

Hand in Hand für Gewerbegebiete mit Schwung

Interessen-Gemeinschaften in Kaßlerfeld und Neuenkamp

(AAR) Wie lässt sich die Entwicklung einzelner Gewerbegebiete beflügeln? Indem Unternehmen, Stadt und Wirtschaftsförderung an einem Strang ziehen. Das Ergebnis: Gewerbegebiete mit einer Unternehmerschaft, die auch andere Ansiedlungen anlockt.

Lesen Sie mehr dazu im Interview mit dem Vorsitzenden der Interessen-Gemeinschaft der Gewerbegebiete Kaßlerfeld und Neuenkamp in Duisburg e.V. (IGKN), Frank Wittig, sowie mit dem Vorsitzenden der Interessen-Gemeinschaft Duisburg-Neumühl (IGDN), Dr. Ing. Thorsten Schlacht. Während Wittig Geschäftsführer der gleichnamigen Wittig GmbH ist, die für Schiffsausrüstung, Industriebedarf, Technischen Handel und Yachtzubehör steht, ist Dr. Ing. Schlacht Leiter der Dekra Automobil GmbH in Duisburg.

Wie sind die Interessen-Gemeinschaften entstanden?

Frank Wittig: Die IGKN entstand im Jahr 2005. Sie ging hervor aus den Gewerbegebiets-Stammtischen, die durch die GFW Duisburg durchgeführt wurden. 20 engagierte Unternehmen zählen zu den Gründungsmitgliedern. Heute haben wir rund 50 Mitglieder. Erste Zielsetzung war es, die Gewerbegebiets-Beschilderung systematisch mitzugestalten. Jedes Unternehmen stellte Schilder auf, wie und wo es wollte. Gefährliche Eingriffe in den Straßenverkehr und ein unattraktives Erscheinungsbild waren die Folge; hinzu kam, dass Kunden wie Lieferanten nur mit Mühe den Weg ins Gewerbegebiet fanden. Die Wirtschaftsförderung wurde auf die Misere aufmerksam. Gemeinsam mit engagierten Unternehmern und der Stadt verbesserte man die Beschilderung und brachte die Gewerbegebiete in Schwung.

Dr. Thorsten Schlacht: Die Ausgangslage bei Gründung der IGDN war ähnlich wie in Stadtmitte. Die GFW hat für eine sehr gute Vernetzung der Unternehmer bei den Stammtischen gesorgt und die Idee einer Vereinsgründung, die in Neuenkamp und Kaßlerfeld aufkam, quasi zu uns nach Norden getragen.

Worin liegen die positiven Effekte der Zusammenkünfte?

Dr. Thorsten Schlacht: Durch die Treffen lernte man erst einmal kennen, mit wem man Tür an Tür zusammenarbeitet. Kunden im regionalen, überregionalen oder internationalen Bereich kannte man, aber nicht den Unternehmer von nebenan. Steht ein zu vergebender Auftrag an, so berücksichtigen wir nun auch vermehrt unsere Nachbarn im Gewerbegebiet.

“Shaking hands” for dynamic co-existence

„Shake hands“ für ein lebendiges
Miteinander – v.l.n.r.: Angel Alava-Pons
(GFW Duisburg), Frank Wittig (IGKN),
Dr. Thorsten Schlacht (IGDN) und
Klaus Wulfert (GFW Duisburg).

Weitere Informationen:

More information:

www.igkn.de · Angel Alava-Pons
Tel.: 0203/3639-365
IGDN · Klaus Wulfert
Tel.: 0203/3639-361

Frank Wittig: Die Interessen-Gemeinschaften bieten den Gewerbetreibenden eine Plattform, um sich auszutauschen und von einander zu lernen. Wir von der IGKN verfolgen auch, was die IGDN alles macht, holen uns Anregungen und setzen diese dann teilweise um.

Welche Ziele haben Sie für 2009? Wer kann Mitglied werden?

Frank Wittig: Wir wollen eine Verstärkung der Mitgliederzahlen erreichen. Seit unserer Gründung konnten wir 25 Prozent aller in Kaßlerfeld und Neuenkamp ansässigen Gewerbetreibenden als Mitglieder gewinnen. Insgesamt könnten wir 220 Unternehmen „akquirieren“. Bei uns ist jeder im Gewerbegebiet Ansässige willkommen. Sind die Gebiete attraktiv und seriös, interessieren sich auch andere Unternehmen dafür und siedeln sich an. Wir wollen viele Neuansiedlungen in 2009.

Dr. Thorsten Schlacht: Originär auch eine Verstärkung der Mitgliederzahlen; diese gewinnen wir über Aktionen und Projekte. Zielgruppe: Die Gewerbetreibenden der Gebiete, ganz gleich, welcher Branche sie angehören. Darüber hinaus initiieren wir Projekte, aktuell eine „Schulpartnerschaft“ mit einer Neumühler Gesamtschule – denn die Schüler von heute, sind die gesuchten Fachkräfte von morgen.

Gewinnen Interessen-Gemeinschaften in wirtschaftlich schwierigen Zeiten an Bedeutung?

Dr. Thorsten Schlacht: Durchlebt ein Betrieb schwierige Zeiten, so führt dies immer zu einem Zusammenrücken aller Beteiligten. Dann überlegt sich manch einer vielleicht schneller, sich einer Interessen-Gemeinschaft anzuschließen.

Frank Wittig: Wir werden die wirtschaftlichen Schwierigkeiten als Interessen-Gemeinschaft nicht lösen können, aber wenn ein Betrieb Sorgen hat, ist es sicherlich gut, Unterstützer und helfende Hände zu finden. Oft kennen wir einen besseren Weg oder noch passgenauere Ansprechpartner.



Hand-in-hand for industrial zones with verve

Interest communities in Kaßlerfeld and Neuenkamp

How can new life be breathed into the development of individual industrial zones? If companies, the city and business promotion companies pull together in the same direction. The result is industrial zones with entrepreneurship that is also attractive to other communities. Read more in the interview with CEO of the Interessen-Gemeinschaft der Gewerbegebiete Kaßlerfeld und Neuenkamp in Duisburg e.V. (IGKN), Frank Wittig, as well as the Chairman of the Interessen-Gemeinschaft Duisburg-Neumühl (IGDN), Dr. Ing. Thorsten Schlacht. Wittig is Managing Director of Wittig GmbH, which delivers ship-fitting services, industrial requisites, technical trade and yachting accessories, while Dr. Ing. Schlacht is head of Dekra Automobil GmbH in Duisburg.

How did the interest communities come about?

Frank Wittig: The IGKN was formed in 2005. It came from the industrial zone's "regulars' tables", which were held by the Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg. The founding members are 20 committed companies, and we now have around 50 members. The first goal was to help co-design the industrial zone's signage. Before, every company was putting up signs however and wherever it wanted. The result was dangerous interference with road traffic and an unattractive appearance. What's more, customers as well as suppliers were having difficulties finding their way to the industrial zone. The Gesellschaft für Wirtschaftsförderung noticed our unhappy predicament.

Together with committed companies and the city, we improved the signage and brought dynamism back to the industrial zone.

Dr. Thorsten Schlacht: When we were setting up the IGDN, the situation was similar to that in the city centre. The GFW had provided excellent networking opportunities for the entrepreneurs at the "regulars' tables", and the idea of setting up a network that would be based in Neuenkamp and Kaßlerfeld was practically brought up north to us by them. Once it had "arrived", it was then embraced wholeheartedly by local business owners.

Where do the positive effects of the meetings lie?

Dr. Thorsten Schlacht: The meetings enabled us to finally get to know the people we were working next door to. We knew customers in the regional, inter-regional and even international areas, but we didn't even know who was working next to us. If there's an order to be placed, we now also increasingly bear in mind our neighbours in the industrial zone.

Frank Wittig: The interest communities offer businesses a platform to exchange ideas and learn from each other. We at the IGKN are monitoring what the IGDN is doing, getting ideas and then implementing them.

Are interest communities becoming more important in these difficult economic times?

Dr. Thorsten Schlacht: If a company survives economic hardship, this always leads to everyone involved growing closer together. Then one or another individual will perhaps sooner consider joining an interest community.

Frank Wittig: Certainly we will not be able to resolve the economic difficulties as an interest community, but if a company is experiencing difficulty, then it's always good to have an interest community close by to provide support and a helping hand. Very often, we know of a better route or more appropriate contacts.

