



Zahlreiche Hildener Unternehmensvertreter nutzten das diesjährige Gewerbegebietstreffen zum Austausch



Gut genetzt: Wirtschaftsförderer Peter Heinze (r.) mit Wenko-Vertriebsleiter Versandhandel/e-commerce Philip Köllner

Blick über Nachbars Zaun

Hat es Sie nicht auch schon immer interessiert, wie die Firma nebenan produziert und welche Herausforderungen der Nachbar zu bewältigen hat? Hildener Unternehmer können ihre Neugier dank einer Initiative der heimischen Wirtschaftsförderung regelmäßig ungeniert stillen – und finden dabei häufig Kooperationen oder Ideen für Verbesserungen im eigenen Betrieb.

Seit 2007 lädt die Hildener Wirtschaftsförderung einmal pro Jahr zum Gewerbegebietstreffen. Ursprünglich wollte man mit dem Veranstaltungsformat an wechselnden Orten auf Flächenpotentiale für unternehmerisches Wachstum hinweisen. Heute steht vor allem der Austausch im Mittelpunkt: „Wir bieten Unternehmern mit unseren Treffen die Chance, mit Firmen aus der Nachbarschaft ins Gespräch zu kommen, gemeinsame Herausforderungen zu diskutieren und Geschäfte anzubahnen“, berichtet Wirtschaftsförderer Peter Heinze.

Im Westen brummt's

Zum Austausch kommen die Teilnehmer im wahrsten Sinne des Wortes ins Geschäft – in diesem Jahr in die Räume der Wenko-Wenselaar GmbH im Hülsfeld. Im Showroom des Handelshauses gab es zunächst einen Überblick über die aktuelle Entwicklung des Gewerbegebiets West: 250 Unternehmen beschäftigen hier heute rund 5.000 Arbeitnehmer. Zuletzt neu hinzugekommen ist

der Software-Hersteller Business-Logics an der Telleringsstraße, wo demnächst auch ein Gartenbaubetrieb, eine Metzgerei und ein Tonstudio eröffnen wollen. Positiv ist auch die 6.000-Quadratmeter-Erweiterung der Dosen-Zentrale Züchner. Karl Tang Fahrzeugbau hat ebenfalls investiert: drei Millionen Euro in den Umbau des Firmensitzes. Bis Mitte 2013 soll an der Adresse Kleinhülsen 38 zudem ein neues Vermietungsobjekt entstanden sein.

Ein weiterer wichtiger Programmpunkt der Gewerbegebietstreffen ist der Wissenstransfer: „Durch den Blick hinter die Kulissen und den Austausch mit Branchenführern aus der Nachbarschaft erhalten die Teilnehmer neue Impulse für das eigene Geschäft“, so Heinze. Diesmal berichtete Philip Köllner, Sohn des Wenko-Geschäftsführers Hanns-Joachim Köllner und verantwortlich für den Distanzhandel des 300 Mitarbeiter starken Familienunternehmens, aus seinem unternehmerischen Alltag. Das Internet, so Köllner, habe dabei die klassischen Warenwege verändert. „Den Vertrieb im Onlinebereich effizient zu gestalten ist

kein Verkaufs-, sondern ein IT-Thema“, so Köllners Erfahrung. Zudem werde der Distanzhandel in Ergänzung des stationären Handels in den nächsten Jahren eine immer größere Bedeutung erlangen, ist sich Köllner sicher.

Vereinigung der Kommunikationskanäle

Um die Expansion in der digitalen Welt ging es auch bei Christian Sohn, Prokurist der Hildener Frings Datacom Gruppe. Er widmete sich den Chancen von Unified Communication, der Verknüpfung von Kommunikationskanälen. Beispielhaft stellte er die Vorzüge einer Verbindung des elektronischen Kundenmanagementsystems (CRM) mit den Kalender- und Telefonfunktionen des Kundenberater-Computers vor. So sei es heute möglich, dass das System bei einem Kundenanruf automatisch den passenden Berater zuordnet oder bei Abwesenheit an einen anderen Anschluss verbindet. Damit eröffne die verknüpfte Kommunikation eine unternehmerische Chance. Ein Thema, das bestens zum Hildener Gewerbegebietstreffen passt. ■

Stadt Hilden · Wirtschaftsförderung

Peter Heinze

Am Rathaus 1 · 40721 Hilden

Tel.: 021 03 / 72-380

peter.heinze@hilden.de

www.wirtschaft.hilden.de