

Presse

|20|09|2007|

Gut besuchter Unternehmerabend der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve in Kalkar / Bürgermeister Fonck: „Erfolgreiche Veräußerung von Gewerbeflächen in Kalkar“

Kreis Kleve – Kalkar - Bürgermeister Gerhard Fonck ließ im Rahmen des aktuellen Unternehmerabends der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve keinen Zweifel daran: Das Interesse an Gewerbeflächen hat in jüngster Vergangenheit auch in der Nikolaistadt zugenommen. „Die Veräußerung von Gewerbeflächen verläuft erfolgreich“, so Fonck im historischen Ratssaal der Stadt Kalkar deutlich zufrieden. Etwa 40 Teilnehmer begrüßte der erste Bürger – darunter auch Volksbank-Kleverland-Chef Frank Ruffing. Weiterhin dankte Fonck für das Engagement der verschiedenen Akteure für den so genannten „Dienstleistungsabend“, der zur konzeptionellen Veränderung des Wochenmarkt-Geschehens auf den Donnerstag zählt. „Zusammen mit unserem Werbering „Kalkar aktiv“ möchten wir mit diesem Angebot den Einzel- und Markthandel stärken und erreichen, dass zusätzlich zu dem bisherigen Kundenkreis auch Berufstätige und junge Familien von diesem besonderen Angebot am Donnerstag Abend profitieren können“, so Fonck.

Neue Markt-Beschicker

Am 4. Oktober findet der erste neue Wochenmarkt statt. Selbstverständlich werde auch die Verwaltung mit ihren Bürgerdiensten bis 20 Uhr geöffnet haben. Vor allem aber solle der Wochenmarkt stärker werden, für den schon heute mehr als zehn neue Markt-Beschicker ihre Teilnahme zugesagt hätten.

Erfreut teilte Gerhard Fonck mit, dass die gesamte Fläche des früheren Schlachthofes innerhalb von nur zwei Jahren nach Bekanntgabe der Betriebsaufgabe wieder vermarktet ist.

Im Gewerbe- und Industriepark Kehrum seien von den einstmaligen 26 Hektar Nettogewerbefläche, die man aus dem Projekt „Kalkar 2000“ ausgewiesen bekommen habe, bis heute bereits 23,5 Hektar vermarktet worden.

Kreis-Wirtschaftsförderer Hans-Josef Kuypers wies die unternehmerisch Tätigen darauf hin, dass das Projekt „50fit“ noch bis Ende September die Möglichkeit biete, bis zu 15.000 Euro oder 62,5 Prozent der Brutto-Jahresgehaltssumme für die Einstellung eines neuen Mitarbeiters zu bekommen. Hier sei schnelles Handeln geboten.

Körpersprache entscheidet

Christiane Gladen, Trainerin und Coach für Gewerbe und Einzelhandel, bot den Kalkarern an diesem Abend Formulierungshilfen und – techniken für erfolgreiche Kundengespräche. „Es gibt Leute“, so betonte die sympathische Referentin mit humorvollem Unterton, „die verkaufen Ihnen Schuhriemen für Slipper“. Allein auf die Körpersprache komme es an, so Gladen. Im persönlichen Verkaufsgespräch komme es nur zu sieben Prozent auf den Inhalt an. 38 Prozent des Erfolges liege in Stimme und Sprache, unglaubliche 55 Prozent seien durch die Körpersprache bestimmt.

