine ganze Leidenschaft in den Weinladen neben seiner Kunstgalerie in Lank. Seine Freunde Axel Dwiljes und Ulrich Dalüge unterstützen ihn dabei und betreuen die Kundschaft. „Wir sind drei Rentner mit Spaß an der Freude“, sagen sie. In sechs Jahren ist die Zahl der Stammkunden gewachsen. Die Akzeptanz der Weine vom Kap ist um vieles größer geworden, vor allem durch die Fortbildung von südafrikanischen Kellermeistern und Winzern an Schulen in Deutschland.

Mühlenstraße 1, Lank-Latum, Telefon 0172 2700909,
geöffnet Donnerstag und Freitag 16-18.30, Samstag 11-14.30 Uhr

■ WWW.PAMPELS-VINOTAGE.DE

WINELIVE IM RHEINHOF

Das Restaurant ist nach dem Wegzug aus dem ehemaligen Lindenhof wohlbehalten an der Moerser Straße in Buderich angekommen. Zwar können die gut sortierten Weine aus Europa jetzt nicht mehr ganz so attraktiv in einem Extraraum präsentiert werden wie am alten Platz. Wer aber den Empfehlungen von Joachim Fricke folgt, wird weiterhin fündig. Zumal er seine Kunden häufig mit Raritäten überrascht. Oft interessieren sich die Gäste nach dem Essen für den genossenen Wein und kaufen ihn gleich ein.

Moerser Straße 127, Buderich,
Telefon 02132 6586460

geöffnet Mittwoch bis Samstag 17-23, Sonntag 16-21 Uhr

■ WWW.WINELIVE-DUESSELDORF.DE

LUCA VINI

Die Trattoria Enoteca Luca ist seit vielen Jahren eine feste Größe an der Budericher Dorfstraße. Im April 2021 eröffneten Francesco Giunta und sein Sohn Nico direkt daneben ihren Weinladen Luca Vini & Co. Vor Kurzem wurde beides zusammengeführt: Mit einem Durchbruch hat man das Restaurant zum Laden hin erweitert. Nun können die Gäste an Hochtischen inmitten von Weinflaschen speisen. Der Weinverkauf wird natürlich unter der Regie von Nico Giunta beibehalten. Das Sortiment umfasst etwa 80 Sorten. Alle stammen aus Italien, der Heimat der Gastronomen.

Dorfstraße 72, Buderich, Telefon 02132 137866,
geöffnet Mittwoch bis Sonntag 12-14.30 und 18-23.30 Uhr

■ WWW.LUCA-MERBUSCH.DE

WEIN UND CO.

Ihre Passion war schon immer der Wein, und als geprüfte Sommelière kann Agnes Reucher ihre Kunden bei Wein und Co. in Buderich exzellent beraten. Die Auswahl ist riesig, Schwerpunkte lassen sich kaum ausmachen. In letzter Zeit sei die Beliebtheit von deutschen Weinen jedoch gestiegen und das Angebot gewachsen, hat Agnes Reucher bemerkt. Sie führt den Laden gemeinsam mit ihrem Mann. Bei Weinproben und auf Reisen spüren sie ihre Favoriten auf. „Ins Sortiment kommt nur, was uns gefällt“, sagt die Sommelière, die auch Verkostungen für kleine Gruppen anbietet.

Neusser Straße 26, Buderich, Telefon 02132 6928577,
geöffnet Montag bis Freitag 9.30-18.30, Samstag 9.30-15.30 Uhr

■ WWW.WEINUNDCO.EU

„Ins Sortiment kommt nur, was gefällt“, sagt Agnes Reucher.



Foto: Regina Goldlücke

Texte: REGINA GOLDLÜCKE

Neue HEIMAT Meerbusch

Gert Lichius: Planung, Bau und Ausstattung aus einer Hand.

Wer je ein Haus gebaut hat, weiß, wie mühselig es ist, die verschiedenen Gewerke untereinander abzustimmen. Ein gut koordinierter Ablauf der Arbeiten und ein damit verbundener planmäßiger Einzug bleibt leider allzu oft ein Wunschtraum. Es sei denn, man vertraut auf einen Bauträger, der im Full-Service-Prinzip beauftragt wird. In Meerbusch-Büderich gibt es dafür mit Gert Lichius einen verlässlichen Partner. Hier erhält man Planung, Bau und Ausstattung aus einer Hand.

Das gewachsene Familienunternehmen feiert 2023 sein 50-jähriges Bestehen. Gegründet wurde es 1973 von Gert Lichius und dem Neusser Architekten Heinz Gilges. „Während meiner vorherigen Tätigkeit als Vertriebsleiter habe ich nebenbei Fertighäuser verkauft“,

erzählt Gert Lichius. „Dort lernte ich Heinz Gilges kennen. ‚Du kannst verkaufen, ich bauen‘, sagte er. Also haben wir uns zusammengetan.“ Den Anfang machten klassische Reihenhäuser in Neuss, wo das Unternehmen lange seinen Sitz hatte. Bis es Ende 2021 in den Office-Park-Büderich am Meerkamp umzog. 1986 verließ Heinz Gilges die Firma, um sich fortan der Architektur zu widmen. Damit war Gert Lichius sein eigener Herr.

In der Region Rhein-Ruhr entstanden nach dem qualitätsorientierten Geschäftskonzept seither in mehr als 100 Projekten insgesamt über 4.000 Wohnungen und Häuser. Damals wie heute steht die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kunden und Handwerkern im Mittelpunkt des Schaffens. „Wir unterstützen sie von der ersten Tasse Kaffee beim Informationsgespräch über individuelle Wünsche

in der Bauphase bis zur Fertigstellung ihres Zuhauses“, heißt es. Mit Diplom-Kaufmann Guido Lichius ist bereits seit Längerem die zweite Generation ins Unternehmen eingetreten. Eine fruchtbare Zusammenarbeit, beide teilen sich die Geschäftsführung. Auf dem Fundament der immensen Branchenerfahrung des Vaters und der fachlich untermauerten Innovationsfreude des Sohnes werden jedes Jahr bis zu 100 Wohneinheiten in NRW realisiert.

„Die entscheidende Basis für langfristige Zufriedenheit unserer Kunden ist immer die Bauqualität“, sagen sie. Sie hat bereits in der Planungsphase eine große Bedeutung, weshalb es auf eine durchdachte Gestaltung und Vorbereitung jedes Vorhabens ankommt. In allen Verkaufsplänen und Baubeschreibungen wird die Immobilie so detailliert dargestellt, dass diese Dokumente

zum Bestandteil des notariellen Vertrags werden. Mit der Abnahme vor der Übergabe endet die Qualitätssicherung noch lange nicht. „Unsere Kunden haben fünf Jahre Anspruch auf Gewährleistung und können sich bei Fragen und Anliegen jederzeit an uns wenden“, sagen Vater und Sohn. So schafft man Vertrauen.

Der 50. Geburtstag gibt Gelegenheit zu einem Rückblick. Gert Lichius war Teil einer rasanten Entwicklung auf dem Immobilienmarkt, dem Kapitalanlegermarkt, den Bauherrenmodellen. Das Unternehmen erlebte den Bauboom der 80er- und 90er-Jahre, aber auch dessen Abkühlung und die Belastungen der Dot-Com-Blase und der Finanzkrise. Die Firma Gert Lichius steuerte geschickt durch diese Zeiten und entwickelte sich immer weiter. Der Standort in Meerbusch wird zumindest für die nächsten zehn Jahre Heimat für die aktuell 15 Mitarbeiter bleiben. ●

Am Meerkamp 21, Büderich
Telefon 02132 653050
info@gert-lichius.de
www.gert-lichius.de



Wir möchten ein abwechslungsreiches Einkaufserlebnis bieten

GERT UND GUIDO LICHIOUS



Guido und Gert Lichius (v.l.) sorgen für die partnerschaftliche Zusammenarbeit von Kunden und Handwerkern.

Foto: Nacklik Photography

Foto: Kläffer und Du



Carolina Backes (l.) und Hannah Klee an der Snackbar für Hunde

Wir möchten ein abwechslungsreiches Einkaufserlebnis bieten

CAROLINA BACKES

Alles, was das HUNDEHERZ begehrt

„Der Laden hat uns gefunden“, sagt Carolina Backes. „Wir kamen rein und wussten, das ist er.“ Am 20. August schlossen sie und ihre Geschäftspartnerin Hannah Klee die Tür zu „Kläffer und Du“ in Lank auf. Der Name ist Programm. Er deutet darauf hin, dass nicht nur allerlei Zubehör für Hunde angeboten wird, das man mal eben so im Vorbeigehen kauft. Hier werden ganz bewusst Herrchen und Frauchen angesprochen und einbezogen. „Wir wünschen uns einen Treffpunkt, an dem man gerne verweilt und ins Plaudern kommt“, beschreibt Carolina Backes ihre Vision. Dazu tragen auch Kurse rund um den Hund und Veranstaltungen wie das weihnachtliche Keksebacken für die Vierbeiner bei. Der geräumige Laden fällt durch sein ungewöhnliches Sortiment auf: eine große Auswahl an Halsbändern, Leinen, Geschirren. „Keine Sachen, die man im Großmarkt findet“, sagt Carolina Backes, die auch schon eine Hundeschule geleitet hat. „Und keine Massen. Wir mögen es exklusiv und legen Wert darauf, die Sachen häufiger auszutauschen, um ein abwechslungsreiches Einkaufserlebnis zu bieten. Vieles beziehen wir aus England oder Schweden.“ Spielzeug, Lagerstätten, Kissen, eine eigene Produktlinie mit Futter und Nahrungsergänzungsmitteln, Pflegeprodukte – alles ist da, was das Hundehertz begehren könnte. An einer Snackbar kann man die Leckerchen für seinen Liebling selber zusammenstellen. Hannah Klee hat zwei Hunde, Carolina Backes drei, auch daraus ergeben sich schnell muntere Gespräche. „Wir hatten einen super Start mit vielen interessanten Begegnungen“, sagt sie. „Nur nette Kunden. Und nur nette Hunde.“ ●

Kaiserswerther Straße 6, Lank-Latum
Telefon 02150 9630070
shop@klaefferunddu
www.klaefferunddu.de

WOHLFÜHLKONZEPTE nach Maß

Büderich weist entlang der Dorfstraße derzeit mehrere Leerstände von Geschäftsräumen auf. Umso erfreulicher, dass sich immer wieder Unternehmen ansiedeln, die mit großer Zuversicht und ganz bewusst den Dunstkreis der Haupteinkaufsstraße gewählt haben. Und damit offenbar goldrichtig liegen, wie man am Beispiel SieMatic erkennt. Seit Juni 2022 residiert das exklusive Studio für maßgeschneiderte Küchenkonzepte unter der Adresse Am Pfarrgarten 1-3. Dahinter steht ein Mann mit großer einschlägiger Erfahrung. Sascha Haag, Inhaber von SieMatic by design international, ist seit 25 Jahren in der Interior-Branche unterwegs und führte zuvor schon sein 2020 eröffnetes SieMatic-Studio in Krefeld. Für ihn spielte bei der angestrebten Expansion die attraktive Lage eine besonders bedeutsame Rolle. In Büderich fand er den perfekten Standort. „Ich mag den

dörflich-charmanten Charakter dieses Meerbuscher Stadtteils“, sagt er. „Verbunden mit der Nähe zu Düsseldorf bieten sich reizvolle Möglichkeiten.“ Im Umkehrschluss sind er und seine Assistance-Managerin Eva Grünen davon überzeugt, dass ihr Studio eine Bereicherung für den Ortskern darstellt. Stilsicheres Know-how im Bereich der Küchenplanung und Raumgestaltung, ergänzt mit sorgfältig ausgesuchten Interior-Kollektionen, sind die Basis des Erfolgs von SieMatic. Hier werden nicht nur Küchen nach individuellen Wünschen und Bedürfnissen konzipiert, hier geht es vor allem auch um einen stimmigen Ort fürs Kochen, Backen und Wohlfühlen. ●

Am Pfarrgarten 1-3, Büderich
Telefon 02132 6589700
www.siematic-by-di.de



Sascha Haag und Eva Grünen von SieMatic freuen sich über den reizvollen Standort ihres neuen Küchenstudios.

Ich mag den Charakter dieses Stadtteils

SASCHA HAAG

Foto: Anke Kronmeyer



Jessika Hadyk geht mit Sorgfalt und Begeisterung an die Arbeit.

GEWOHNT wird IMMER

Natürlich habe der Schritt in die Selbständigkeit eine Portion Mut erfordert, gibt Jessika Hadyk zu. Aber da war auch eine Menge Zuversicht, beflügelt von einer positiven Zukunftsperspektive: „Gewohnt wird immer“, sagt sie. „Häuser werden verkauft, vermietet oder gesucht, der Markt ist ständig in Bewegung.“ Seit Februar 2022 betreibt die angehende Immobilien-Fachwirtin ein Büro in Strümp mit einem breit gefächerten Portfolio für private und gewerbliche Objekte. „Ich erstelle auch komplette Hausakten und helfe meinen Kunden bei Scheidungs- und Erbschaftsimmobilien. Ein sensibles Feld, besser, man weiß vorher, was zu tun und zu lassen ist, und welche Unterlagen benötigt werden.“ Nach Meerbusch kam Jessika Hadyk durch ihren hier ansässigen Lebensgefährten. Sie ist in ihrer neuen Heimat auch beruflich niederzulassen, hat sie nicht bereut. Die junge Unternehmerin liebt den Facettenreichtum ihres Berufs. „Jedes Objekt ist anders, vor allem aber sind es die Menschen, denen man dabei begegnet. Hinter Häusern und ihren Besitzern verbergen sich oft spannende Geschichten.“ Oder Überraschungen – wie damals, als sie bei einer Besichtigung plötzlich einer früheren Freundin gegenüberstand, die inzwischen geheiratet und ihren Namen geändert hatte. Großen Wert legt Jessika Hadyk auf eine umfangreiche Grundlagen-Recherche und Potenzialanalyse. „Damit fängt es an“, erklärt sie. „In diesem Bereich muss man sorgfältig und gründlich agieren. Sind die Rahmenbedingungen bekannt und geklärt, kann es später keine unliebsamen Überraschungen geben.“ ●

Der Markt ist ständig in Bewegung

JESSIKA HARDYK

Berta-Benz-Straße 2, Strümp, Telefon 0152 37391444
www.aruna-immobilien.de

Fleisch von GLÜCKLICHEN KÜHEN

Regionale Lieferanten sind ihm wichtig für seine Metzgerei-Spezialitäten. Deshalb bezieht Alexander Hausmann das Schweinefleisch auch vom Niederrhein. Nur für das Simmentaler Rind aus Österreich macht er gern eine Ausnahme. Aus Überzeugung. Weil das Fleisch so ungewöhnlich zart und seine Kunden in Lank davon so begeistert sind. „Kommt eben alles von glücklichen Kühen auf saftigen Wiesen, das schmeckt man“, sagt er und lacht. Mit seiner Frau Ursula hat er im Sommer die Metzgerei Weyers an der Uerdinger Straße übernommen. Parallel dazu verlegte Alexander Hausmann seinen Großhandel für Fleisch- und Wurstwaren von Krefeld nach Meerbusch, wo es ausreichende Kapazitäten gab. So liege alles schön und praktisch beieinander, sagt er. Mit dem Start ist der Metzgermeister sehr zufrieden. In den Auslagen sind Fleisch- und Wurstwaren sowie Geflügel, hier vor allem Kikok-Hähnchen, appetitlich präsentiert. Auch Extras wie Suppen, Eintöpfe und Salate werden gut angenommen. Frisch zubereitete Frikadellen oder Schnitzelchen zum Mitnehmen gab es zwar auch bereits. Aber vor einigen Wochen haben die Hausmanns ihr Sortiment noch einmal erweitert: „Wir bieten nach einem festen Wochenplan ein Mittagsmenü zum Abholen an“, berichtet der Metzgermeister. „Das wird fix und fertig verpackt und muss zu Hause nur noch warm gemacht werden. Meine Kunden haben mich dazu ermuntert. Ich bin selbst gespannt, wie es läuft.“ Übrigens gibt es noch einen neuen Service: Die Metzgerei Hausmann liefert bestellte Ware jetzt im ganzen Stadtgebiet aus. ●

Uerdinger Straße 28, Lank-Latum, Telefon 02150 7055313



Alexander und Ursula Hausmann haben die Metzgerei an der Uerdinger Straße übernommen.



Wir bieten nach einem festen Wochenplan ein Mittagsmenü zum Abholen an

ALEXANDER HAUSMANN

Mode-Schätze SECONDHAND

Am 21. Juni, ihrem Geburtstag, eröffnete Stefanie Norf ihren Secondhandladen Immernochschön in Lank. „Den Impuls dazu bekam ich bei einem Besuch in einer toll eingerichteten Vintage-Boutique“, erzählt sie. „Damals dachte ich, das müsste bei uns auch funktionieren.“ Es blieb bei der Idee. Bis das Elternhaus ihres Mannes neben dem gemeinsam betriebenen Landhandel an der Mittelstraße frei wurde. Dann schlug die Stunde der Neu-Unternehmerin. „Mit der Resonanz bin ich hochzufrieden“, sagt Stefanie Norf. „Durch das Stichwort Nachhaltigkeit hat Secondhand noch mal eine andere Dimension bekommen, auch bei jungen Leuten.“ Ihr Konzept funktioniert nach einem rollierenden System. Wer seine Schätze verkaufen will, bucht sich in einen Zeitraum von vier Wochen ein. So lange bleibt die Ware im Geschäft. Auf diese Weise geht immer wieder neue Mode ein, ein Anreiz für die Kundinnen. Bei Immernochschön ist alles hübsch übersichtlich geordnet, mal nach Farben, mal nach Themen. Stefanie Norf richtet sich bei ihrem

Bei Immernochschön präsentiert Stefanie Norf immer wieder neue Mode.



Mit der Resonanz bin ich hochzufrieden

STEFANIE NORF

Angebot nach der jeweiligen Saison, im Moment ist es kuschelige Winterware. Ihre Stammkundinnen sind sportlich-elegante Damen, seltener die Businessfrau im Kostüm. Zu bestimmten Terminen lädt sie zum vernünftigen Late Night Shopping und hat dafür immer ein paar extra „Knallerteile“ parat. Voriges Mal kamen circa 60 Frauen, die auch bei Schuhen und Taschen auf Schnäppchen-

jagd gehen konnten. „Wenn es klappt, freuen sich die meisten, die bei mir verkaufen, dass an ihren Sachen noch jemand Spaß hat“, sagt Stefanie Norf. ●

Mittelstraße 32, Lank-Latum
Telefon 02150 7941447
(gilt auch für Whatsapp)
immernochschoen@t-online.de



asiatische Spezialitäten

Taglich all you can eat menu

Mikado

Restaurant

- * große Terasse
- * Angenehme Atmosphäre
- * Räumlichkeiten für Ihre Feier jeglicher Anlässe
- * Parkmöglichkeiten direkt vor dem Haus

Öffnungszeiten: Di. - Fr. 12:00 - 15:00 & 17:00-22:00
Sa., So. & Feiertage 12:00-22:00 - Montag Ruhetag

www.mikado-meerbusch.de
Meerbuscher Straße 223 - 40570 Meerbusch

Für Ihre Reservierungen:
Tel: 02159 698 76 88
booking@mikado-meerbusch.de

ANGEBOTE für UNTERNEHMEN

Bei der Wirtschaftsförderung der Stadt Meerbusch gibt es eine Vielzahl von Serviceangeboten, die sich an Bestandsunternehmen, aber auch an solche richten, die sich in Meerbusch ansiedeln möchten.

- Die Wirtschaftsförderung der Stadt ist erster Ansprechpartner für ansiedlungsinteressierte Unternehmen oder solche, die hier bereits ansässig sind und sich erweitern möchten.
- Sie unterstützt bei Standortverlagerungen, Umbau- und Erweiterungsvorhaben.
- Sie unterstützt die Unternehmen und Investoren bei ihren Vorhaben, indem sie sie bei behördlichen Genehmigungsverfahren begleitet.
- Sie vermittelt Informationen und Kontakte zu den verschiedenen Themen wie Fachkräftesicherung, Praktikums- und Ausbildungsplatzsuche, Existenzgründung, Förderprogrammen, Weiterbildungsangeboten und dergleichen mehr.
- Sie betreut die hiesigen Unternehmen im Rahmen der Bestandspflege.
- Sie steht mit Rat und Tat zur Seite und vermittelt den richtigen Ansprechpartner innerhalb der Verwaltung.

DAS AUSFÜHRLICHE SERVICEANGEBOT FINDET SICH AUCH AUF WWW.MEERBUSCH.DE

BEI FRAGEN RUND UM WIRTSCHAFT, BAUEN UND GEWERBE KANN MAN SICH DIREKT AN FOLGENDE ANSPRECHPARTNER WENDEN:

WENDEN:



Stephan Benninghoven

Referent für Wirtschaftsförderung
Telefon 02132 916-333
E-Mail: stephan.benninghoven@meerbusch.de



Anika Kleinert

Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing
Telefon 02132 916-409
E-Mail: anika.kleinert@meerbusch.de



Anette Schlampp-Jost

Sekretariat Wirtschaftsförderung und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon 02132 916-413
E-Mail: anette.schlampp-jost@meerbusch.de



Heike Fröhlich

Fachbereich Bürgerbüro, Sicherheit und Ordnung
Gewerbean-, -um- und -abmeldung, Auszüge Gewerbezentralregister
Telefon 02132 916-170
E-Mail: heike.froehlich@meerbusch.de



Diana Bianca Witt

Fachbereich Straßen und Kanäle
Sondernutzungen für Außengastronomie
Telefon 02150 916-258
E-Mail: diana-bianca.witt@meerbusch.de



Matthias Schneiders

Abteilungsleiter Stadtplanung
Strategische Stadtentwicklung, Bauleitplanverfahren, Baugestaltung
Telefon 02132 916-328
E-Mail: matthias.schneiders@meerbusch.de

Fotos: Stadt Meerbusch

Texte: REGINA GOLDLÜCKE

Ein Stück aktive LEBENSHILFE

Seit 100 Jahren existiert die Marien-Apotheke in Osterath. Andrea Fink führt sie mit Leidenschaft für ihren Beruf in dritter Generation.



Andrea Fink war schon als Kind oft in der Apotheke, die sie heute führt.

Ich konzentriere mich auf unser Urgeschäft

ANDREA FINK

Zum 100. Geburtstag der Apotheke wurde diese Collage aus alten Fotos angefertigt.



Die Schaufensterdekoration erinnert an die lange Geschichte des Unternehmens.

Das Fest zum 100. Geburtstag der Marien-Apotheke ist verstrichen, die Erinnerung daran wirkt nach. „Wir hatten unsere Schaufenster mit historischen Bildern dekoriert“, erzählt Andrea Fink. „Es kamen viele Menschen vorbei, die uns vermittelten, wie zufrieden sie mit uns sind. Für mich war es eine schöne Erfahrung, dieses positive Echo zu bekommen.“ Sie führt die Apotheke im alten Ortskern von Osterath in der dritten Generation, hat sie 1996 von ihren Eltern Paul Richard und Ursula Fink übernommen. Gegründet wurde die Marien-Apotheke im Juli 1922 von Paul Karl Fink. Kaum vorstellbar: Damals gab es nur 30 fertige Arzneimittel, alle anderen Rezepturen, ob Hustensaft, Zäpfchen oder Tinkturen, stellte der Apotheker selbst her.

Wie ist es, wenn man in einer solchen Familientradition aufwächst? War Andrea Fink frei in ihrer Berufswahl? „Ich hätte mir schon etwas anderes vorstellen können“, antwortet sie. „Etwas Musisches vielleicht, etwas mit Reisen oder Journalismus. Es ist nicht leicht für einen jungen Menschen, sich zu entscheiden. In meinem Fall gab es auch durchaus eine gewisse Erwartungshaltung meines Vaters.“ Andererseits wusste sie genau, was auf sie zukommen würde. „Ich bin schon als Kind immer in der Apotheke rumgesprungen, kannte viele Familien und bekam eine Menge über ihre Krankheiten und ihre kleinen Geheimnisse mit.“ Mit dem Pharmaziestudium in Freiburg und Berlin freundete sie sich dann auch rasch an. Ihr praktisches Jahr und ihre ersten Berufsjahre verbrachte Andrea Fink in München. 1991 kehrte sie nach Meerbusch zurück. Seit 1961 gehörte ihrer Mutter auch die Hirsch-Apo-

theke in Boverf. Beide werden heute von der Tochter geleitet.

Was hat sich aus Sicht von Andrea Fink über die Jahrzehnte am meisten im Apothekenwesen verändert? „Das Berufsbild und das Ansehen in der Bevölkerung sicher nicht“, sagt sie. „Wohl aber die Rahmenbedingungen. Sie wurden deutlich erschwert. Die Freigaben im Onlinehandel machen uns zu schaffen, ebenso wie die Deckelung bei verschreibungspflichtigen Medikamenten.“ Auch habe man eine ganze Reihe von Produkten aus den Apotheken rausgenommen. Von heute oftmals üblichen Zusatzangeboten wie Rabattmarken oder Lesebrillen hält Andrea Fink nicht viel. „Ich bin eher eine Verfechterin des Purismus und konzentriere mich lieber auf unser Urgeschäft“, sagt sie. Ganz wichtig ist ihr eine seriöse Beratung. „Das schätzen unsere Stammkunden sehr. Sie kommen oft mit Zeitschriften zu uns, in denen Werbung für irgendwelche Mittel gemacht wird, und fragen uns um Rat. Wir sind da auch ganz ehrlich und wollen verhindern, dass die Leute bloß abgezockt werden.“ Die Liebe zu ihrem Beruf merkt man Andrea Fink an. Auffallend viele Kunden, die in die Marien-Apotheke kommen, kennt sie beim Namen. „Schön ist, dass es dabei schon über mehrere Generationen geht“, sagt sie. Ihre Aufgabe reicht weit über den Verkauf von Medikamenten hinaus. „Ich muss den Menschen zuhören, um sie richtig beraten und ihnen helfen zu können“, sagt sie. „Dazu gehören auch Fragen der Ernährung und Bewegung. Ein Stück aktive Lebenshilfe.“

Hochstraße 24, Osterath
Telefon 02159 2346
www.marien-apotheke-meerbusch.de

Fotos: Regina Goldlücke

Die KRAFT der IDEE

Bei Passepartout, einer der führenden Full-Service-Agenturen für Live-Kommunikation in Deutschland, haben Experten aus unterschiedlichen Branchen in 24 Jahren mehr als 1.000 nationale und internationale Projekte inszeniert.

Die Idee, eine Künstleragentur zu gründen, entstand vor mehr als 20 Jahren am Küchentisch einer Wohnung am Niederrhein. In seiner Zeit als Theaterdirektor eines großen Varietés inszenierte Thorsten Kalmutzke, Inhaber und Geschäftsführer der Agentur Passepartout, Abend für Abend aufwendige Bühnenshows mit einer Vielzahl von Künstlern. Maßgeschneiderte Künstler- und Inszenierungskonzepte für exklusive Veranstaltungen – dies war die Vision, die ab Sommer 1999 in der Stadt Meerbusch Realität werden sollte.

Recht schnell wuchs die Agentur aus den Kinderschuhen heraus. „Ich wollte ganzheitliche Veranstaltungskonzepte entwickeln und sie mit unseren Kunden leben“, sagt Thorsten Kalmutzke. Aus Passepartout wurde eine Full-Service-Agentur.

2004 dann der Umzug nach Geldern an den Niederrhein. Die per-

sonell gewachsene Agentur musste sich auch räumlich vergrößern. Der perfekte Zeitpunkt für eine gesamte Restrukturierung. Die Bereiche Sales und Key-Account wurden ausgebaut und professionalisiert. Obwohl Passepartout nicht zu den Branchengrößen gehörte, vertrauten immer mehr Unternehmen auf die Erfahrung und das Know-how der Agentur.

2015 ging es zurück nach Meerbusch, zu den Wurzeln. Hier würde es leichter sein, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Günstig war auch die Nähe zu Kunden und Partnern in Düsseldorf und Köln. Die 14 Mitarbeiter aus Köln, Kalkar, Mönchengladbach, Krefeld, Moers, Düsseldorf und Oberhausen schätzen die zentrale Lage und gute Anbindung an die Autobahn.

Das Team besteht aus Experten, jeder Einzelne ist ein Kenner und Könnler auf seinem Gebiet. Dadurch ist die Agentur nicht überall darauf angewiesen, Fremdleis-

tungen wie Stage-Design, Ablaufregie, exklusive Künstlerprogramme und Serviceleitung von außen einzukaufen. Diese Bereiche werden intern abgedeckt, mit einem schlanken, kosteneffizienten Team.

„Die Themen Wandel und Entwicklung stehen in unserer Branche immer wieder im Vordergrund“, erklärt Thorsten Kalmutzke. „Das bedeutet, sich immer wieder neu erfinden, anders denken, anders sein und sich auf den Prüfstand stellen. Und gemeinsam mit dem Kunden und den Anforderungen wachsen. Emotionen und nachhaltige Erlebnisse haben in der schnelllebigen Zeit große Bedeutung. Auch unsere Geschäftsfelder Events und Incentives müssen sich immer weiterentwickeln.“

Besondere Augenblicke hat die Agentur in den letzten 24 Jahren in jeder Größenordnung inszeniert. Von der exklusiven Incentivereise für zwölf Personen bis zum 125-jährigen Jubiläum der

Firma Brillux. Dafür wurde die Agentur mit Silber beim FAMAB Award ausgezeichnet. Diese wichtigste Auszeichnungs- und Branchenveranstaltung des Jahres gilt als Oscar der Live-Kommunikation. 2020 bekam die Agentur zu ihrem 20. Geburtstag Bronze für ihre Jubiläumskampagne #erlebehoch20.

Die Themen Nachwuchs und Mitarbeiterzufriedenheit gehören bei Passepartout zu den wichtigsten Unternehmenswerten. Hier investiert man in interne Weiterbildungs- und Fortbildungsprogramme, gerade der Youngsters. „Unser Dienstleistungsgedanke und unsere Ideen, eigene Geschichten zu kreieren, müssen von den Mitarbeitern gelebt werden, damit wir weiterhin erfolgreich sind. Dafür stehen sie auch mit Leidenschaft ein“, sagt Kalmutzke. ●

**Meerbuscher Straße 64-78,
Haus 2, Osterath
Telefon 02159 694370
www.passepartout-gmbh.de**

Thorsten Kalmutzke,
Gründer der Full-Service-
Agentur Passepartout



Die Themen Wandel und
Entwicklung stehen immer
wieder im Vordergrund

THORSTEN KALMUTZKE

ISEKI-Maschinen GmbH wird EUROPA-ZENTRALE

Die Osterather Firma hat sich in mehr als 50 Jahren als führender Anbieter von Maschinen für professionelle Landschaftspflege und Wegetechnik auf dem deutschen Markt etabliert.



Bei der Produktentwicklung der Basismaschinen haben wir schon immer eine wichtige Rolle gespielt

MARTIN HOFFMANN

Auf gute
Zusammenarbeit:
Takaomi Fukuta (l.)
und Martin Hoffmann.



Foto: Eyedoit.de

Eine bisher schon intensive und fruchtbare Verbindung wird weiter aufgewertet. Die japanische ISEKI & Co. Ltd. sieht ihre deutsche Partnergesellschaft, die ISEKI-Maschinen GmbH, immer mehr als strategische Speerspitze im Europa-Geschäft und hat jetzt ihre Anteile von 19 auf 40 Prozent erhöht. Gleichzeitig soll auch das europäische Hauptquartier des japanischen Herstellers von Kompakt-Traktoren und Maschinen für die Landschaftspflege und Wegetechnik aus der Umgebung von Brüssel nach Meerbusch verlegt werden.

Der Mutterkonzern würdigt damit die Erfolge der ISEKI-Maschinen GmbH, die im Laufe der über 50-jährigen Geschäftsbeziehung ein engmaschiges Netzwerk von über 350 ISEKI-Fachhändlern auf dem deutschen Markt aufgebaut und sich als führender Anbieter in

der Branche etabliert hat. Eine weitere Leistung des deutschen Partners: Die Rumpfmotoren aus Japan an den Standorten Meerbusch und Naunhof wurden mit Komponenten, Baugruppen und Anbaugeräten zu kundenspezifischen Komplettsystemen aufgerüstet. Auch der umfassende Service ist ein Schlüssel für die ISEKI-Marktführung in Europa. Der Kunde bekommt nicht nur eine Maschine, sondern eine Gesamtlösung, die auf seine individuellen Anforderungen zugeschnitten ist und alle Zulassungen hat.

Diese Customizing-Philosophie, die die Firmengründer Kurt und Siegfried Hoffmann entwickelt haben, wird auch heute in der dritten Generation von Martin Hoffmann fortgeführt. „Sie macht seit über 50 Jahren den Mehrwert der Marke ISEKI aus und erleichtert den Kunden im kommunalen und gewerblichen Bereich die Beschaffung und Nutzung der Maschine“, erläu-

tert er. Anders als beim oft rein prozessgesteuerten Wettbewerb können ISEKI-Maschinen den Fertigungsprozess unterbrechen und Individual-Lösungen schaffen, vergleichbar einer Manufaktur.

Die Familie von Geschäftsführer Martin Hoffmann hält 60 Prozent der Firmenanteile. „Mit dem verstärkten Engagement des japanischen Partners ist kein Verkauf von Anteilen, sondern eine Kapitalerhöhung verbunden“, erklärt er. Diese werde nicht nur für Infrastruktur-erweiterungen nach dem Umzug der Europa-Zentrale nach Meerbusch genutzt, sondern vor allem auch für Investitionen, wie sie im Rahmen der vereinbarten Vertiefung der Zusammenarbeit für den Fertigungsbereich geplant sind.

„Bei der Produktentwicklung der Basismaschinen“, so Hoffmann, „haben wir schon immer eine wichtige Rolle gespielt.“

Diese wird in Zukunft noch weiter ausgebaut werden.“ Als sichtbares Zeichen tritt Takaomi Fukuta, der Leiter des ISEKI-Hauptquartiers Europa, in die Geschäftsführung ein. Mit ihm werde er vertrauensvoll zusammenarbeiten und bestimmte Entscheidungen gemeinsam treffen, sagt Hoffmann. Durch diese enge Anbindung können Projekte schneller umgesetzt werden. So werde die ISEKI-Maschinen GmbH den Vertrieb in Osteuropa ausbauen und den Gesamtvertrieb in Europa mit ihrem Know-how unterstützen. Sind die Pläne zur tieferen technischen Zusammenarbeit einmal umgesetzt, könnten auch neue Arbeitsplätze in Meerbusch oder der Zweitniederlassung in Naunhof entstehen, kündigt der Geschäftsführer an. ●

**Rudolf-Diesel-Straße 4,
Osterath
Telefon 02159 5205143
www.iseki.de**

INTELLIGENTE STRATEGIEN

für private und professionelle Anleger

Foto: Alois Müller



„Die Bezeichnung Glück wollen wir vermeiden, wenn es um Aktien geht“, sagt Michael Geke. „Wir reden von System.“ Damit umreißt der Gründer der Quantmade GmbH die Quintessenz seiner Online-Plattform für private und professionelle Anleger. „Menschen, die Geld in Aktien investieren wollen, geben wir die richtigen Werkzeuge an die Hand, um an der Börse nachhaltig und systemisch zu agieren“, führt er aus. Ein Portfolio müsse man managen und es laufend überprüfen: Was sollte ich besser wieder verkaufen, wann ist der beste Zeitpunkt und auf welchem Kursniveau? Mit seiner Investmentgesellschaft in der Lanker Löwenburg hat Michael Geke Algorithmen entwickelt, die täglich weltweit mehr als 1.000 Unternehmen analysieren und konkrete Kauf- und Verkaufsempfehlungen darstellen. „Für Kunden ohne Börsen-Erfahrung werden sie plastisch und strukturiert aufbereitet“, sagt er. Quantmade betreut mit seinen intelligenten Portfolios zwei Geschäftsfelder. Wer sein eigener Investmentmanager sein will, kann sich als Abonnent mit seinem eigenen Depot in eines der Quantmade-Handelssysteme einloggen und einem auf ihn zugeschnittenen Bauplan folgen. Andere, überwiegend Großanleger, von denen es in Meerbusch einige gibt, vertrauen beim Depot-Management auf die Strategien von Michael Geke, der einen wissenschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Hintergrund mitbringt. „Wir wollen, dass die Leute ruhig schlafen können und ihr Geld in guten Händen wissen“, sagt er. ●

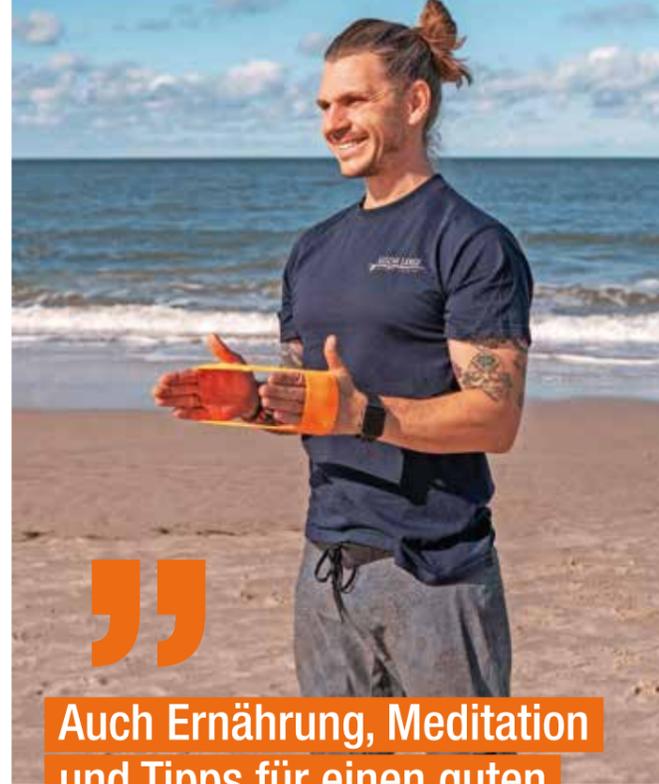
Löwenburg 1,
Lank-Latum
Telefon 02150 9669890
www.quantmade.com

Wir wollen, dass die Leute ihr Geld in guten Händen wissen

MICHAEL GEKE

Foto: Sascha Lange

Der Personal-Trainer Sascha Lange kümmert sich um die mentale und körperliche Fitness seiner Kunden.



Auch Ernährung, Meditation und Tipps für einen guten Schlaf spielen eine Rolle

SASCHA LANGE

Fitness-COACH für WINDSURFER

Vor rund sechs Jahren entschloss sich Sascha Lange, seinen sicheren Job bei der Berufsfeuerwehr gegen die Selbständigkeit zu tauschen und damit seiner Passion zu folgen: dem Windsurfing, das er seit ganz jungen Jahren betreibt. Seine zusätzliche Ausbildung als Fitnesstrainer beflügelte die Entscheidung noch. Heute sorgt der Osterather als Personal Trainer für die mentale und körperliche Fitness vornehmlich von Windsurfern. Er hält Vorträge und gibt Workshops, zuletzt auf Sylt, Gran Canaria und in der Schweiz. Profis in aller Welt, bis hin nach Neuseeland, vertrauen seiner Expertise, das Internet erleichtert den Kontakt. Seine Vernetzung in der Surfer-Szene verhalf ihm schnell zu einem guten Ruf. Eine seiner ersten Kundinnen war Sarah-Quita Offringa, 19-fache Weltmeisterin und beste Surferin der Welt. Sascha Lange macht die Wassersportler nicht nur mit einem speziellen Training in Ausdauer, Kraft und Mobilität fit für internationale Wettkämpfe. „Auch Ernährung, Meditation und Tipps für einen guten Schlaf spielen beim Training eine Rolle“, sagt er. Gelegentlich kann man ihn bei Übungen mit Hobby-Windsurfern im Meerbuscher Wald antreffen, nicht zwingend muss es dabei aufs Wasser gehen. Und nicht einmal Sportler muss man sein, um von Sascha Langes ausgefeilten Trainingsmethoden zu profitieren. Inzwischen lassen sich auch Manager und andere mit großer beruflicher Verantwortung von ihm coachen. Er hilft ihnen dabei, Stress abzubauen und den Alltag mit individuellen Strategien nachhaltig zu meistern. ●

Meerbuscher Straße 88,
Osterath
Telefon 0152 31712668
www.langepersonaltraining.de

Privatärztliche ABRECHNUNGEN LEICHTGEMACHT

Ob Praxis-Neugründung oder etablierte Praxis: Viele Ärztinnen und Ärzte entscheiden sich angesichts steigender Arbeitsbelastung dafür, die Privatliquidation auszulagern. Damit einher geht die Frage, welchem Anbieter man vertrauen soll. Für eine optimale Lösung können Vergleichsportale zurate gezogen werden. Christoph Lay betreibt seit 2017 auf dem Areal Böhler die Plattform abrechnungsstelle.com für privatärztliche Verrechnungsstellen. „Ärzte

und Zahnärzte haben die Möglichkeit, mit nur wenigen Klicks einen für sie passenden Partner ausfindig zu machen und direkt anzufragen“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter, „kostenfrei und unverbindlich.“ Ein Vergleichsrechner prüft dabei die Tarife zahlreicher Abrechnungsstellen und listet dem Arzt nur auf, was mit dessen Angaben kompatibel ist. „Unser Geschäftsmodell scheint bei der Ärzteschaft gut anzukommen“, sagt Lay. „Die Anfragen haben

sich von Jahr zu Jahr verdoppelt. Unser Portal verschafft Transparenz in einem sonst undurchsichtigen Markt.“ Er könne Medizinern und Therapeuten nur empfehlen, sich auf die Patienten zu konzentrieren und die privatärztliche Abrechnung auszulagern. Tatsächlich kann dieser Bereich eine Wissenschaft für sich sein. Das liegt an der Gebührenordnung für Ärzte (GOA), die für dieselbe Leistung teilweise mehrere Optionen für die Abrechnung bietet. Kommt

ein Vertrag zustande, erhält Christoph Lay eine Provision. „Unternehmertum ist meine Leidenschaft“, sagt er. „Ich wusste immer, dass ich einmal Gründer sein werde.“ ●

Areal Böhler,
Böhlerstraße 1,
Büderich
Telefon 0211 97533065
www.abrechnungsstelle.com

Unser Portal verschafft Transparenz in einem sonst undurchsichtigen Markt

CHRISTOPH LAY

Christoph Lay freut sich über die wachsende Nachfrage nach seinem Portal.



Foto: abrechnungsstelle.com

Ihre IDEEN sind gefragt: Sagen Sie uns Ihre MEINUNG



Wir hoffen, Ihnen hat die fünfte Ausgabe von Standort Meerbusch, dem Magazin der Meerbuscher Wirtschaftsförderung, gefallen. Die nächste Ausgabe, die im Juni 2023 erscheint, wird bald geplant.

Und hier kommen Sie ins Spiel: Ihr Geschäft oder Ihr Unternehmen feiert im Jahr 2023 ein Jubiläum? Dann geben Sie uns Bescheid. Sie haben etwas wegweisend Neues in Ihre Angebotspalette aufgenommen? Sprechen Sie uns an. Sie haben ein Projekt entwickelt, über das noch viel zu wenig bekannt ist? Wir freuen uns über Ihre Nachricht.

Und grundsätzlich: Berichten Sie uns gerne, wie Ihnen unser Magazin gefällt, stellen Sie uns Ihre Fragen, teilen Sie mit uns Ihre Anregungen rund um den Standort Meerbusch.

Sie erreichen uns ganz einfach per E-Mail unter: standort@meerbusch.de.
Wir freuen uns auf Ihre Ideen!



Impressum

Verlag:

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH,
Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Geschäftsführer: Johannes Werle, Hans Peter Bork,
Matthias Körner

Herausgeber:

Stadt Meerbusch – Der Bürgermeister
Wirtschaftsförderung, Dorfstraße 20, 40667 Meerbusch
Stephan Benninghoven (verantwortl. Inhalt),

E-Mail: standort@meerbusch.de

Anzeigen- und Objektleitung:

Sebastian Hofer (verantwortl. Anzeigen)
Michael Roeben (Anzeigen)

E-Mail: michael.roeben@ngz-online.de, **Tel.:** 02131 404-245

Petra Forscheln (Produktmanagement Corporate Publishing)

E-Mail: petra.forscheln@rheinische-post.de, **Tel.:** 0211 505-2911

Redaktion und Produktion:

Rheinland Presse Service GmbH,
Monschauer Str. 1, 40549 Düsseldorf
Deniz Karius, Anne Richter

Kontakt: 0211 528018-18, redaktion@rheinland-presse.de

Layout:

SiMa Design – Michael Sieger

Umsetzung: Laura Bartel

Planung:

Michael Gorgs, Deniz Karius

Autoren: Stephan Benninghoven, Brigitte Bonder, David Burkhardt,
Regina Goldlücke, Michael Gorgs, Deniz Karius, Beate Werthschulte

Druck:

Rheinische DruckMedien GmbH
Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Titelbild:

Michael Lübke

Foto: Stadt Meerbusch

Nur bis 31.12.2022

**Sofort verfügbare
Lagerwagen vorhanden*!**



Abbildung zeigt aufpreispflichtige Sonderausstattung.

Für 199 EUR mtl. leasen¹ Der Vitara. Macht Sinn, macht Laune.

Mit 0 Euro Leasing-Sonderzahlung und kleinen Monatsraten zum Vitara Hybrid.
So schonen Sie Ihre finanziellen Reserven und können sich auf jedem Terrain sehen lassen.

Autohaus Krüger & Schellenberg GmbH

Böhler Straße 4 · 40667 Meerbusch

Telefon: 0 21 32/7 50 60 · Telefax: 0 21 32/75 06 29

E-Mail: kus@suzuki-handel.de

www.suzuki-handel.de/kus



Kraftstoffverbrauch Suzuki Vitara 1.4 BOOSTERJET HYBRID Comfort (95 kW | 129 PS | 6-Gang-Schaltgetriebe | Hubraum 1.373 ccm | Kraftstoffart Benzin): innerstädtisch (langsam) 6,0 l/100 km, Stadtrand (mittel) 4,8 l/100 km, Landstraße (schnell) 4,7 l/100 km, Autobahn (sehr schnell) 6,1 l/100 km, Kraftstoffverbrauch kombiniert 5,4 l/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert 121 g/km.

Die Umstellung auf das neue WLTP-Messverfahren macht eine Änderung der derzeit gültigen gesetzlichen Bestimmungen zu Verbraucherinformationen zu Kraftstoffverbrauch, CO₂-Emissionen und Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen (Pkw-EnVKV) erforderlich. Die Novellierung der Pkw-EnVKV ist bislang noch nicht erfolgt. Da NEFZ-Werte für dieses Fahrzeug nicht vorliegen, haben wir die auf Basis des neuen WLTP-Testzyklus gemessenen Kraftstoffverbrauchs- und CO₂-Emissionswerte als WLTP-Werte angegeben. Wegen der realistischeren Prüfbedingungen sind die nach dem WLTP gemessenen Kraftstoffverbrauchs- und CO₂-Emissionswerte in vielen Fällen höher als die nach dem NEFZ gemessenen. *Das Angebot ist zeitlich begrenzt und gilt nur solange der Vorrat reicht!

¹Leasingbeispiel für einen Suzuki Vitara 1.4 BOOSTERJET HYBRID Comfort auf Basis des Fahrzeugpreises in Höhe von 26.650,00 Euro, zzgl. 0,00 Euro Bereitstellungskosten und 0,00 Euro Auslieferungspaket; Gesamtpreis 26.650,00 Euro; Leasing-Sonderzahlung: 0,00 Euro; Laufzeit 48 Monate; jährliche Fahrleistung: 10.000 km; 48 monatliche Leasingraten à 199,00 Euro; Bonität vorausgesetzt. Vermittlung erfolgt allein für die Creditplus Bank AG, Augustenstraße 7, 70178 Stuttgart. Aktionszeitraum: 01.10.2022–31.12.2022. Nicht mit anderen Suzuki Aktionen kombinierbar. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher.

 **SUZUKI**



**Bleiben Sie
mit uns informiert**
[stadtwerke-meerbusch.de/
aktuelles](http://stadtwerke-meerbusch.de/aktuelles)

rundumversorgt

meine stm-momente

Wir sind auch in herausfordernden Zeiten zuverlässig für jeden Ihrer Momente da – kompetent, regional und sympathisch.

stadtwerke-meerbusch.de

 **stm**
Stadtwerke Meerbusch