

Blickpunkt *Wirtschaft*

Wirtschaftsförderung >

NEUSS.DE

Inhalt

- 2 DEUTSCHLANDTOUR
- 3 GEWERBEGEBIET HABICHTWEG
- 4 ANSIEDLUNG FIEGE
- 5 GEWERBEGEBIET HOLZHEIMER WEG
- 5 WOHNEN IN DER STADT
- 6 NEUSSER BAUVEREIN AG
- 6 BAUMASSNAHMEN HAUPTSTRASSENZUG
- 7 JOHNSON & JOHNSON CAMPUS
- 8 KAUFKRAFT UND ZENTRALITÄT
- 8 FAMILIENBEWUSSTE UNTERNEHMENSKULTUR
- 9 ARBEITSMARKT
- 10 HANSETAG
- 10 LEBENDIGE UND URBANE INNENSTADT
- 11 VOM HUMA-PARK ZUM RHEINPARK-CENTER
- 12 ERFOLG AUS CHINA



AluNorf baut neues Recycling-Center

36 Millionen für den Standort Neuss

Angesichts der weltweit steigenden Nachfrage nach Walzprodukten aus Aluminium setzt die Aluminium Norf GmbH (Alu-Norf) auf Wachstum: In den nächsten Jahren soll das dortige Schmelzwerk auf dann 1,3 Millionen Tonnen per anno erweitert werden. BLICKPUNKT sprach mit dem kaufmännischen Geschäftsführer des Unternehmens, Thomas L. Geupel, über den Standort Neuss und das weltweite Aluminiumgeschäft.

Die Zukunft deutscher Aluminiumwerke ist seit einigen Jahren angesichts hoher Strompreise und ungewisser Energielieferungen gefährdet. Gibt es mittlerweile Entwarnung?

Der Standort der Aluminium Norf GmbH stand zum Glück nie zur Diskussion, mit Blick auf die Aluminiumherstellung in den deutschen Hüttenwerken gibt es jedoch durchaus Sorgenfalten. Das hängt damit zusammen, dass Aluminiumherstellung und -verarbeitung auf unterschiedliche Art energieintensiv arbeiten.

Was bedeutet das konkret?

Beim Thema Energie müssen wir uns mit der Tatsache auseinandersetzen, dass es in Deutschland eine Reihe von Sonderproblemen gibt. Denken Sie an das Thema Erneuerbare Energien: Deutschland versucht mit aller Gewalt, aus der Kernenergie auszusteigen. Gleichzeitig fehlt es an einem Energieausgleich durch grundlastfähige Kraftwerke. Wir werden so innerhalb kürzester Zeit in eine Energieverknappung geraten. Gerade in den letzten Tagen erleben wir unglaubliche Energiepreissteigerungen. An der Leipziger Strombörse und im Großhandel kann man Strom im Rahmen sogenannter Termingeschäfte im Voraus kaufen. Ein Beispiel: Strom für das Jahr 2011 hat im Januar 2008 noch 61 Euro/MWh gekostet. Anfang dieser Woche (Anmerkung der Redaktion: 21. KW) betrug der Preis 71, gestern 73 und heute 75 Euro. Und wir wissen nicht, wie es weitergehen wird.

Welche Forderungen stellen Sie an die Politik?

Wir brauchen dringend eine trag- und zukunftsfähige Energiepolitik. Aus unserer



Groß rausgekommen

D-Tour 2008 in Neuss

Er kam als Etappensieger der Route du Sud und als finnischer Straßenmeister nach Neuss. Zu den Favoriten für den Sieg des 6. Teilschnitts der Deutschlandtour, die am 04. September aus dem sauerländischen Bad Fredeburg nach Neuss führte, gehörte der Finne Jussi Veikkanen indes nicht. Der Verlauf der Strecke, die auf den letzten 40 Kilometern von Langenfeld hinab an den Rhein vollständig verflachte, ließ eine geschlossene Zielankunft erwarten. Dann hätten die Sprintspezialisten den Sieg auf der Augustinusstraße unter sich ausgemacht. Doch als die elfköpfige Ausreißergruppe, die sich bereits kurz nach der ersten Sprintwertung in Sundern gebildet hatte, die Fringsbrücke mit einem Vorsprung von immer noch zwei Minuten erreichte, schlug Veikkanen Stunde. Im Sprint der Ausreißergruppe setzte er sich gegen die platzierten Maxim Iglinskiy und Thierry Hupond durch und feierte seinen bislang größten sportlichen Erfolg. Den Sprint des Hauptfeldes konnte Lokalmatador Thomas Fothern für sich entscheiden. Das Gesamtklassement wurde weder durch die Zielankunft in Neuss, noch auf dem nachfolgenden Teilstück von der Quirinusstadt nach Georgsmarienhütte durcheinander gewirbelt. Das gelbe Trikot des Gesamtführenden ruhte fest auf den schmalen Schultern von Linus Gerdemann. Der 25 Jahre alte Münsteraner, der mit dem Sieg auf der zweiten Etappe in Hochfügen für eine frühe Vorentscheidung gesorgt hatte, sollte das Trikot bis zum Ziel in Bremen verteidigen können. Nach Einschätzung der Verantwortlichen kennt die zehnte Auflage der D-Tour neben Gerdemann einen weiteren Sieger: Die Stadt Neuss. Neusser Modell entwickelt, damit entscheidend zur Rückgewinnung der Glaubwürdigkeit der von Dopingentüllungen gebeutelten Sportart beitragen, perfekte Organisation für Fahrer, Zuschauer, Journalisten und den gesamten Tourtross abgeliefert. Viel mehr kann man nicht richtig machen. Der Chef der Neuss Marketing, Peter Rebig resümierte zufrieden: „Wir hatten zwei Tage tollen Sport in der Stadt und einen hohen Grad an Aufmerksamkeit in der bundesweiten Öffentlichkeit.“

Sicht erleben wir zurzeit einen Prozess der Deindustrialisierung. Ohne Korrektur wird das schnell dazu führen, dass industrielle Wertschöpfung in Deutschland kaum noch möglich sein wird.

Ihr Engagement am Standort Neuss, insbesondere die geplanten Investitionen in einer Größenordnung von 36 Millionen Euro, sprechen dafür, dass die Eigentümer nach wie vor am Standort Neuss interessiert sind ...

Wir haben Gesellschafter, die ihren Hauptsitz in Oslo und in Mumbai haben. Sie sehen den Standort Deutschland zunehmend mit kritischeren Blicken.

Im vergangenen Jahr wurde Ihre Ablieferung an gewalzten Bändern auf 1,44 Millionen Tonnen erhöht und der Anteil von Produkten höherer Wertschöpfung gesteigert. Die Ausblicke für 2008 sind optimistisch ...

Ja, das stimmt. Ein großer Vorteil ist für uns sicher auch die Integration innerhalb unserer Lieferketten. Die Hydrobetriebe in Neuss und Grevenbroich sowie AluNorf sind eng miteinander verzahnt und können sich gegenseitig unterstützen. Auch mit den Werken unseres anderen Gesellschafters Novelis arbeiten wir optimal zusammen. Zwei weitere Pluspunkte liegen auf der Hand: Zum einen haben wir die beste Anlagenausstattung der Welt und zum anderen haben wir auch die besten Mitarbeiter der Welt. Mit diesen Vorleistungen können wir eine ganze Reihe von Nachteilen ausgleichen. Wir sind seit 43 Jahren am Standort Neuss und durch die Qualität unserer Produkte bzw. die hohe Effizienz und Produktivität unserer Prozesse in der Lage, Hindernisse zu überwinden.

Neben den gestiegenen Rohstoff- und Energiepreisen geht auch der Verfall des Dollars wahrscheinlich nicht spurlos an Ihnen vorbei ...

Der Vertrieb unserer Produkte wird durch unsere beiden Gesellschafter Hydro und Novelis abgewickelt. Für die Vertriebsseite ist ein niedriger Dollar-Kurs eine schlechte Sache, da die Produkte im Weltmarkt größtenteils auf Dollar-Basis verkauft werden. Der Gegenwert des Umsatzes auf Euro-Basis ist entsprechend gering. Für uns als produzierendes Unternehmen ist ein schlechter Dollar-Kurs eher positiv. Im Moment fürchte ich, dass zu den gestiegenen Preisen auf dem Rohstoff- und Energiemarkt auch ein wieder festerer Dollar auf uns zukommt.



Thomas L. Geupel, Geschäftsführer AluNorf

Der Verbrauch von Hüttenaluminium hat sich weltweit um 10 % auf 38 Millionen Tonnen erhöht, wobei der größte Zuwachs auf China entfällt. Welche Rolle spielt für Sie diese aufstrebende Wirtschaftsmacht?

Wir stellen mit ungefähr 2/3 unserer Produktion Produkte und Materialien für Verpackungen her. In diesem Segment sehen wir im Moment in China noch relativ wenig Nachfrage. Die Herstellung von Aluminium und der Verbrauch von Hüttenaluminium sind dort in den letzten Jahren dramatisch gestiegen. Seit 3-4 Jahren ist China ein größerer Produzent und größerer Verbraucher von Aluminium als Nordamerika. Wachstumsmärkte gibt es jedoch auch auf anderen Kontinenten: In Südamerika sowie im Mittleren und Fernen Osten werden immer mehr Verpackungsprodukte nachgefragt. In Osteuropa, insbesondere in Russland, der Ukraine und in Polen, besteht darüber hinaus große Nachfrage nach Bändern für die Herstellung von Getränkedosen aus Aluminium.

Mit ihrem geplanten Recycling-Center wollen Sie die eigene Wertschöpfung deutlich steigern ...

Aluminium ist ein idealer Werkstoff für Recycling, denn man erhält ihn – im Gegensatz zu Kunststoffen, Eisen und Stahl - nach dem Wiedereinschmelzen in der gleichen Qualität zurück. Wir investieren hierfür in Neuss in zwei Schritten insgesamt 36 Millionen Euro. Zunächst wird ein neuer Zweikammer-Schmelzofen mit modernster Abgasreinigung gebaut. Diese Ofenlinie wird eine Jahreskapazität von 50.000 Tonnen er-

reichen, die als flüssiges Metall an das vorhandene Schmelzwerk weitergegeben werden. In einem zweiten Schritt sollen dann in einer weiteren Ofenlinie bis zu 100.000 Tonnen aus gebrauchten Getränkedosen pro Jahr zurückgewonnen werden. Mit dieser Investition sichern wir unsere Wettbewerbs- und Kostensituation und damit letztendlich auch unsere Arbeitsplätze.

Welchen Stellenwert hat Umweltschutz für Sie?

Arbeitssicherheit, Gesundheit und Umweltschutz sind unsere obersten Unternehmensziele. Wir haben den nachhaltigen Anspruch, dass wir unsere Umwelt nutzen und

sie dabei nicht schädigen. Wir sind daher bestrebt, die gesetzlichen Auflagen nicht nur einzuhalten, sondern sie auch noch zu überbieten. Das Gesamtprojekt ermöglicht es uns, im Vergleich zur Herstellung von neuem Hüttenaluminium, Emissionen von jährlich bis zu 1,5 Millionen Tonnen CO₂ zu vermeiden. Ein Viertel der Gesamtinvestitionen entfällt auf Umweltschutzmaßnahmen wie Abgasreinigung, thermische Nachverbrennung und Lärmschutz. Dies ist übrigens die konsequente Fortsetzung unseres Umwelt-Engagements, das wir beispielsweise mit der Fernwärmeversorgung für Neuss-Allerheiligen bereits seit Jahren erfolgreich beweisen.

Fakten über AluNorf

Die Aluminium Norf GmbH wurde im April 1965 als gemeinschaftliches Unternehmen der ehemaligen Alcan, heute: Novelis, und der damaligen VAW, heute: Hydro Aluminium, gegründet. Mit der bisher größten Erweiterung zwischen 1990 und 1994 wurde AluNorf zum größten Aluminiumschmelz- und -walzwerk der Welt. Das Gelände der Aluminium Norf GmbH umfasst 575.000 qm – das entspricht einer Anzahl von 60 Fußballfeldern. Das Unternehmen beschäftigt über 2.100 Mitarbeiter. Die Produktion ist im Konti-Schicht-System organisiert, so können die Anlagen rund um die Uhr, 7 Tage die Woche betrieben werden. *Quelle: AluNorf*

Gewerbegebiet Habichtweg

Hervorragende Verkehrsinfrastruktur

Das Gewerbegebiet Habichtweg ist eine aktuelle Erweiterung des stark nachgefragten Industrie- und Gewerbeparks Bonner Straße. Das verkehrsgünstig an die Autobahnen A 57 und A 46 angeschlossene Gebiet verfügt über rund 45.000 qm Gewerbebauland, das insbesondere mit Blick auf klein- und mittelständische Unternehmen vermarktet wird. BLICKPUNKT stellt die aktuelle Entwicklung vor und sprach mit einigen der dort ansässigen Firmenverantwortlichen.

Bereits im April 2006 ist die Modefirma unique vom Imotex-Center in ein elegantes, von den Star-Architekten Klaus und Karl Schwitzke entworfenes Geschäftshaus am Habichtweg gezogen. Als einer der führenden Abendmode-Anbieter Europas mit über 1.000 Kunden ist die Firma auf den wichtigsten Modemessen wie Mailand, Madrid, Barcelona und Düsseldorf vertreten. In der repräsentativen neuen Firmenzentrale, von der A 57 bestens zu erreichen, ist jetzt alles an einem Ort. Und mit einem Export-Anteil von 60 Prozent ist das von Shahin Moghadam geführte Unternehmen eine gute Visitenkarte für die Stadt Neuss.

Noch ganz neu am Platz ist die esbelt GmbH, bei der noch nicht alle Umzugskartons ausgepackt sind. Die Firma produziert und vertreibt Transportbänder, größtenteils aus thermoplastischen Kunststoffen (z. B. PVC und Polyester) sowie Antriebsriemen und Zubehörmaterial. Auf dem ehemaligen

Betriebsgelände am Bussardweg war es dem expandierenden Unternehmen zu eng geworden, so dass frühzeitig die Weichen für einen Grundstückskauf bzw. Neubau eines eigenen Firmensitzes gestellt wurden.

„Der Standort Neuss ist für unsere Firma aufgrund der Verkehrsinfrastruktur hervorragend geeignet“, erzählt Vertriebsleiter Ralf Schmidt. Das aus Spanien angelieferte und in Neuss weiterverarbeitete Material wird vom Niederrhein aus in die ganze Bundesrepublik und nach Österreich geliefert. Über den neuen Firmenstandort sind Schmidt und seine Mitarbeiter voll des Lobs. „Nur die provisorische Baustraße sollte“, so Schmidt, „baldmöglichst ausgebaut werden.“

Ähnlich äußert sich auch Ernst Thoms von Koch + Schröder GmbH. Der Geschäftsführer des 3M-autorisierten Industriehändlers spart – bei aller Begeisterung für den neuen Standort – nicht an Kritik über die immer noch provisorische Infrastruktur. Die Straße muss baldmöglichst festiggestellt und die Straßenbeleuchtung installiert werden. Kritikpunkte, die bei seinen Gesprächspartnern in der Verwaltung nicht auf taube Ohren stoßen.

Das Unternehmen ist bereits seit 1979 tätig, zunächst in Düsseldorf und seit 1988 in Neuss-Uedesheim. Die Schwerpunkte von Koch + Schröder kann man auf einen einfachen Nenner bringen: Kennzeichnen, Kle-

ben und Verbinden, Schleifen und Polieren sowie Arbeits- und Umweltschutz. Thoms: „Bei uns können sich Anwender und Einkäufer ausführlich von unseren geschulten Mitarbeitern über 3M Industrieprodukte beraten lassen.“

Nachdem die vorhandenen Büro- und Lagerkapazitäten mit der vorschreitenden Expansion nicht mithalten konnten, fiel 2006 die Entscheidung, eine eigene und anspruchsvolle Immobilie zu bauen. Die rund zwanzig Neusser Mitarbeiter zogen mitsamt dem Lager Ende Februar 2008 auf den Habichtweg. Hier steht auf einer Gesamtfläche von 2.200 qm ausreichend Platz für Büros und Lagerflächen zur Verfügung. Für den (neuen) Standort in Neuss sprechen nach Auffassung von Ernst Thoms insbesondere drei Faktoren: die unmittelbare Nähe zu 3M in Neuss und dem europäischen Zwischenlager in Jüchen sowie die hervorragende Anbindung an das Autobahnnetz.

Die Avantgarde Business Solutions GmbH ist seit 1992 als Implementierungspartner für betriebswirtschaftliche Softwarelösungen in nationalen und internationalen Projekten tätig. Das Produktportfolio basiert auf einem breiten Spektrum optimal aufeinander abgestimmter Produkte, wie z. B. „Sage Office Line“, „Microsoft Dynamics™ AX“ und dem Dokumentenmanagementsystem „ELOprofessional“.

Ansiedlung Fiege

Fiege-Gruppe investiert

80 Millionen Euro

Im Gewerbegebiet „Tucher Straße“ in Neuss-Uedesheim, direkt an den Autobahnen 46 und 57 gelegen, entsteht zurzeit eines der ambitioniertesten Neubauprojekte in Neuss: Auf einem rund 160.000 qm großen Grundstück baut die „Fiege Gruppe“ (Greven) ihr neues Logistikzentrum Rhein-Ruhr. Das Unternehmen zählt zu den führenden Logistik Anbietern in Europa und beschäftigt weltweit rund 21.000 Mitarbeiter. Seine Kompetenz besteht insbesondere in der Entwicklung und Realisierung integrierter, ganzheitlicher Logistiksysteme.

Nur fünf Monate nach dem Erstkontakt zwischen dem Investor und der Wirtschaftsförderung der Stadt Neuss begann der erste Spatenstich. „Dank einer außergewöhnlich guten Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Politik, dem Investor und der Fiege Gruppe erreichte das Vorhaben in den zurück liegenden Wochen Planungssicherheit und Baureife. Das dadurch erforderliche Verfahren zur Änderung des Bebauungsplans konnte dabei in der ‚Rekordzeit‘ von gut zwei Monaten abgeschlossen werden“, erklärt das Unternehmen.

Mit einer Hallenlänge von 522 m und einer Breite von 160 m wird das Logistikzentrum nach seiner endgültigen Fertigstellung über 83.500 qm Lager- und Logistikfläche sowie über 5.000 qm Büro- und Sozialflächen verfügen. Eine Werkstatt für Lkw und Pkw sowie eine Tankstelle, die auch über Bio-Diesel und Pflanzenöl verfügt, komplettieren die Anlage. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 80 Millionen Euro.

Die Fiege Gruppe verfügt in Deutschland und dem europäischen Ausland über rund 30 derartiger Mega-Center. Das Logistikzentrum Rhein-Ruhr soll laut Firmenangaben „ein weiterer Meilenstein dieses Netzwerks“ sein. Nach seiner endgültigen Fertigstellung werden hier 500 bis 700 Menschen Arbeit finden.

Für den Standort Neuss ist die Investition der Fiege Gruppe in jeder Hinsicht ein großer Gewinn. In den zurückliegenden Monaten hat die Stadt Neuss 180.000 qm (18 ha) Gewerbegrundstücke an Unternehmen verkauft. Dabei schlägt allein das Logistikzentrum der Fiege Gruppe mit 160.000 qm zu Buche. Die anderen sieben städtischen Verkäufe mit zusammen 20.000 qm zeigen, dass auch mittelständischen Betriebe (mit jeweils geringerem Grundstücksbedarf) für den guten Grundstücksabsatz verantwortlich sind.

Nach 15-jährigem kontinuierlichem Wachstum reichte der Platz in den Räumlichkeiten an der Moselstraße nicht mehr aus. Geschäftsführer Thomas Müller entschied sich daraufhin für einen Neubau und fand ein entsprechendes Grundstück am Habichtweg. „Für den neuen Standort spricht die hervorragende Verkehrslage und die – für Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen attraktive – Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr“, erläutert Müller. Von der Grundsatzentscheidung über die Grundstückssuche bis hin zur Grundsteinlegung und dem Umzug vergingen nur 9 Monate. Mitte Dezember 2007 konnten die 35 Mitarbeiter mit ihrem Equipment umziehen. „Für die Unternehmenskultur, die Motivation und Kreativität war und ist das neue Gebäude ein wichtiger Schritt“, beschreibt Thomas Müller die Erfahrungen der ersten Monate am neuen Standort.

Besonders zwei Aspekte werden die Entwicklung der nahen Zukunft beeinflussen. Zum einen besteht mittel- und langfristig die Möglichkeit, das Gebäude um eine 3. Etage auszubauen und damit die Mitarbeiterzahl zu erhöhen. Zum anderen kommt bereits heute das neue Schulungszentrum mit drei verschiedenen Räumen den Mitarbeitern und Kunden zugute. Schließlich sind aufgrund der immer komplexer werdenden Softwaresysteme Seminare heute das A und O einer nachhaltigen Zusammenarbeit. Müller: „Am Habichtweg können wir unseren Kunden jetzt in einer attraktiven Lernumgebung ein umfangreiches Schulungs-

programm anbieten. Wir orientierten uns dabei insbesondere an den zahlreichen Kundenanfragen aus dem Projektalltag.“

Bis zum Umzug der PTG Pösches & Tigges GmbH dauert es noch ein paar Monate. Das Familienunternehmen arbeitet seit 1991 in Neuss und befand sich – so Geschäftsführer Peter Tigges – „am Anfang im Keller des Schwiegervaters.“ Seit 2000 ist der Firmensitz auf der Breitestraße im Neusser Zentrum. Auf rund 650 qm Fläche befinden sich das Büro, die Produktionsstätten und das Lager des auf Reifendruckregelsysteme (RDS) spezialisierten Unternehmens. Angesichts eines explodierenden Dieselpreises hat das Neusser Nischenprodukt durchaus das Zeug zum Verkaufsschlager.

Die räumlichen Kapazitäten konnten mit der wachsenden Nachfrage nach den treibstoffsparenden Anlagen für Schlepper nicht mithalten. „Mit dem erklärten Ziel, in Neuss zu bleiben, haben wir uns für einen Neubau in einem attraktiven Gewerbegebiet entschieden“, erzählt Tigges. Auf dem Habichtweg entsteht auf einer Gesamtfläche von 2.500 qm ein zweigeschossiger Neubau. Im Erdgeschoss werden sich das Lager und die Produktion befinden, in der 1. Etage wird Platz für die Büroräume sein. Besonders freut sich Peter Tigges auf die Möglichkeit, Prototypen mit RDS-System bauen zu können, die anschließend auf Messen zum Einsatz kommen.



PTG-Reifendrucksystem für Güllewagen



Ansicht Holzheimer Weg/Konrad-Adenauer-Ring

Gewerbegebiet Holzheimer Weg

Übergabe der Verkaufsfläche im Juli 2008 erfolgt

Im Gewerbegebiet Holzheimer Weg/Konrad-Adenauer-Ring hat im ersten Halbjahr dieses Jahres ein dreigeschossiger Gebäudekomplex Gestalt angenommen. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Abbrucharbeiten konnte auf dem 11.264 qm großen Grundstück mit den Rohbauarbeiten Mitte Januar 2008 begonnen werden. Die Übergabe des Gebäudes, das über eine Verkaufsfläche von 4.230 qm verfügt, ist im Juli 2008 erfolgt. Auf einer Verkaufsfläche von rund 3.030 qm präsentiert seit Juli der Elektronikfachmarkt-Riese Media Markt sein Warenangebot. Weitere 800 qm entfallen auf den Sportartikelanbieter Voswinkel sowie 400 qm auf den Sportschuhhersteller Asics. Rund 60 neue Arbeitsplätze sind durch den Neubau geschaffen worden, eine schöne Bilanz für den tollen Standort, der das Einkaufserlebnis in der Stadt Neuss abrundet. Zusammen mit den bereits bestehenden Märkten an der Moselstraße hat sich das Quartier durch das zusätzliche Angebot zu einem noch attraktiveren Einkaufszentrum weiterentwickelt. Durch das ehrgeizige Bauvorhaben wird der Standort erheblich aufgewertet. „Die bestehende städtebauliche Branchenwirkung, ausgelöst durch ein vormals leerstehendes 5-geschossiges Wohnheim, einige veraltete Hallenbauwerke und marode Wohnhäuser, ist aufgehoben und nachhaltig positiv korrigiert“, erläutert Architekt Markus Schmale (Plake Schmale Architekten GmbH). Die „städtische Wunde“ wird dauerhaft geheilt. Aus Rücksichtnahme auf die Anwohner des Holzheimer Weg wird auf die vormals vorhandene Anlieferung über den Holzheimer Weg komplett verzichtet, ledig-

lich eine Feuerwehrezufahrt bleibt bestehen. Hierdurch wird das Verkehrsaufkommen entlang des angrenzenden Wohngebietes deutlich reduziert und verbessert. „Die architektonische Ausformulierung des neu geplanten Gebäudeensembles ist zeitlos und klassisch modern konzipiert“, erklärt Schmale. Die flankierenden neuen Büroflächen, parallel zum Holzheimer Weg, sind so ausgebildet, „das ein dem Wohnumfeld maßstäbliches Gegenüber geschaffen wird“. Die Schaffung einer „modernen und interessanten Adresse“ entlang des Konrad-Adenauer-Ring/Holzheimer Weg war Intention des Gesamtkonzeptes. Einen grandiosen Auftritt hatte der Media Markt schon in der Eröffnungsnacht; um 00:01 Uhr standen bereits mehrere Hundert Kunden vor der Tür und warteten auf das neue Angebot. Bereits in den ersten Stunden strömten mehrere Tausend Kunden durch den Media Markt. Das zeigt, dass die Eröffnung eines Media Marktes in Neuss offensichtlich überfällig war.

Wohnen in der Stadt ist angesagt

Immobilien-Situation in Neuss

Die Neusser-Immobilien-Börse ist ein seit 1992 existierender Interessenverbund von qualifizierten Immobilienmaklern und Hausverwaltern aus Neuss und Umgebung. BLICKPUNKT sprach mit Geschäftsführer Alexander Busch über den aktuellen Wohnungsmarkt in der Stadt Neuss.

Rund 150 Immobilienangebote befanden sich zum Zeitpunkt unseres Gesprächs Anfang Juni 2008 im Portfolio der Neusser Immobilien-Börse. Zwei- bis drei Zimmer-Wohnungen, Maisonettewohnungen sowie Ein- und Mehrfamilienhäuser. Eine „durchweg sehr positive Stimmung“ (Busch) herrscht im Moment bei der Vermarktung von gebrauchten Immobilien. Unveräußerbare Ladenhüter in guter Wohnlage, zum Beispiel am Stadtgarten und im Dreikönigenviertel, kennt die Branche nicht. Mit Blick auf wohnungssuchende Firmenmitarbeiter weist Busch darauf hin, dass Neuss – neben einer hervorragenden Verkehrsinfrastruktur – auch eine preisgünstige Alternative zu Immobilien in Düsseldorf darstellt: „In Neuss gibt es zu moderaten Konditionen (bis zu 20 % unter den Düsseldorfer Quadratmeterpreisen) eine große Auswahl qualitativ interessanter Wohnobjekte.“ Auffallend groß ist derzeit das Interesse für Wohneinheiten ab 100 qm.

Sorgenfalten beschert den Immobilienmaklern die Entwicklung auf dem Neubausektor. Hier ist die Tendenz in Neuss „stark rückläufig“ (Busch) und nur bei hochwertigen Immobilien finden Verkäufe statt. Das hängt entscheidend damit zusammen, dass zurzeit relativ wenig Neubauten in diesem Segment realisiert werden. Als Glücksfall bezeichnet Alexander Busch daher die Vermarktung des Neubauobjekts „Drususallee 1“, das auf dem Gelände des ehemaligen Rheinischen Landestheaters gebaut wird. In dem Ende 2008 fertiggestellten Gebäude entstehen sieben Arztpraxen und acht hochwertige, innerstädtische Wohnungen mit 94 bis 190 qm. „Wohnen in der Stadt ist zurzeit sehr angesagt, so dass wir keine Schwierigkeiten hatten, diese Wohnungen erfolgreich zu vermarkten“, erzählt Busch.

Exotische Wohnungen, zum Beispiel großzügig geschnittene Lofts, sucht man in Neuss eher vergebens. Trotzdem bietet die Stadt insbesondere auch für auswärtige Führungskräfte (und deren Familien) „tolle, preisgünstige Angebote.“

Soziale Angebote für mehr Lebensqualität

Die Neusser Bauverein AG

Zufriedene Mieter bringen der Stadt auch Standortvorteile

Immer mehr ältere Menschen, die auch im hohen Alter gerne in den eigenen vier Wänden leben möchten, stellen den sozialen Wohnungsbau vor neue Herausforderungen. Die Neusser Bauverein AG hat hier bereits reagiert und investiert zunehmend in soziale Dienste und Service-Angebote, um so ihren Mietern das Leben in der gewohnten Umgebung auch in Zukunft zu ermöglichen.

Die Neusser Bauverein AG als kommunales Wohnungsunternehmen mit sozialpolitischem Auftrag geht damit auf die veränderten Bedürfnisse der Menschen ein. Bei einem Bestand von fast 7.000 Wohnungen im Stadtgebiet wohnt mittlerweile jeder 9. Neusser bei der Neusser Bauverein AG – viele davon älter und / oder pflegebedürftig. Ob Einkaufsservice, Hilfe bei der Reinigung oder Vermittlung von Pflegediensten: Ab Herbst 2008 bietet die Neusser Bauverein AG ihren sozialen Service in Zusammenarbeit mit dem Diakonischen Werk flächendeckend im gesamten Wohnungsbestand an. Umfassende Beratung zum Angebot sowie Rat und Hilfe bei Problemen gibt es gleich vor der Haustür: Der Beratungsbus kommt regelmäßig in alle Wohngebiete.

„Da die Menschen in Zukunft immer stärker auf Hilfsmöglichkeiten in ihrem direkten Umfeld angewiesen sind, steht das Thema demographischer Wandel bei uns

ganz vorn“, so Frank Lubing, Vorstandsvorsitzender der Neusser Bauverein AG, im Gespräch mit Blickpunkt. „Als Konsequenz setzen wir nicht nur auf unsere sozialen Angebote, sondern gestalten auch alle Neubauten barrierefrei. Die Altbestände werden bei Sanierungen ebenfalls nach Möglichkeit nachgerüstet. Denn Barrierefreiheit bedeutet im Alter mehr Lebensqualität.“

So wie im Neubaugebiet Südliche Furth. Wegen ihrer zukunftsweisenden Konzeption wurde das Wohnquartier der Neusser Bauverein AG bereits ausgezeichnet: Barrierefreiheit, Mehrgenerationen-Wohnen und Wohngruppen für pflegebedürftige und behinderte Menschen samt Pflegepersonal wurden hier ebenso verwirklicht wie tägliche Service-Angebote im Stadtteiltreff und soziale Dienste vor Ort, darunter Hausaufgabenbetreuung, Müttertreff und täglicher Mittagstisch.

Die zunehmend soziale Ausrichtung des Unternehmens in ihren Wohngebieten bedeutet für die Mieter der Neusser Bauverein AG ein Plus an Lebensqualität – aber auch die Stadt profitiert von dieser Investition in die Zukunft. Denn zufriedene Mieter werten auch ihren Wohnbezirk auf. „Harmonische Mietverhältnisse führen automatisch auch zu einer höheren Stadttrendite und bedeuten somit für Neuss einen Standortvorteil“, erklärt Frank Lubig. Stadtteilstreife, Kooperationen mit Sportvereinen für Jugendliche

und die Förderung der Integration von Migranten sind weitere Arbeitsgebiete, mit denen sich die Neusser Bauverein AG in ihren Wohnquartieren engagiert.

Trotz der steigenden sozialen Investitionen der Neusser Bauverein AG ist das Wohnen in ihrem Bestand nach wie vor kostengünstig. 4,29 Euro beträgt die durchschnittliche Miete pro Quadratmeter und Monat. Denn die Neusser Bauverein AG ist in der Pflicht, bezahlbaren Wohnraum für alle Bevölkerungsschichten zur Verfügung zu stellen. Zur Finanzierung dient dabei das Bauträgergeschäft. „Damit wir unserem sozialpolitischen Auftrag auch weiterhin mit vollem Engagement für die Mieter gerecht werden können, benötigen wir das Bauträgergeschäft als weiteres Standbein zur Refinanzierung“, erklärt Frank Lubig. „Ein positiver Nebeneffekt ist dabei die Versorgung breiter Einkommensgruppen mit Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern im Neusser Stadtgebiet.“ Denn auch hier sieht sich die Neusser Bauverein AG in der Verantwortung, vor allem jungen Familien das Leben im eigenen Häuschen zu ermöglichen.

Weitere Informationen enthält der soeben veröffentlichte 1. Sozial- und Tätigkeitsbericht der Neusser Bauverein AG, der unter 02131-127-3 angefordert werden kann.

Sanierung des Hauptstraßenzugs

Informationsbüro hat sich bewährt

Gut ein halbes Jahr nach Beginn der Sanierungsarbeiten im Hauptstraßenzug ziehen die Mitarbeiter im Informations- und Baubüro im Meerershof eine positive Zwischenbilanz. Von Montag bis Freitag stehen Uli Fuhrmann, Thomas Laufs und Ulla Marzok von 9.00 bis 19.00 Uhr für Fragen und Kritikpunkte der Baustellenanrainer zur Verfügung.

Das Trio steht allen Innenstadtakteuren – d. h. Eigentümern, Anwohnern, Dienstleistungsunternehmen und Einzelhändlern – mit Rat und Tat zur Verfügung. Außerdem hält es den Kontakt zwischen der Verwaltung, den Stadtwerken und den beteiligten

Baufirmen. Für die Akzeptanz des Baubüros spricht, dass die engagierten Mitarbeiter frühzeitig den Druck und Frust der Betroffenen wegnehmen und bei ihnen Verständnis für manchmal unvermeidbare Beeinträchtigungen wecken. Die Devise für alle Beteiligten lautet: „Größtmögliche Rücksicht auf die Interessen aller Menschen in der Innenstadt.“

Selbstverständlich ist deshalb einer der drei Mitarbeiter des Baubüros so oft wie möglich im Hauptstraßenzug, „um sich mit eigenen Augen ein Bild von der aktuellen Lage zu machen“ (Fuhrmann). „Auf kurzem Dienstweg“ lassen sich viele Fälle frühzeitig

lösen, so dass sich die Gesprächspartner ernstgenommen und verstanden fühlen. Als die Schmutzbelastung in der City für kurze Zeit deutlich anstieg, stellten die Stadtwerke den Händlern kurzerhand Fußmatten und Schuhputzmaschinen zur Verfügung.

Die „sachliche, fachlich versierte und kooperative“ Zusammenarbeit mit den Baufirmen erleichtert Fuhrmann und seinen Kollegen die Arbeit. Als in der Innenstadt vor ein paar Wochen der Strom ausfiel, stand bei Fuhrmann das Handy nicht mehr still. Angesichts unbeleuchteter Ladenlokale und nicht funktionierender Kassen und Alarmanlagen lief vielerorts nichts mehr. Und nur wenige

Johnson & Johnson Campus

330 Mitarbeiter ziehen von Düsseldorf nach Neuss

Johnson & Johnson ist eines der weltweit größten und das in seinem Produktspektrum vielfältigste Unternehmen auf dem Gebiet der Gesundheitsvorsorge. Die Produktpalette reicht von Körper- und Babypflegeprodukten über Hygieneartikel und medizinische Kosmetik bis hin zu Pharmazeutika. Im Jahr 2007 betrug der weltweite Gesamtumsatz 61 Milliarden Dollar.

Weltweit sind rund 122.000 Mitarbeiter in über 57 Ländern beschäftigt. Davon 3.700 Mitarbeiter in den verschiedenen Tochtergesellschaften in Deutschland. „In Düsseldorf befinden sich zurzeit die Abteilungen Marketing & Sales sowie Finanzen, Information Technology, Human Resources sowie Teile der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Johnson & Johnson Consumer“, berichtet PR-Managerin Edda Andresen. Da Johnson & Johnson im vergangenen Jahr die Sparte Consumer Healthcare von Pfizer übernommen hat, braucht das Unternehmen mehr Platz für seine Mitarbeiter. Im November 2008 zieht Johnson & Johnson Consumer Deutschland mit ca. 330 Mitarbeitern des Innendienstes daher nach Neuss-Rosellen. Auf der Raiffeisenstraße wird die Firma zusammen mit der Schwestergesellschaft Janssen-Cilag GmbH, einem international tätigen und forschendem Unternehmen, einen gemeinsamen Campus bilden.

Mit dem ehrgeizigen Vorhaben stärkt das Unternehmen den Standort Neuss in-



Der zukünftige Johnson & Johnson Campus

nerhalb Deutschlands. „Wir betrachten dies als Chance, um als Unternehmen noch weiter zusammenzuwachsen, näher beieinander zu arbeiten, Abstimmungswege zu verkürzen und Informationen zuverlässiger fließen zu lassen“, beschreibt Anne Wenders (PR-Managerin der Janssen-Cilag GmbH) das Vorhaben der beiden miteinander verbundenen Firmen. Lisa Berlin, Vice-President Human Resources bei Janssen Cilag, freut sich ebenfalls über die Stärkung des Standorts, denn das Unternehmen ist seit mehr als 25 Jahren mit Neuss verbunden: „Der Johnson & Johnson Campus wird unsere Kräfte bündeln und Synergien nutzbar ma-

chen. Wir freuen uns, dass die Wahl auf Neuss gefallen ist.“

Die Bauarbeiten für den neuen Firmensitz sind im vollen Gang. Direkt gegenüber von Janssen-Cilag entsteht zurzeit in Rekordzeit ein architektonisch ansprechender Neubau mit einer Bürofläche von ca. 8.000 qm. „Der viergeschossige Gebäudekomplex wird über modern ausgestattete Büro- und Konferenzräume, ausreichend Parkplätze und einen – bereits bestehenden – Betriebskindergarten mit Namen ‚Spatzennest‘ verfügen“, erzählt Reinhard Lohkamp (Leiter Facility Managements bei Janssen-Cilag). Auch an weitere Expansionsmöglichkeiten wurde gedacht. Auf dem Gelände können noch weitere Gebäude errichtet werden und bieten somit zahlreiche Möglichkeiten für einen künftigen Ausbau des Geschäfts.

Für die mit der S-Bahn anreisenden Mitarbeiter wird zurzeit darüber nachgedacht, inwieweit ein Shuttle-Bus zwischen der S-Bahnstation und dem neuen Campus eingerichtet wird. „Es wird auf jeden Fall ein Pilotprojekt für die ersten drei Monate geben, um den genauen Bedarf und die Zeiten zu ermitteln“, berichtet Edda Andresen.

Mit einem Familientag für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird das Unternehmen das neue Bürogebäude am 15. November feiern. Drei Tage später wird es dann zusammen mit Bürgermeister Herbert Napp und Firmenverantwortlichen offiziell eingeweiht.

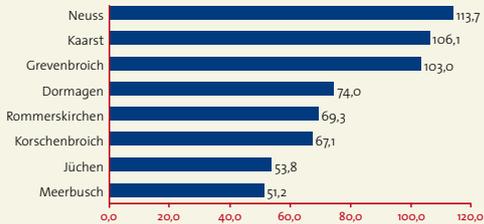
Betroffene haben einen Tag später zur Kenntnis genommen, dass der Stromausfall nicht durch die innerstädtische Baustelle entstanden ist. Sei's drum. Auch in diesem Fall bewiesen Fuhrmann und seine Kollegen ihre professionelle Ruhe.

Für alle Beteiligten ist die mehrmonatige Baustelle eine äußerst ungewöhnliche Situation“, berichtet Citymanager Thomas Werz. Auf engstem Raum prallen schließlich Welten aufeinander. Die gesamte Einkaufsstraße bleibt während der Bauzeit für Kunden und Besucher durchgängig erreichbar und geöffnet. Eine Arbeitssituation, an die sich auch viele Bauarbeiter erst gewöhnen mussten.

Für das bevorstehende Schützenfest wird im Hauptstraßenzug eine provisorische

Decke eingezogen. Die Innenstadt wird sauber sein und die Schützen werden ungehindert marschieren können. In dieser Zeit ruht die Bautätigkeit. Nach dem Schützenfest bzw. dem Start der „Deutschland-Tour“ (4.- 5.9.) werden die Bauarbeiten wieder aufgenommen. Vor erst bis Ende November 2008 sind Fuhrmann und seine Kollegen im Meererhof ansprechbar. Vom 28. November bis 5. Januar 2009 wird die Innenstadt baustellenfrei sein, um den Händlern ein unbeschwertes Weihnachtsgeschäft zu ermöglichen. Nach dem Abschluss der Bauarbeiten wird der Hauptstraßenzug in modernerem Outfit erstrahlen und mehr Platz zum ungestörten Bummeln und Einkaufen bieten.

Statistik

Kaufkraft und Zentralität**Einzelhandelszentralität (GFK)
in Rhein-Kreis Neuss 2007**

Mit 113,7 wird für die Stadt Neuss wie in den Vorjahren auch 2007 eine überdurchschnittliche allgemeine Kaufkraft pro Einwohner ausgewiesen. Im Kaufkraftvergleich der 81 deutschen Kommunen ab 100.000 Einwohnern liegt die Stadt Neuss mit dieser Kaufkraftkennziffer auf Rang 11 und damit wieder auf einem der vordersten Plätze.

Die Kennziffer Allgemeine Kaufkraft pro Einwohner gilt als Wohlstandsindikator auf Gemeindeebene. Sie wird jährlich von der GFK (Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg) veröffentlicht und gibt an, inwieweit das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen über oder unter dem Bundesdurchschnitt = 100 liegt. Die GFK Kaufkraft eignet sich zur regionalen Potenzialberechnung für alle Unternehmen, die direkt oder indirekt an den Endverbraucher verkaufen. Denn der Umsatz mit höherwertigen Verbrauchs- und Gebrauchsgütern sowie mit Reisen und Dienstleistungen, Immobilien, die Nutzung von Freizeitangeboten, der Kauf von Neuwagen etc. ist unmittelbar abhängig von der Höhe der Kaufkraft bzw. des verfügbaren Einkommens in der Bevölkerung (Quelle: GFK).

Die regionale Bedeutung des Einzelhandels einer Stadt oder Gemeinde ist ablesbar an der Einzelhandelszentralität*; sie wird aus den Kennziffern Umsatz pro Einwohner und einzelhandelsrelevante Kaufkraft pro Einwohner abgeleitet. Erreicht die Einzelhandelszentralität einen Wert von mehr als 100, bedeutet dies eine überdurchschnittliche Einzelhandelszentralität aufgrund von Kaufkraftzuflüssen; liegt der Wert unter 100, fließt einzelhandelsrelevante Kaufkraft ab. Mit 113,7 weist die Stadt Neuss unverändert eine überdurchschnittliche Einzelhandelszentralität auf und steht unter den Städten und Gemeinden des Rhein-Kreises an erster Stelle.

* Die Zentralität für die Stadt Neuss wird alle 2 Jahre ermittelt.

Familienbewusste Unternehmenskultur

Fragen an Brigitte Bogan, Beauftragte für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt bei der Bundesagentur für Arbeit, Mönchengladbach

Ihre neue Initiative geht im Kern davon aus, dass zukunftsorientierte Unternehmen Familienfreundlichkeit zum Maßstab ihrer Personalpolitik machen. Wie sind Sie auf dieses Thema gekommen?

Meine Kollegin Britta Bäcker und ich haben überlegt, wie wir in der Region Familienfreundlichkeit in den Betrieben thematisieren und damit letztendlich den Standort stärken können. Familienbewusste Unternehmen bieten ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beispielsweise nach der Elternzeit flexible Arbeitszeiten an. Außerdem sind sie aufgeschlossen, wenn es um die Möglichkeit geht, auch als Teilzeitkraft in gehobenen Positionen arbeiten zu wollen.

Welche Philosophie steckt hinter Ihrem Engagement?

Familienorientierte Unternehmen sind meistens sehr attraktiv und ziehen entsprechend viele Bewerber und Bewerberinnen an. Familienfreundlichkeit ist in einer Zeit, in der verstärkt Fachkräfte gesucht werden, ein deutliches Plus. Bedenken Sie, dass viele Frauen sehr gut ausgebildet sind... Ein zukunftsorientiertes Unternehmen kann und sollte auf dieses Potential nicht verzichten.

Sie vertreten die Auffassung, dass hochqualifizierte Frauen mehr zum Betriebserfolg beitragen können als durchschnittliche qualifizierte Männer ...

Mit dieser etwas überspitzten Aussage möchten wir zum Nachdenken anregen. Frauen sind aufgrund ihrer Familienmanagerfähigkeit im Berufsleben multitaskingfähig und packen viele Arbeitsabläufe sensibler und engagierter an. In diesen Frauen steckt ein erhebliches Power-Potential, das eine Firma durchaus mitreißen kann.

Eine von Ihnen favorisierte Möglichkeit für junge Menschen mit familiären Pflichten ist die Teilzeitberufsausbildung

In der Vergangenheit haben die meisten Unternehmen diese Ausbildung nicht angeboten oder die betroffenen Personen haben sich nicht getraut, danach zu fragen. Mittler-

weile wurde das Bewusstsein für dieses Thema gestärkt und demzufolge gibt es auch eine größere Nachfrage. In Mönchengladbach werden wir im Herbst 2008 mit der Teilzeitberufsausbildung beginnen, in Krefeld haben wir bei der Agentur für Arbeit bereits eine Teilzeitberufsauszubildende. Wenn sich das Vorhaben in Mönchengladbach bewährt, steht einer Ausweitung dieser Initiative auch in Neuss nichts im Wege.

Job-Sharing gilt für Sie als moderne und flexible Form der Teilzeitarbeit, denn dabei ist Flexibilität gefordert. Eine Eigenschaft, die „multitaskingfähige“ Mütter besitzen ...

Für Job-Sharing mache ich mich schon sehr lange stark. Auch hier gilt es zunächst, das Thema ins Bewusstsein der Personalverantwortlichen zu bringen. Es gibt immer noch das Vorurteil, dass man beim Job-Sharing alles doppelt besetzen muss. Das ist nicht der Fall. In der Regel ist es so, dass sich die Frauen (und vereinzelt natürlich auch Männer) abwechseln. Davon profitieren sowohl Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen als auch der Betrieb, denn die Frauen sprechen sich in solchen Fällen untereinander ab.

Auf welche Form von Betrieben richtet sich Ihr Hauptaugenmerk? Kommen in erster Linie Dienstleistungsunternehmen in Frage oder sehen Sie auch Potential in verarbeitenden bzw. produzierenden Unternehmen?



Brigitte Bogan

Grundsätzlich gilt unser Engagement für mehr Familienfreundlichkeit für alle kleinen, mittleren und größeren Unternehmen. Wenn wir uns nur auf Dienstleistungsunternehmen fokussieren würden, könnten wir dem Fachkräftebedarf nicht Rechnung tragen. Dieser Bedarf geht weit über reine Büro- und Dienstleistungsberufe hinaus. Außerdem möchten wir Frauen für technische Berufe interessieren und werben. Es macht keinen Sinn, dass wir – zum Beispiel über den „Girls Day“ – junge Mädchen für technische Berufe begeistern und ihnen nach ihrem Schulabschluss nur Verwaltungsberufe anbieten können.

Im Rahmen Ihrer Netzwerkaktivitäten möchten Sie in einen intensiven Dialog mit den beteiligten Unternehmen treten...

Mit unserem kostenlosen Netzwerk möchten wir einen Markt der Möglichkeiten schaffen. Wir wollen Personalverantwortliche zusammenbringen, die sich bis zu vier Mal im Jahr mit uns treffen. Bei diesen Treffen möchten wir wichtige Informationen austauschen sowie Impulse und Anregungen geben. Mit unseren Newslettern wollen wir als Beauftragte für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt außerdem die Betriebe informieren, zum Beispiel über Best Practice. Die Unternehmen sollen miteinander reden, wo es funktioniert und wo es hakt.

Und Sie glauben, die Unternehmen werden offen miteinander sprechen?

Ja. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Betriebe bei diesen Fragen sehr offen sind.

Besonders offen sind die Unternehmen sicherlich auch mit Blick auf Fördermittel, ...

... über die wir selbstverständlich ebenfalls informieren. Auf Landesebene gibt es beispielsweise eine Reihe von Förderprojekten beim Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales. Natürlich sollen die Unternehmen nicht so altruistisch sein, dass sie die von außen auf sie einströmenden Innovationen übernehmen sollen. Für mich ist wichtig, dass ich meine Gesprächspartner davon überzeugen kann, dass sie durch mehr Familienfreundlichkeit in ihrem Betrieb letztendlich nur gewinnen. Wir haben eine Menge Berechnungsbeispiele von größeren und kleineren Firmen, so dass wir diese Behauptung auch belegen können. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die hinter dem Unternehmen stehen, leisten mehr und man kann sich auf sie verlassen.

Sie investieren sehr viel Zeit, um den Unternehmen passgenaue Informationen zu geben bzw. ihnen betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen zu ermöglichen ...

Unsere Stärke besteht darin, dass wir die zahlreichen Angebote, zum Beispiel auch auf europäischer Ebene, zunächst sichten, selektieren und die gewonnenen Informationen anschließend verständlich an die Personalverantwortlichen weiterleiten. Ich glaube, dass wir mit dieser Vorarbeit den Betrieben einen großen Teil ihrer Arbeit abnehmen. Viele Personalverantwortliche müssen sich häufig erst in die Materie einarbeiten. Deshalb werden den Unternehmen dafür auch spezielle, von der EU geförderte, Schulungsmaßnahmen für flexible Arbeitszeitmodelle angeboten. Wir machen bei unseren Firmenbesuchen immer wieder die Erfahrung, dass die wenigsten unserer Gesprächspartner von diesen Möglichkeiten wissen.

Neben finanziellen Förderprogrammen werden Sie wahrscheinlich auch auf die Möglichkeit der Zertifizierung angesprochen ...

Ja. Unternehmen, die familienfreundlich sind, können sich zertifizieren lassen. Ich möchte betonen, dass es sich dabei nicht um ein Muss sondern um ein Kann handelt. Diese zusätzliche Option wird von vielen Unternehmen sehr gerne wahrgenommen und führt letztendlich dazu, dass das Unternehmen einen zusätzlichen Imagegewinn verbuchen kann.

Redaktioneller Hinweis:

Interessierte Unternehmen bzw. Personalverantwortliche können sich direkt an die Beauftragte für Chancengleichheit am Arbeitsmarkt der Agentur für Arbeit Mönchengladbach, Brigitte Bogan, Tel. 02161 4041305, wenden.

Neuss ist Jobmotor der Region

Zahl der versicherungspflichtigen Beschäftigten steigt

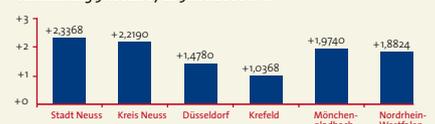
Die Zahl der versicherungspflichtigen Beschäftigten in der Stadt Neuss ist im Jahr 2007 (im Vergleich zum Vorjahr) um 2,3 % gestiegen. Nach der Stagnation der Beschäftigungszahlen in den letzten Jahren konnte damit wieder ein deutlicher Zuwachs erzielt werden. Insgesamt sind in Neuss 60.259 Personen beschäftigt, davon 16.952 Personen (28,1 %) im produzierenden Sektor und 42.885 (71,2 %) im Dienstleistungssektor. Im Langzeitvergleich (1976 – 2007) stieg die Zahl der versicherungspflichtigen Arbeitnehmer um 18,7 %. Diese Zahlen gehen aus der Statistik zum 30.6.2007 hervor.

Mit Blick auf die Entwicklung in den benachbarten Kommunen gewinnen diese Zahlen durchaus noch größere Bedeutung. Während die Zahl der versicherungspflichtigen Beschäftigten in der Stadt Neuss um 2,3 % gegenüber dem Vorjahr zunahm, erhöhte sie sich in Krefeld nur um 1,0 %, in Düsseldorf um 1,5 % und in Mönchengladbach um 2,0 %. Im Langzeitvergleich weisen die Oberzentren der Umgebung durchweg Beschäftigungsrückgänge aus. Besonders dramatisch ist die Situation in Krefeld: Hier ging die Zahl der Beschäftigten um 19,6 % zurück. In den letzten 31 Jahren ist dort demzufolge fast jeder 5. Arbeitsplatz verloren gegangen.

Seine starke Position verdankt Neuss insbesondere der Entwicklung in den Bereichen „Sonstige Dienstleistungen“ bzw. „Handel, Gastgewerbe und Verkehr“: Mit einem Anteil von 34,6 % erzielte die Stadt in diesem Bereich ein überdurchschnittliches Ergebnis, das deutlich höher als in der Stadt Düsseldorf ausfällt.

Die Agentur für Arbeit hat zum 30.6.2007 ermittelt, dass die Stadt Neuss die einzige Kommune im Rhein-Kreis Neuss ist, die ein positives Pendlersaldo aufweisen kann. Während 38.743 Berufs-Einpendler nach Neuss kommen, verlassen nur 28.178 Berufsauspendler die Stadt. Im Saldo macht dies ein Plus von 10.564 Beschäftigten und unterstreicht die zentrale Rolle der Stadt für den Arbeitsmarkt in der Region.

Versicherungspflichtig Beschäftigte im Städtevergleich
Veränderung 30.06.2007 zu 30.06.2006 in %



28. Internationaler Hansetag

Arbeitskreis Wirtschaft etabliert

Die Stadt Salzwedel in der Altmark (Sachsen-Anhalt) stand anlässlich des 28. Internationalen Hansetags vier Tage lang im Hansefeber. Mit 124 teilnehmenden Hansestädten aus 15 Ländern und 106 Kulturgruppen brach Salzwedel alle Hanse-Rekorde der Neuzeit.

Wie in den Jahren zuvor nahm die Hansestadt Neuss (die 1984 selbst Veranstalter des Hansetags war) an dem Großereignis teil. Zusammen mit den rheinischen Hansestädten Wesel und Kalkar-Grieth hatte Neuss einen großen Stand auf dem Hansemarkt. Durch die seit Jahren bewährte Zusammenarbeit mit den rheinischen Hansestädten und durch rechtzeitiges intensives Engagement war es gelungen, einen großen dreiteiligen Pavillon mitten auf dem Marktplatz in Salzwedel, in unmittelbarer Nähe zur Hauptbühne, zu bekommen. Die zahlreichen Besucher konnten sich dort über das Kultur- und Freizeitangebot in Neuss informieren und bekamen Knappkuchen nach original mittelalterlichem Rezept zum Probieren. Herzliche Begegnungen, interessante Gespräche und viele neue bzw. wieder aufgefrischte Kontakte prägten das Großereignis. „Zukunft trifft Vergangenheit“, dem diesjährigen Motto, wurde Salzwedel bei schönstem Sommerwetter mehr als gerecht.

Prominentester Besucher am Neusser Stand war Bundespräsident Horst Köhler, der mit Angelika Quiring-Perl zusammentraf. Die Erste stellvertretende Bürgermeisterin ist seit vielen Jahren vom Hansegedanken begeistert. Ihrer Initiative ist es u. a. zu verdanken, dass der Hansebund jetzt einen Arbeitskreis Wirtschaft etabliert hat. Den Vorsitz wird Neuss innehaben. Quiring-Perl erinnerte in Salzwedel an das Motto des ersten Neuss Düsseldorf Hansetages: Alte Verbindungen – neue Chancen. Unter diesen Vorzeichen hofft sie darauf, dass eine Zusammenarbeit der Hansestädte auch unter wirtschaftlichen Vorzeichen (z. B. im Bereich der Logistik und Warenströme) Sinn machen wird.

Hoch erfreut war Angelika Quiring-Perl auch über die Gründung der „YouthHansa Neuss“. Zur Gründungsversammlung hatte der Geschäftsführer der Neuss Düsseldorf Hafens, Ulrich Gross, die Jugendlichen zu einer Schiffstour durch den Hafen eingeladen und ihnen die Besonderheiten des Neuss Düsseldorf Hafens gezeigt.

Lebendige und urbane Innenstadt



Citymanager Thomas Werz

Die Stadt Neuss kennt Thomas Werz schon seit vielen Jahren. Am Römerlager in Gnadental ist er aufgewachsen und hat in den achtziger Jahren im Amt für Wirtschaftsförderung gearbeitet. Dort hat er seinerzeit seine Diplomarbeit über den Einzelhandel in Neuss geschrieben. Kein Wunder, dass ihm die Situation der Innenstadt gut bekannt ist.

Seit 1. Mai 2008 ist Thomas Werz der neue Citymanager der Stadt Neuss. Der „Kümmerer putzt Klinken“ (NGZ) und hört vor allem erst einmal zu. „Bei meinen Antrittsbesuchen sammle ich Daten, Fakten und Meinungen“, berichtet er. So hat er bereits in den ersten zwei Monaten viele begeisterte und engagierte Gesprächspartner getroffen, die ein vitales Interesse an einer lebendigen und urbanen Innenstadt haben.

Der Citymanager versteht sich als Klammer zwischen allen Gewerbetreibenden in der City. Sie ist für ihn „das Wohnzimmer und die Visitenkarte der Stadt Neuss.“ Um die Identifikation der Neusser mit ihrer (Innen-)Stadt zu

erhöhen, setzt Werz verstärkt auf den Dialog mit den verschiedenen Interessengruppen. Eine große Chance sieht er darin, die historischen Bezüge der Stadt deutlicher sichtbar zu machen. Dazu könnten beispielsweise die Aufwertung von Fassaden und Plätzen sowie die Schaffung von Sichtachsen, zum Beispiel in Richtung Hafen, gehören. Außerdem favorisiert er einen stärkeren historischen bzw. thematischen Bezug innerstädtischer Veranstaltungen. Hier ergeben sich starke gemeinsame Ansatzpunkte mit der Neuss Marketing GmbH, innerhalb derer Werz seine Tätigkeit für die City wahrnimmt. Sie ist die Nachfolgerin der Neusser Tagungs- und Tourismus GmbH. Unter dem neuen Geschäftsführer Peter Rebig werden seit 1. Juli Marketingaktivitäten für Neuss gebündelt. Unter anderem ist auch die Einbeziehung der Rennbahn in ein Gesamtkonzept vorgesehen.

Besonderes Augenmerk möchte Werz insbesondere auf die Attraktivität und Vitalität einzelner Straßen legen. Sein erklärtes Ziel: Quartiersgemeinschaften. „Die Quartiere müssen sich mit der ihnen eigenen Identität entwickeln und ihre eigenen Adressaten finden“, sagt er. Seine Ideen stoßen durchaus auf offene Ohren. Erste Stimmen werden laut, die sich zum Beispiel für die Schaffung von (straßen- oder quartiersbezogenen) Immobilienstandortgemeinschaften stark machen.

Parallel zu den Aktivitäten des Citymanagers ist ein von der Stadt Neuss beauftragtes Einzelhandelskonzept zu dem Ergebnis gekommen, dass die Neusser Innenstadt im Vergleich zu konkurrierenden Zentren relativ an Bedeutung verloren hat. Durch den geplanten Umbau des Rheinpark-Centers mit einem mit der Innenstadt vergleichbaren Sortiment wird sich der Wettbewerb weiter verschärfen. An Herausforderungen wird es Thomas Werz nicht mangeln.

Vom HUMA-Park zum Rheinpark-Center

Modernes Einkaufs- und Erlebniszentrum am Rhein

Die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG hat im Januar 2008 das Center-Management für den HUMA-Park übernommen. Der Eigentümer, die Schweizer Unimo Real Estate Management AG, hat im Frühjahr mit der ersten Phase des Umbaus begonnen. Bis Herbst 2010 soll das Objekt mit einer Verkaufsfläche von ca. 37.000 qm grundlegend modernisiert und umstrukturiert werden. Die Investitionssumme für dieses ehrgeizige Projekt beträgt rund 140 Millionen Euro.

Durch eine neue Fassadengestaltung, neue Raumkonzepte und vor allem durch eine lichtdurchflutete Mall soll das Objekt in ein modernes Einkaufszentrum umgebaut werden, das den heutigen Ansprüchen und Wünschen der Kunden gerecht wird.

Entscheidende Faktoren für den Erfolg der Einkaufsgalerie werden der richtige Branchenmix und die künftig rund 130 Geschäfte sein. Der Centermanager Michael Kropp stellt fest: „Unser zukünftiges Angebot wird mit einer großen Vielfalt an modernen Geschäften und Fachmärkten auf die Bedürfnisse der Kundschaft eingehen. Zum erfolgreichen Konzept der ECE gehört, dass nicht der einzelne Laden im Vordergrund steht, sondern das Shopping-Center als Ganzes“.

Das neue „Rheinpark-Center“, wie es als Arbeitstitel genannt wird, soll mit seinen Geschäften und einer neuen Aufenthalts-

qualität wieder zu einem Publikumsmagneten am Rhein werden. Eine Reihe von Einzelhändlern und Gewerbetreibenden in der Innenstadt sieht diese Entwicklung bereits mit Sorge. „Zu Unrecht“, wie Center-Manager Michael Kropp meint, „wir sind hier an einem Standort an dem bereits seit über 30 Jahren Einzelhandel betrieben wird!“. Er geht davon aus, dass das neue „Rheinpark-Center“ auch die Anziehungskraft der Neusser City erhöhen und mit dazu beitragen wird, verloren gegangene Kaufkraft zurückzugewinnen.

Michael Kropp macht aber auch deutlich, dass nicht nur das Center-Management, sondern auch die Einzelhändler in der Innenstadt hierzu einen Beitrag leisten müssen und erinnert daran, dass der Innenstadt-Einzelhandel ein attraktives Warenangebot vorhalten und dieses mit einer zeitgemäßen und modern gestalteten Warenpräsentation vermarkten muss. Aufgrund der langjährigen ECE-Erfahrungen sind neben den Gewerbetreibenden vielerorts auch die Hausbesitzer gefordert, ihre Immobilien einem modernen Einzelhandelskonzept anzupassen.

Aus Sicht des Centermanagements sind neue Ideen, kluge Konzepte, Synergieeffekte und auch eine Kooperation von Innenstadt und „Rheinpark-Center“ „durchaus erwünscht.“ Der Manager kann sich vorstellen, dass die Händler der auch historisch attraktiven Innenstadt und das Center-Manage-



Innovative Einkaufs- und Erlebnisqualität

ment gemeinsame Vermarktungs- und Veranstaltungskonzepte erarbeiten. Der Standort Neuss ist so attraktiv, dass beide Seiten etwas davon haben: „Hier das verkehrsgünstig gelegene und moderne Einkaufszentrum und wenige Kilometer weiter die gewachsene und traditionsbewusste Innenstadt.“

Aufgrund der Erfahrungen in anderen Städten bewertet Michael Kropp die zukünftige Entwicklung deshalb als große Chance für alle Beteiligten.



Rheinpark-Center: Modern, frisch und attraktiv

Newsletter – Wirtschaftsförderung

Die Wirtschaftsförderung gibt seit September 2005 einen Internet-Newsletter heraus. Ziel ist die gezielte und schnelle Verbreitung von Information für die Neusser Wirtschaft. Die Wirtschaftsförderung möchte einen bedarfsgerechten Service anbieten, daher sind thematische Hinweise von der Wirtschaft für die Wirtschaft gefragt. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung, die Sie ohne großen Aufwand über das Internet vornehmen können. Die bisher monatlich erschienenen Ausgaben finden Sie in unserem Newsletter Archiv.

<http://neuss.de/wirtschaft>

Herausgeber:

Stadt Neuss, Der Bürgermeister
Amt für Wirtschaftsförderung
Oberstraße 7-9
41460 Neuss

Telefon: 0 21 31/90-31 01
Telefax: 0 21 31/90-24 73

Frank Wolters V.i.S.d.P.
Gertrud Meyer

Redaktion:
Detlef Fleischer

Gestaltung, Realisation:
h1 communication hillen, Neuss
www.h1com.de

© Stadt Neuss, Juli 2008

ECE-Firmenphilosophie

Die ECE Projektmanagement GmbH verbindet ihr erfolgreiches Konzept regelmäßig mit einem nachhaltigen Bekenntnis zum jeweiligen Standort. „Wir entwickeln nicht, um schnell zu verkaufen und das Weite zu suchen, sondern wir stehen für ein langfristiges Management und ein Engagement am Standort“, beschreibt der Vorsitzende der Geschäftsführung, Alexander Otto, die Philosophie des Unternehmens. Seit acht Jahren steht er an der Spitze des 1965 vom Versandhauspionier Werner Otto gegründeten und sich im Besitz der Familie Otto befindenden Unternehmens, das sich inzwischen zum europäischen Marktführer auf dem Gebiet innerstädtischer Shopping-Center entwickelt hat. Im Interesse eines interessanten Branchen- und Mietermixes gibt es in den ECE-Centern keine einheitlichen Mieten. Die Miethöhe orientiert sich streng an der Leistungsfähigkeit der jeweiligen Branche. Michael Kropp: „Ein leistungsbezogenes Mietsystem, das sich an der Tragfähigkeit der Branchen orientiert, sorgt zudem dafür, dass sich auch mittelständische Einzelhändler in der Einkaufsgalerie ansiedeln können.“ In vierzehn europäischen Län-

dern befinden sich zurzeit 97 Shopping-Center im Management und 26 Objekte in Bau und Planung.



Große Vielfalt moderner Geschäfte Fotos: ECE

Neuansiedlungen

Gartenmöbel und Motorräder made in China

Chinesische Unternehmen verstärken ihr Engagement in Europa und vor allem in Deutschland. Von dieser Entwicklung profitiert auch der Wirtschaftsstandort Neuss.

Bürgermeister Herbert Napp besuchte in diesem Sommer die neue Niederlassung der Lifan Europe GmbH. Bei der von Tony Sun geführten Gesellschaft handelt es sich um ein Tochterunternehmen der Chongqing Lifan Industry (Group) Co. Ltd., einem der größten Privatunternehmen in China. Der Schwerpunkt des technologieorientierten und innovativen Unternehmens liegt im Automobilssektor und Motorradsegment. Die an der Jagenbergstraße ansässige Dependence hat die Aufgabe, europäische

Vertriebswege zu entwickeln und den Absatz von Motorrädern zu forcieren.

Ein weiteres Beispiel für chinesisches Engagement in Neuss ist die Yotrio GmbH, die seit ein paar Monaten ebenfalls auf der Jagenbergstraße ansässig ist. Das in den frühen neunziger Jahren gegründete Familienunternehmen hat sich auf die Entwicklung von Gartenmöbeln spezialisiert. So stammen fast ein Fünftel der Kettler-Produkte und fast alle Baumarkt-Eigenmarken aus der Produktion im chinesischen Linhai. Die sich im Aufbau befindende Niederlassung in Neuss soll als Europazentrale ausgebaut werden.