

Bürgermeister Dr. Bruno Ketteler beim Unternehmerabend der Kreis-WfG in Rees: „Es geht bei uns kräftig bergauf“

Kreis Kleve - Rees – Der Blick auf die Entwicklung des Wirtschaftsstandortes Rees fiel Bürgermeister Dr. Bruno Ketteler im Rahmen des aktuellen Unternehmerabends der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve ausgesprochen leicht: „Rees hat in den letzten Jahren an Attraktivität gewonnen, und zwar deutlich“, so Ketteler. Die Zahl der Übernachtungen habe sich exakt verdreifacht, was für die Magnetwirkung der Stadt Rees spreche. Auch zeige die gewerbliche Wirtschaft ganz aktuell eine gute Nachfrage nach Gewerbegrundstücken. So haben sich in jüngster Vergangenheit zwei weitere Autohäuser für den Standort am Rhein entschieden, was insbesondere die Zentralität der Stadt steigern helfe. „Es geht bei uns kräftig bergauf“, so der erste Bürger vor mehr als 50 Besuchern im Bürgerhaus am Markt.

Zentralität steigt stetig

Ein deutliches Dankeschön richtete Dr. Ketteler an die Unternehmer seiner Stadt. 139 Auszubildungsplätze seien im Rahmen der Initiative „Lehrstellen-Arena 2007 – Job 4 U“ angeboten worden. Weitaus mehr, nämlich 347 Mal habe man „Ja“ gesagt zur Bereitstellung von Praktikumsplätzen in heimischen Unternehmen. „Unser Umfeld“, so schloss der erste Bürger seinen Gruß an die Anwesenden, „es stimmt“.

Dem tagesaktuellen Interesse folgend präsentierte die Wirtschaftsförderung Kreis Kleve die Ergebnisse der zum 30. September zu Ende gegangenen Projektphase „50fit“. Auf 370 vakante Stellen im Kreisgebiet ist es der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve in enger Zusammenarbeit mit den Kommunen gelungen, 214 Junggebliebene in den ersten Arbeitsmarkt zurück zu führen. „Eine Zahl, mit der wir nicht gerechnet haben“, so Kreis-Wirtschaftsförderer Hans-Josef Kuypers. Im Folgenden wurde den Anwesenden sowohl der Standort-Film über den Kreis Kleve gezeigt wie auch die Präsentation „Welcome to the world of Diamonda“. Die Vision des riesigen Themenparks, der auf 40 Hektar Fläche mit einem Investment von 750 Millionen Euro am Airport Weeze entstehen soll und dessen Konzept erstmals auf der ExpoReal vorgestellt wurde, beeindruckte auch die Reeser an diesem Abend.

„Habe stets meine Kunden geliebt“

Dann schlug die Stunde für Christiane Gladen. Die sympathische Unternehmensberaterin und Trainerin referierte über richtige Kundenansprache und lieferte Zino Davidoff als gutes Beispiel: „Ich habe kein Marketing gemacht, sondern immer nur meine Kunden geliebt“, nannte Gladen einen ganz wichtigen Weg zum Erfolg. Der Kunde sei durchaus mit einem Eisberg vergleichbar, sagte Gladen. Das Meiste, insbesondere das Denken und Fühlen, bleibe unsichtbar im Verborgenen. Hier sei es wichtig, sich den Menschen im direkten Dialog zu erschließen. Apropos erschließen: Was Christiane Gladen von den Gästen erwartete, war ihr an diesem Abend selbst gelungen. Über 60 Minuten wurde der Unternehmerabend der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve zum offenen, flotten Austausch von Vorschlägen und Erfahrungen. Der Eindruck vieler Beteiligter: Wer da war, wird beim nächsten Mal wiederkommen.

