

Unternehmerabend in Emmerich am Rhein lockte 65 Interessierte ins PAN: Viele Investorengespräche lassen auf schnelle Vermarktung von Ost IV hoffen

Kreis Kleve - Emmerich am Rhein – Der Emmericher Bürgermeister Johannes Diks wie auch der Kreis Klever Wirtschaftsförderer Hans-Josef Kuypers waren sich beim aktuellen Unternehmerabend im PAN Kunstforum einig: Der Standort Emmerich genießt derzeit großes Interesse. „Das Gewerbegebiet Ost IV oder Nettpark an der Weseler Straße zieht im Moment viele Investorengespräche auf sich“, so Diks vor etwa 65 interessierten Gästen. Aus seiner Sicht werde man für die Vermarktung der etwa 25 Hektar Gewerbeflächen nicht wie ursprünglich fünf, man geht heute davon aus, dass eine Vermarktung der Flächen deutlich schneller gelingen könnte. Kuypers sah insbesondere die hervorragende Verkehrsanbindung Emmerichs mit Autobahn, Schiene und Wasser als Gründe für den angemessenen Optimismus des ersten Bürgers in Emmerich am Rhein.

Am 30. Juni ist Übergabe

„Als erstes müssen wir uns Fragen: Was wollen wir selbst mit dem Gelände der Bundeswehr“, fragte Johannes Diks in die Runde der Unternehmer, die mit Kopfnicken den Übergabetermin des Geländes an die Stadt zum 30. Juni nächsten Jahres zur Kenntnis nahmen. Gut angenommen werde nach Ansicht des Bürgermeisters das neue Büro der Wirtschaftsförderungsgesellschaft an der Promenade. Auch am 3. Juni werde man dies erleben können, wenn 1.200 Gäste per Schiff in die Rheinstadt kommen. Im Rahmen des Stadtfestes am 1. und 2. September wolle man zusammen mit der Firma Katjes / Fassin das „Katjes-Katzen-Kunstprojekt“ in die Öffentlichkeit tragen.

„Aufwind für den Einzelhandel nutzen“

Kreis-Wirtschaftsförderer Kuypers versuchte die anwesenden Unternehmer dafür zu gewinnen, sich im Rahmen der Werbegemeinschaften Emmerichs für die Kräftigung der Kaufkraftbindung und damit für den örtlichen Einzelhandel stark zu machen. „Stärken Sie Ihrer Werbegemeinschaft den Rücken und nutzen Sie den durch die neue Promenade erkennbaren Aufwind für Ihre Einzelhandels-Landschaft“, so die WfG.

Mit einem Zitat von Zino Davidoff begann Christiane Gladen ihren Vortrag – überschrieben mit dem Titel „In Kundengesprächen gewinnen“: „Ich habe kein Marketing gemacht, ich habe immer nur meine Kunden geliebt“, zitierte Gladen den Unternehmer und betonte damit die Bedeutung des persönlichen Auftretens im Einzelhandel. „Wir können unsere Vertriebsleistung um 25 Prozent steigern, wenn sich alle Beschäftigten angewöhnen, jeden Kunden, den sie sehen, freundlich zu begrüßen“ ergänzte sie durch einen Hilmar Kopper-Ausspruch. Überrascht hat die Unternehmensberaterin mit dem Hinweis, dass die Bewertung von Gesprächen nur zu einem Fünftel über den Inhalt geht, viel entscheidender seien die Körpersprache und die Stimme. Besonders interessant an diesem Unternehmerabend in der Rheinstadt: Der frische Dialog zwischen Christiane Gladen und den Gästen festigte den Eindruck, dass diese Veranstaltung der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve zu einer Fortbildung im Interesse des Teilnehmers wurde.

