

Bürgermeister Dr. Axel Stibi sah seinen Schwerpunkt an diesem Unternehmerabend der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve im Konzert- und Bühnenhaus seiner Stadt in der aktuellen Situation zur Neuausweisung von Gewerbeflächen. „Erklären Sie mal einem ansiedlungswilligen Logistik-Unternehmen, das aus verständlichen Gründen einen Autobahnanschluss benötigt, dass sich die Ansiedlung trotz vorhandener Fläche nicht realisieren lässt, weil es eine landesplanerische Vorgabe gibt, wonach die gewerbliche Entwicklung aus der Ortschaft kommen muss, in der das Grundstück liegt.“ Zwischen städtischem Wollen und rechtlichem Können gebe es manchmal eine Kluft. Die Orientierung städtischer Bauleitplanung an den Zielen der Landesplanung sei zwar grundsätzlich richtig und wichtig. Dennoch plädierte der Bürgermeister für größere Flexibilität. Angesichts vorhandener rechtlicher Restriktionen bestehe die Notwendigkeit, sich konsequent der Vermarktung von vorhandenen Gewerbeflächen zuzuwenden, ohne damit den Einsatz für Neuausweisungen aufzugeben.

Viel Lob gab es vom Bürgermeister für die Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft der Stadt Kevelaer – nach Stibis Worten „eine kleine aber feine Mannschaft“. Hier werde nach dem Motto „Erfolgreiches bewahren und Innovatives finden“ gearbeitet. Als Beispiel für das Neue nannte er die aktuelle „Nacht der Trends“, die Stibi als vollen Erfolg wertete. Diese Abendveranstaltung sei ein Nachweis mehr für die gute Zusammenarbeit von Verkehrsverein und WfG sowie die Tatsache, dass auch die Entwicklung des örtlichen Einzelhandels höchste Priorität genieße. Ruth Keuken habe sich als Geschäftsführerin „bestens eingearbeitet“.

Der Kreis-Wirtschaftsförderer Hans-Josef Kuypers wies in knappen Zügen auf die Vorteile des Projektes „50fit“ hin, das nur noch wenige Wochen lang eine öffentliche Förderung von Neu-Einstellungen in einer Größenordnung von bis zu 15.000 Euro möglich mache. „Bis zu 62,5 Prozent vom Monatsbrutto“, seien hier noch zu holen. Und dies für eine lange Liste von Qualifizierten, die von A wie Autoschlosser bis Z wie Zahnarthelferin reiche. Selbst eine Kranfahrerin warte noch auf eine neue Aussicht.

„Wir könnten unsere Vertriebsleistung um 25 Prozent steigern, wenn unsere Beschäftigten unsere Kunden nur stets freundlich grüßten“, zitierte Christiane Gladen vom Human Resources in Wesel den Ex-Deutsche-Bank-Chef Hilmar Kopper und sprang damit gleich im ersten Satz ins zentrale abendliche Thema „In Kundengesprächen gewinnen“. Über 70 Minuten lang bot die sympathische Referentin in einem von Frische geprägten Vortrag Wissenswertes aus dem zwischenmenschlichen Miteinander von Unternehmer und „König Kunde“. „Es ist nicht wichtig, dass Sie im Kundengespräch das letzte Wort behalten“, riet Gladen den Einzelhändlern der Marienstadt, die ein Weiteres, fast Unglaubliches mitnahmen: Ein gutes Kundengespräch wird zu 7 Prozent vom Inhalt geprägt, zu 38 Prozent von Stimme und Sprache und zu 55 Prozent von der Körpersprache. Jedes Lächeln komme rüber, selbst am Telefon.

