

Messen im Online-Zeitalter  
Gesamteindruck zählt

Azubis dringend gesucht  
Biete attraktive Prämie

Bunte Kerken  
Wenn Malereien biblische  
Geschichten erzählen

TAP20  
Multimediales  
Erleben!



Weitere Infos  
in der Publikation.

# gronen!berg

druck + service  
datenmanagement  
logistik



## Drei überzeugende Gründe ...

warum wir für Ihre Drucksachen der richtige Dienstleister sind:

### 1 Profitieren, weil eins ins andere greift.

Unser breites Leistungsspektrum garantiert wenig Schnittstellen, weniger Aufwand, geringere Kosten.

### 2 Clever produzieren mit Datenmanagement.

Kluges Datenmanagement und digitale Techniken eröffnen systematisch genutzt enorme Potenziale.

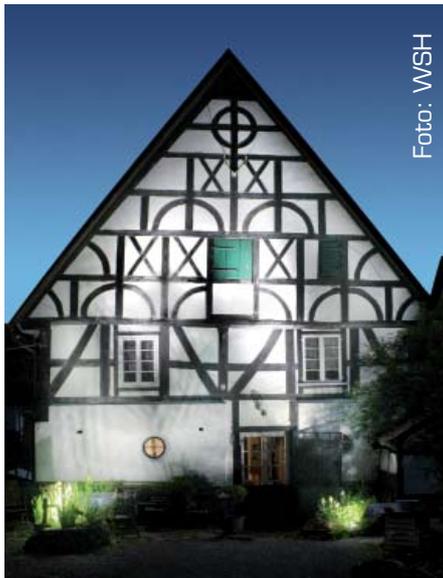
### 3 Sparen durch unser Know-how.

Wir analysieren gemeinsam mit Ihnen den gesamten Prozess der Druckabwicklung und finden Einsparpotenziale – mit Erfolg.

## gronen!berg

Albert-Einstein-Straße 10  
Industriegebiet Bomig Ost  
D-51674 Wiehl  
Tel. 0 22 61 - 96 83 - 0  
Fax 0 22 61 - 96 83 - 50

# Überzeugend LED-Beleuchtung



LED - Das Licht der Zukunft lässt das historische Gemäuer dieses Fachwerkhäuses in Gummersbach-Bernberg erstrahlen. Effizient und wirkungsvoll können Gebäude mit LED in Szene gesetzt werden.

In Gummersbach waren Profis am Werk. „WSH – Wir sind heller“ hat sich ganz der LED-Beleuchtungstechnik verschrieben und bietet von der Planung bis zur Montage einen umfassenden Service.

In Wiehl hat das junge innovative Unternehmen die Eissporthalle mit der neuen Technik ausgestattet. Eine bessere, flexiblere und effizientere Beleuchtung waren das stolze Ergebnis. Das Spezialgebiet von WSH sind Industriehallen, Büro-Arbeitsplätze und dazu gehörige Parkplätze.

Und wer mehr über die Technik wissen will, ist auf der Unternehmens-Homepage genau richtig, denn hier wird alles anschaulich und umfassend erklärt. [www.wirsindheller.de](http://www.wirsindheller.de)

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Gründer- u. TechnologieCentrum Gummersbach GmbH (GTC)  
Bau-, Grundstücks- und Wirtschaftsförderungs-GmbH Gemeinde Lindlar  
Bau-, Grundstücks- und Wirtschaftsförderungs-gesellschaft mbH Reichshof  
BEG Bau- und Entwicklungsgesellschaft Nümbrecht mbH  
BEW Bau- und Entwicklungsgesellschaft Wiehl mbH  
EGE Entwicklungsgesellschaft Engelskirchen mbH  
EGG Entwicklungsgesellschaft Gummersbach mbH  
HEG Hückeswagener Entwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG  
WEG mbH Wipperfürther Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH

### Redaktion:

GTC Gummersbach GmbH, Bunsenstraße 5, 51647 Gummersbach  
T: 02261 814509, E: [gruendung@gtc-gm.de](mailto:gruendung@gtc-gm.de)  
V.i.S.d.P.: Susanne Roll, GF GTC Gummersbach GmbH  
Redaktion: Petra Tournay (pt), Peter Schmidt (psch),  
Volker Dick (vd), Bernd Vorländer (bv)

### Anzeigenleitung:

GTC Gummersbach GmbH, Bunsenstraße 5, 51647 Gummersbach  
T: 02261 814500, F: 02261 814900, E: [info@gtc-gm.de](mailto:info@gtc-gm.de)

### Layout & Satz:

CE Grafik-Design, 51643 Gummersbach, I: [www.ce-grafik-design.de](http://www.ce-grafik-design.de)

**Druck:** Gronenberg GmbH & Co. KG, 51674 Wiehl

**Druckauflage/Erscheinungsweise:** 10.000 Exemplare/4 x pro Jahr



## Ein Messeauftritt ist die Kür des Marketings

Meistens verschlingt ein solcher Event oftmals erhebliche finanzielle und personelle Ressourcen, die gut geplant und sinnvoll eingesetzt werden sollten.

Eine Messe ist eine Leistungsschau und Besucher wie Mitaussteller schauen ganz genau, wer was in welchem Umfang und mit welchem Aufwand präsentiert. Da ist es entscheidend, genau den richtigen „Ton“ zu treffen. Der Auftritt muss zum Unternehmen passen, um eine nachhaltige Wirkung zu erzielen.

Oberbergische Unternehmen nutzen gerne und erfolgreich Messen, um ihre Leistungsfähigkeit zu demonstrieren. Oftmals gehen sie dafür sogar ins Ausland. Ein Grund mehr gut vorbereitet und ausgestattet aufzutreten.

In unserem Titelbericht gewähren Oberbergische Unternehmen einen Blick hinter die Kulissen. Sie geben Tipps und berichten von ihren vielfältigen Erfahrungen.

Messen werden häufig auch zur Gewinnung von Fachkräften genutzt. Doch nur hochspezialisiertes Personal ist bereit, bei entsprechend gutem Angebot den Wohnort zu wechseln. Unternehmen müssen sich daher vor Ort um qualifizierte Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen kümmern und das wird zunehmend schwieriger. Sätze wie „zukünftig müssen wir den roten Teppich für Auszubildende ausrollen“ machen die Runde. Lesen Sie dazu im Innenteil, wie Oberbergische Unternehmen mit dieser Thematik umgehen.

Wir wünschen Ihnen interessante Einblicke und viel Freude beim Lesen.

**Ihre Susanne Roll  
für das Team der Herausgeber**



# INHALT

IV/2014

## 05 **Blickpunkt**

Tap2C: Oberbergische Impulse  
erwecken Gedrucktes zum Leben  
Leserumfrage: Mitmachen und gewinnen!

**NEU!**

## 06 **Titel**

Gesamteindruck zählt:  
Messen im Online-Zeitalter

## 10 **Unternehmen**

Rösterei Gießelmann: Edle Bohnen für Genießer

## 12 **Blickpunkt**

Hier wohnt das Christkind:  
„Himmlische Zeiten“ in Engelskirchen  
Oberberg: ...will Leader-Region werden

## 14 **Unternehmen**

Neon Brüggen: Werbung mit Ausstrahlung

## 17 **Porträt**

Frank Bohle: Ein Lob dem Fernweh

## 20 **Service**

Azubi dringend gesucht: Biete attraktive Prämie!

## 18 **Online Marketing**

Benutzerfreundlichkeit:  
Warum Usability von Webseiten so wichtig ist

## 22 **Freizeit**

Bunte Kerken:  
Wenn Malereien biblische Geschichten erzählen

**Information ist kein Zufall – Abo unter  
[www.oberbergische-impulse.de](http://www.oberbergische-impulse.de)**

# Tap2C Oberbergische Impulse erwecken Gedrucktes zum Leben

Crossmediale Angebote sind nicht nur innovativ, sie bieten Kunden auch viele Vorteile. Die Impulse kooperieren mit zwei ehemaligen Mietern des GTCs und sind so in der Lage, das Magazin mit Videos, Bildergalerien und Audiomaterial zu verknüpfen. Jörg Piepenbrink und

Kai Foerst, deren Firmensitz in Gummersbach ist, sind von der Idee überzeugt. „Videos können viel mehr erklären als ein einzelnes Bild. Informationstiefe und der Spaßfaktor steigen“, sind sich die beiden sicher.



## MULTIMEDIALES ERLEBEN – DIESE PUBLIKATION UNTERSTÜTZT TAP2C!



[www.tap2c.de](http://www.tap2c.de)



VIDEO



AUDIO



BILDERGALERIE



COUPON

1



Downloaden Sie kostenlos die App „Tap2C“ vom Appstore oder von GooglePlay-Store auf Ihr Smartphone oder Tablet (Android oder ab iOS 7.1).

2



Scannen Sie mit Hilfe der Applikation den Tap2C-QR-Code ein.

3



Abbildungen mit multimedialen Inhalten sind mit den oben gezeigten Icons markiert. Positionieren Sie Ihr Smartphone über die Abbildung.

4



Erscheint dann auf dem Bildschirm das entsprechende Icon, so drücken Sie darauf, um den hinterlegten multimedialen Inhalt abzurufen.

Für die Nutzung der Applikation „Tap2C“ ist der Zugang zum Internet über ein Mobilfunknetz oder über WiFi erforderlich. Die Datenübertragungsrate kann je nach Netzanbindung schwanken. Mobilfunknetzbetreiber können zusätzliche Gebühren für die Datenübertragung berechnen.

## Leserumfrage Mitmachen und gewinnen!

**2015 starten die OBERBERGISCHEN impulse ins 10. Jahr!**

Und natürlich wollen wir das Magazin weiter verbessern. Hierzu brauchen wir Ihre Meinung! Nehmen Sie sich bitte 5 Minuten Zeit und machen mit bei unserer kleinen Umfrage! Sagen Sie uns, was Ihnen an den OBERBERGISCHEN

impulsen gefällt und was wir noch besser machen können. Uns interessiert, welche Themen Sie spannend finden, ob das Layout gefällt und woher Sie das Magazin beziehen.

Unterstützen Sie uns, damit wir die OBERBERGISCHEN impulse nach Ihren Vorstellungen gestalten können! Wir

belohnen Sie mit einem neuen Magazin. Und vielleicht sogar mit einem tollen Preis: Zu gewinnen gibt es 2 x 2 Eintrittskarten für ein Heimspiel des VfL Gummersbach in der Saison 2014/15.

**Und so funktioniert's: Folgen Sie einfach dem Button „LESERUMFRAGE“ auf [www.oberbergische-impulse.de](http://www.oberbergische-impulse.de).**



## Überzeugender Auftritt Messen im Online-Zeitalter

Die digitale Welt macht es einfach Informationen zu verbreiten und mit Menschen irgendwo auf der Welt zu kommunizieren. Doch trotzdem vermeldete die deutsche Messewirtschaft im ersten Halbjahr 2014 erneut einen Umsatzzuwachs. Warum setzen Unternehmen noch immer auf Messen und Ausstellungen? Oberbergische Impulse fragte nach und gibt Tipps.

Von Bernd Vorländer

Das Know-how unserer mittelständisch geprägten Unternehmenslandschaft ist die Basis für Wachstum - doch Wissen alleine reicht nicht aus. Lieferanten und Kunden wollen mit bestimmten Informationen versorgt werden. Ein Image muss geprägt werden, um im Wettbewerb erkennbar zu bleiben. Prospekte, Kataloge und ein Internetauftritt gehören heute zum Standard. Es geht jedoch um mehr und das bringt Lars Niemczewski, Sprecher des Lindlarer Edlstahlspezialisten Schmidt + Clemens auf den Punkt: „Die Face-to-face-Kommunikation ist unverzichtbar. Dann spürt man auch, ob die Chemie bei den Vertragspartnern stimmt. Für Verhandlungen notwendige Dinge bekommt man über das Telefon oder per Mail einfach nicht mit.“

Persönliche Kontakte sind für jede Firma wichtig. Und wo lassen sich diese besser und konzentrierter pflegen als auf einer Messe? Diese, aber auch Firmen-events - vom Tag der offenen Tür bis zum Weihnachtsbaumschlagen - vertiefen die Kundenbindung und schaffen

Vertrauen. Fachmessen gehören zu den wichtigsten Instrumenten im Marketing der Unternehmen, haben eine erhebliche gesamtwirtschaftliche Bedeutung - neben ihrer Hauptfunktion, Angebot und Nachfrage einzelner Branchen zusammenzuführen und transparent zu machen. Der Messeplatz Deutschland ist weltweit die Nr. 1. Von den global Führenden der einzelnen Branchen finden fast zwei Drittel in Deutschland statt. Allein in Köln sind es jedes Jahr 75 Messen, 2.000 Kongresse und über 2,7 Millionen Besucher. Dazu kommt ein dichtes Netz regionaler Fachbesucher- und Publikumsveranstaltungen, die eine wichtige Ergänzung bilden.

Messen dienen der Anbahnung von Geschäften ebenso wie der Imagepflege, der Suche nach Partnern oder der Marktforschung. Entsprechendes gilt für die Besucherseite: sie verschaffen einen Marktüberblick, Preise und Konditionen können verglichen, Produkte getestet und Anwendungsmöglichkeiten diskutiert werden. Sie werden genutzt,

um Verträge abzuschließen und haben deshalb im Online-Zeitalter nichts an Bedeutung eingebüßt. Maximalen Erfolg erzielt nur der, der sich optimal vorbereitet und die „Richtigen“ auswählt. Also diejenigen, die den eigenen Zielen am besten entsprechen.

Auch für oberbergische Firmen sind Messen ein „Muss“. Dabei ist eine Selektion, die Konzentration auf die wichtigen und gewinnbringenden notwendig. Die Auswahl wird zumeist weit im Vorfeld geplant. „Wenn wir uns nicht bereits Jahre im Voraus für bestimmte Termine anmelden, sind die besten Plätze weg“, weiß Rüdiger Dzuban, Sprecher des Lindlarer Energieoptimierers ONI. Schließlich hängt von der Platzwahl auch der Erfolg ab.

Sehen und gesehen werden - was für den roten Teppich des Show-Business gilt, ist bei Messen nicht anders. Auch die eigene Kundschaft erwartet, dass man vor Ort Flagge zeigt. Doch geht es nicht wie früher um eine möglichst hohe

Zahl an Vertragsabschlüssen, sondern um die Möglichkeit, mit bestehenden Kunden und neuen Interessenten ins Gespräch zu kommen. Diese Rückkopplung ist enorm wichtig, kann auch Florian Pottrick vom Werkzeughersteller PFERD bestätigen. „Der Austausch mit den Endkunden ist etwa auf der Eisenwarenmesse sehr groß und in der Vergangenheit sogar in die weitere Entwicklung unserer Produkte eingeflossen“.

Dem Trend zu immer spektakuläreren Ständen will PFERD widerstehen. „Unser Markenauftritt muss seriös bleiben, wir wollen mit Fachlichkeit überzeugen“, sagt Pottrick. So sind es praktische Vorführungen, die die Besucher fesseln sollen. Eine Einstellung, der weitere Firmen der Region beipflichten. Um einen Auftritt positiv zu gestalten, braucht es jedoch jeder Menge Vorarbeit. Unternehmensleitung und Planungsteam müssen Ziele definieren und rechtzeitig

ein Budget aufstellen. Der Stand ist die Bühne des Unternehmens. Dementsprechend sorgfältig sollte die Planung ausfallen. Kriterien wie räumliche Positionierung in der Halle selbst oder die Art des Standes müssen berücksichtigt werden. Er soll beeindrucken ohne protzig zu wirken, einladend sein, ohne aufdringlich zu erscheinen, ein wenig Unterhaltung bieten, aber keinen Rummel.

### **„Die Face-to-Face-Kommunikation ist unverzichtbar“ erklärt Unternehmenssprecher Lars Niemczewski**

In der Architektur treffen sich Funktionalität und Unternehmens-Botschaft. Schon das Entree entscheidet oft über den Erfolg. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Besucher über vier Stufen zum Gespräch kommt: Orientierung, Information, praktische Vorführung und schließlich das persönliche Be-

ratungsgespräch. Deshalb sollte der Stand in Zonen eingeteilt sein, die den verschiedenen Funktionen entsprechen. In einem Bereich findet das erste Aufeinandertreffen der potentiellen Kunden mit dem Unternehmen statt.

Auf der Messe wird das Unternehmen als Ganzes beurteilt. Das Personal spielt eine bedeutende Rolle und muss entsprechend trainiert sein. Bei Schmidt + Clemens werden deshalb aus den einzelnen Abteilungen Fachleute zusammengezogen, um für alle Herausforderungen gewappnet zu sein. „Es gibt regelmäßig Schulungen, damit unsere Mitarbeiter ohne Scheu auf Menschen zugehen können und das nötige Fingerspitzengefühl entwickeln“, so Sprecher Lars Niemczewski. Standpersonal, das sich richtig vorbereitet und informiert fühle, trage zum reibungslosen und erfolgreichen Messeverlauf in erheblichem Maße bei.

Wenn Sie glauben, die Energiewende wird in Berlin gemacht, dann waren Sie noch nie in Oberberg!



Foto: Rütgeberg

Die weiteste Anreise lohnt sich bei interessanten Messen: Malayische Kunden auf der Eisenwarenmesse bei PFERD

Ein Weiteres ist ONI-Sprecher Dzuban wichtig. Oft sei zu beobachten, dass Stände bei Messen kaum besucht würden. Viel komme es eben auf die Einladung zur Messe an, die nicht als Massensendung, sondern sehr persönlich gehalten und möglichst mit dem Verweis auf einen praktischen Nutzen für Besucher verbunden sein müsse. „Man benötigt Fingerspitzengefühl, muss mit Fachwissen überzeugen, aber auch

optische Reize setzen“, weiß Dzuban aus vielen Jahren Messe-Präsentation. So zeigte sein

Unternehmen im Oktober in Friedrichshafen auf der Internationalen Fachmesse für Kunststoffverarbeitung (Fakuma) nicht nur eine frei schwebende Wasserwand, sondern auch einen BMW i8, ein Hybrid-Fahrzeug, in dem Know-how des Lindlarer Energiespezialisten steckt.

**Mit kreativen Ideen Besucher locken**

Einen etwas anderen Weg geht die Firma Barlog aus Overath, einem Spezialisten für hochwertige Kunststofflösungen. Natürlich besucht man Fachmessen wie die Fakuma. Dort gehe es um den Dialog mit dem Fachpublikum, „aber eine solche Messe hat auch imagebildenden Charakter“, ist Geschäftsführer Peter Barlog überzeugt. Wenn das Budget nicht ausufern solle, müsse man sich kreative Lösungen überlegen, um Besucher an den Stand zu locken. Neben den klassischen Messen ist Barlog die eigene Veranstaltung, der Engelskirchener Kunststoff-Technologie-Tag, wichtig. Hier kommen einmal im Jahr mehr als 300 Experten zusammen, debattieren, pflegen ihr Netzwerk und informieren sich bei 15 bis 20 Vorträgen.

Der Kunststoffproduzent denkt noch weiter. „Uns ist die Nachwuchsgewinnung sehr wichtig. Wir wollen speziell aufklären und Vorbehalte gegenüber der Kunststoffindustrie abbauen“, so Peter Barlog. Im Rahmen von Tagen der offenen Tür für Schulklassen und Familien möchte das Unternehmen Technikbegeisterung wecken. Dies alles natürlich nicht ohne Hintergedanken. „Wir konkurrieren mit vielen anderen Unterneh-

men um die besten Fachkräfte. Da kann man gar nicht früh genug anfangen, den Nachwuchs zu rekrutieren.“

In einer kleinen Umfrage sagten Oberbergische Unternehmen, dass Messen aus unterschiedlichen Gründen nach wie vor unverzichtbar sind, als nationales wie internationales Schaufenster der Neukundengewinnung dienen und die eigene Leistungsfähigkeit untermauern sollen. Dabei kommt es gerade den Spezialisten darauf an, mit Fachwissen zu überzeugen, wobei viel Wert auf eine gute Gesprächsatmosphäre an den Messeständen gelegt wird.

Darüber hinaus sind Events für Mitarbeiter in jedem Jahr obligatorisch - so etwa Weihnachtsfeiern und Sommerfeste. Für außergewöhnliche Events mit Kunden steht jedoch nur ein kleines Budget zur Verfügung. Außer Geschäftsessen leisten sich die oberbergischen Unternehmen kein „Spektakel“. „Das passt nicht zu unserem Unternehmen und wir wüssten auch nicht, wo wir bei der Masse an Kunden eine Grenze setzen sollten“, so Rüdiger Dzuban.

Weil Messen einen hohen Stellenwert genießen, andererseits viel Geld kosten, gibt es für bestimmte Firmen Zuschüsse. Junge innovative Unternehmen mit produkt- und verfahrensmäßigen Neuentwicklungen, die in Deutschland produzieren, jünger als zehn Jahre sind, weniger als 50 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von weniger als zehn



Foto: fotolia.com



Millionen Euro haben, können sich um Bundesmittel bemühen.

Förderfähig sind Standmiete und Standbau bei der Teilnahme an Gemeinschaftsständen. Von diesen förderfähigen Kosten hat der Aussteller einen Eigenanteil von bis zu 40 Prozent zu übernehmen.

Infos zur Förderung im unten stehenden Kasten!



Messestand ONI in Friedrichshafen - reger Andrang bei der Fakuma.

### Messen - das ist wichtig

Die Internetseite des Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft AUMA e.V. erklärt übersichtlich und Schritt für Schritt, was Aussteller beachten müssen, damit eine Messe zum Erfolg für das Unternehmen wird.

Von der richtigen Auswahl, der Bedeutung der Messe im Marketingmix, über Budget und Messestand, bis hin zu Erfolgskontrolle und Rechtsfragen wird der Interessierte durch die Planungsthemen geführt. Auch Förderprogramme werden vorgestellt.

Weitere Infos: [www.auma.de](http://www.auma.de)



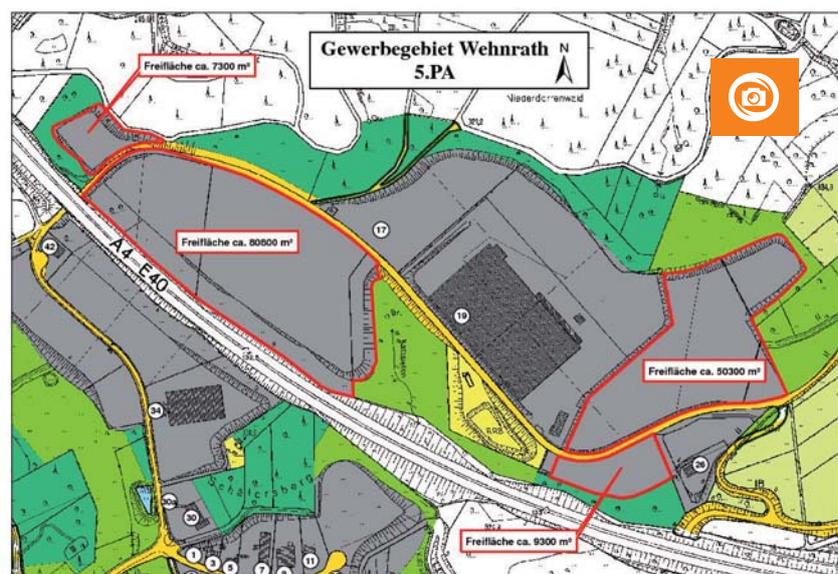
LEBEN · ERHOLEN · ARBEITEN

### Ihre Vorteile:

- verkehrsgünstig  
direkt an der A 4  
(Ausfahrt Reichshof  
/Bergneustadt), B 256,  
50 KM östlich von Köln
- 15 ha verfügbare  
Gewerbeflächen,  
davon 8 ha als  
GI-Fläche
- individueller  
Grundstückszuschnitt

### Haben Sie Interesse?

## Der interkommunale Gewerbepark „Reichshof-Wehrath“ bietet auch GI-Flächen an:



Gemeinde Reichshof, Jürgen Seynsche  
Telefon: 02296/801325, E-Mail: [juergen.seynsche@reichshof.de](mailto:juergen.seynsche@reichshof.de)  
[www.reichshof.org/wirtschaft/gewerbeflaechen-in-reichshof/index.html](http://www.reichshof.org/wirtschaft/gewerbeflaechen-in-reichshof/index.html)

## Rösterei Gießelmann Edle Bohnen für Genießer



Fotos: Rösterei Gießelmann

Da muss der Leidensdruck schon groß sein. Oder der Anspruch an die Qualität von Nahrungsmitteln. Vor mehr als zehn Jahren steht Bäckermeister Ralf Gießelmann bei Vater Christian in der Backstube, backt beste Brotwaren und Kuchen – aber den Wachmacher Kaffee verträgt er nicht mehr. Heute führt er mit seiner Frau Andrea eine Kaffeerösterei und offeriert seiner Kundschaft leidenschaftlich guten Bohnentrink.

Es gibt sie, die Bilder, auf denen der Kaffeeröster mit seinen Bauern in Nicaragua, Brasilien oder Äthiopien zu sehen ist. Denn der Oberberger kennt alle Plantagen, auf denen seine Kirschen reifen. In jeder befinden sich zwei Samen, die eigentlichen Kaffeebohnen – „und die werden bei unseren Landwirten noch per Hand geerntet“, erklärt Gießelmann. Dies ist ein echtes Zeichen von Qualität. Die Früchte des Muntermachers reifen nicht gleichzeitig am Strauch. Während auf den großen Plantagen per Vollernter maschinell alles gleichzeitig abgerupft und verarbeitet wird, leisten es sich die Kleinplantagen, immer nur die reifen und damit besonders aromatischen Kirschen einzusammeln. Das dauert seine Zeit, ist aber die Basis für ein exzellentes Röstergebnis.

Das war dem Unternehmer vor über zehn Jahren nicht bewusst. Er wusste nur: Es muss sich etwas ändern, ich vertrage meinen Kaffee nicht mehr. Weil der Pioniergeist wohl in der Familie steckt – Großvater Julius kaufte 1934 die Bäckerei und brachte sie über die Kriegsjahre, Vater Christian übernahm sie in den 60er Jahren des vorigen

Jahrhunderts und baute die zahlreichen Filialen auf – ging auch Sohn Ralf gemeinsam mit seiner Frau Andrea neue Wege. Zuerst besuchten sie Messen und Kaffeeröster, dann ging der gelernte Bäcker regelrecht in die Lehre. In Wien, der Mutterstadt europäischer Kaffeekultur, wurde er im „Institut für Kaffee-Experten-Ausbildung“ in drei Jahren zum Chef-Diplom-Kaffeesommeliers ausgebildet.

### Gildemitglied – der Kaffee-Ritterschlag

Dann ging alles recht flott, schließlich brauchte Gießelmann für seine Backstuben-Nächte ja den schwarzen Wachmacher. Ende 2009 schon wurde das Röstereicafe eröffnet, einige Monate später wurde er in die Deutsche Röstergilde aufgenommen. Eine echte Auszeichnung, denn dort wird man üblicherweise nur auf Empfehlung Mitglied. Gerade einmal 100 kleine engagierte Betriebe zählt die Gilde in ganz Deutschland.

„Die Mitgliedschaft erleichtert es uns, unserer Kundschaft beste Ware anzu-

bieten“, so Ralf Gießelmann. Die Einkäufer des Zusammenschlusses besuchen die Bauern vor Ort und kaufen dann für die Mitgliedsbetriebe die gesamte Ernte auf. Da sind dann echte Raritäten zu finden – Plantagen, die gerade einmal 50 oder 150 Sack beste Ware liefern. Zu wenig für die Industrie, aber genau richtig für die kleinen Betriebe. So kommen dann fünf Sack – also 300 Kilo – beste äthiopische Bioqualität, nach Gummersbach. Übrigens alles Arabica-Bohnen, die „Gebrauchssorte“ Robusta kommt in Gummersbach erst gar nicht in den Röster.

### Schonende Röstung – voller Geschmack

Da startet dann der Gießelmannsche Verarbeitungsprozess, individuell auf die Sorte abgestimmt. Während sich die großen Konzerne auf üblicherweise drei Minuten Röstzeit begrenzen – Zeit ist Geld – und so die Gerbstoffe und Chlorogensäure in der Bohne belassen, nimmt sich der Kaffeesommelier Zeit. Je nach Bohne dauert es bis zu 18 Minuten (Espresso sogar bis zu 21 Minuten), bis alles schön gleichmäßig durchgeröstet

ist. Und zwar bei Temperaturen bis zu 220 Grad, nicht mehr. Dann sind alle Gerbstoffe raus, dann ist der Kaffee wirklich verträglich.



Aromatisch und bekömmlich

Bei Gießelmann gibt's die wirklich ehrliche Bohne, gemahlen oder ungemahlen, in die Kaffeetüte. Das steuert unter anderem der Kühlungsprozess. Denn in Gummersbach kühlt der frisch geröstete Kaffee per Luft herunter und werden noch ein paar Tage gelagert, bis sie ihr volles Aroma in sich haben und verpackt werden. Auch dies ein Unterschied zum Industriekaffee. Der wird beim Kühlen oftmals leicht mit Wasser benetzt. Dann wird die Bohne wieder etwas schwerer und altert schneller.

**Rundum fair**

Das Engagement der kleinen Röster zahlt sich aus – auch vor Ort in Brasilien. Die Partnerbauern erhalten faire Preise, die Kinder dort eine gute Schulbildung, so ist dies ganz nebenbei noch ein Beitrag zum fairen Handel. Ein Beitrag, den echte Kaffee-Genießer sicher gerne leisten.

Gießelmanns Kaffee gibt es tagesfrisch direkt in der Rösterei in Gummersbach, in allen Filialen der Bäckerei und natürlich im Internet-Shop. Dort findet man unter anderem Gießelmanns No. 1 – eine eigenständig kreierte Kaffeemischung, die bereits mehrfach mit Gold durch die Röstergilde ausgezeichnet wurde, genau wie der Espresso Milano.

psch

**Kontakt**

Röstereicafe Gießelmann

Fußgängerzone Gummersbach  
Hindenburgstraße 4-8  
51643 Gummersbach  
T: 02261 5015082

Kölner Str. 239  
51702 Bergneustadt  
T: 02261 41223

E: info@giesselmanns.de  
I: www.giesselmanns.de

**Kunden in mehr als 60 Ländern der Welt setzen auf ausgezeichnete ONI-Energiesysteme**



**ONI-Wärmetrafo GmbH**

Niederhabbach 17 · D-51789 Lindlar-Frielingsdorf · Tel. +49 (0) 2266 4748-0 · Fax +49 (0) 2266 3927 · info@oni.de · www.oni.de

## Hier wohnt das Christkind „Himmlische Zeiten“ in Engelskirchen



Himmlisch geht es in Engelskirchen den ganzen November und Dezember lang zu: Die „Himmlischen Zeiten“ bieten allerlei weihnachtliche Highlights. Etwas ganz besonderes ist der Christkindmarkt. Zum fünften Mal findet der weit über die Grenzen des Bergischen Landes bekannte und beliebte Christkindmarkt auf dem Veranstaltungsplatz hinter dem Rathaus Engelskirchen statt.

Mit über 40 individuell dekorierten Hütten und Ständen, schneeweißen Pagoden, einem vielfältigen Bühnenprogramm, dem großen Kaffee- und Kunsthandwerkerzelt, dem Ballonglühn im Park und dem kostenlosen Eintritt ist der Christkindmarkt der Höhepunkt des vorweihnachtlichen Treibens in Engelskirchen.

Auf die Besucher wartet ein hochwertiger Markt, bei dem Erleben, Genießen und Wohlfühlen die Leitmotive sein werden. Für die großen und kleinen Be-

sucher von nah und fern wird damit der Begriff „Engelskirchen – hier wohnt das Christkind“ zur Selbstverständlichkeit.

Das gesamte Engelskirchener Gemeindegebiet wird ab Anfang Dezember weihnachtlich mit Engeln geschmückt. Der Metallengel, der in der Hauptschule in Ränderoth entwickelt wurde, ist inzwischen zu einem Vorzeigeprodukt für die Gemeinde Engelskirchen geworden. Außerdem schaffen Aktionen für Kinder, Konzerte, der Martinsmarkt in Ränderoth und der Christkindmarkt in

Engelskirchen eine vorweihnachtliche Atmosphäre.

Initiator der „Himmlischen Zeiten“ in Engelskirchen ist die Gemeinde Engelskirchen. Bei der Umsetzung der Idee beteiligten sich tatkräftig die Unternehmer für Engelskirchen, der Aktivkreis Ränderoth, die Kirchen, die Musikschule, viele Vereine und verschiedene Restaurants.

Dort werden zu den „Himmlischen Zeiten“ himmlische Gerichte geboten, wo der Genießer etwa auf einer „Himmlischen Schlittenfahrt“ einen „Engelstraum“ erleben kann. Programm unter: [www.himmlische-zeiten.de](http://www.himmlische-zeiten.de). pt



### Öffnungszeiten

**Freitag, 12. Dezember 2014:**

13.00 Uhr bis 21.00 Uhr

**Samstag, 13. Dezember 2014:**

11.00 Uhr bis 21.00 Uhr

**Sonntag, 14. Dezember 2014:**

11.00 Uhr bis 20.00 Uhr

## Oberberg

## ...will Leader-Region werden

Millionen für die ländliche Entwicklung – das ist der Plan. Darum bewirbt sich Oberberg gleich zweifach. Im Nordkreis mit „Leader - Bergisches Wasserland“, im Südkreis mit „Leader Oberberg: 1000 Dörfer - eine Zukunft“.

Das Ziel ist klar gesteckt: Für NRW werden 70 Mio. Euro Fördermittel durch die EU (kofinanziert durch Bund und Land) sowie zusätzlich 12 Mio. Euro durch das Land für Projekte bereit gestellt. 3,1 Millionen Euro Fördergelder könnten je nach Oberberg-Süd und -Nord fließen. So bewerben sich Oberberg-Süd und Oberberg-Nord – hier gemeinsam mit dem Rheinisch-Bergischen-Kreis – als „Leader-Region“. Dabei klingen 3,1 Millionen Euro für sechs Jahre so üppig nicht, müssen damit doch zahlreiche Projekte gefördert werden.

Doch wer zu den Auserwählten zählt, hat auch größere Chancen auf weitere Fördermittel des Landes. Denn die Lan-



Angeregte Diskussionen

desregierung investiert die Staatsgelder am liebsten in Projekte, die in umfängliche Gesamtkonzepte eingebunden sind.

Diese zu erstellen ist in der aktuellen Phase notwendig. Dazu lud der Oberbergische Kreis ein, über 100 Menschen kamen und brachten ihre Ideen ein. Die Themenbereiche waren vorgegeben: Gesundheit, Wirtschaften, Leben in Oberberg und touristische Attraktivität. Dies mit Inhalten zu füllen, das war die Aufgabe der Anwesenden aus den Dörfern des südlichen Oberbergs, aus Landwirtschaft und Industrie, Jugendliche, Touristiker, Menschen aus der Gesundheitsbranche. Sie alle brachten eine Fülle von Ideen ein, die für die Moderatoren kaum zu bewältigen waren.

In den nächsten Arbeitsschritten wird nun aus dem Brain-Storming ein Konzept entwickelt. Dies muss Mitte Februar bei der Landesregierung vorgelegt werden. Gleiches gilt für die Teilregion Oberberg-Nord. Die Chancen, endlich als Leader-Region anerkannt zu werden, stehen so schlecht nicht. Denn statt der



Moderierte Ideensammlung

bislang ca. 12 Fördergebiete sollen es demnächst 24 sein. Bewerbungen werden sich wahrscheinlich 40 Regionen aus NRW. Mit den 3,1 Millionen lassen sich sicherlich keine Mammut-Projekte realisieren, doch eine ganze Menge Impulse können gesetzt und Vorhaben angestoßen werden, die dann mit weiteren Förderungen realisiert werden.

Die Erfahrung zeigt, dass solche Erwartungen erfüllt werden. – „Denn alle bisherigen Fördergebiete haben davon profitiert“, so Dr. Frank Bröckling, Planinvent-Geschäftsführer aus Münster. Er begleitet mit seinem Team die Bewerbung und weiß: „Die bisherigen Förder-Regionen bewerben sich fast ausnahmslos noch einmal.“ Ein Zeichen dafür, dass Leader eine Fördermaßnahme ist, die wirklich positive Impulse setzt. psch

## Mehr Infos

[www.umwelt.nrw.de/landwirtschaft](http://www.umwelt.nrw.de/landwirtschaft)  
[www.obk.de/leader](http://www.obk.de/leader)

# NEUE AUFGUßSAUNA

jetzt noch größer



**Gumbala**  
Bade- und Saunaland

Singerbrinkstr. 31  
51643 Gummersbach  
Tel.: +49 (0) 22 61 / 78 97 79 6  
info@gumbala.de  
[www.gumbala.de](http://www.gumbala.de)





## Neon Brüggen Werbung mit Ausstrahlung

Die Zeiten klassischer Schildermaler sind vorbei. Das Wiehler Unternehmen Neon Brüggen hat sie erlebt und ist heute eines der führenden Unternehmen für Werbetechnik – also für Lichtwerbung und Beschriftungen – im Bergischen Land.

Wenn Olaf Brüggen beginnt, von seinem Unternehmen und seiner Arbeit als Werbetechniker zu erzählen, dann spürt man sofort: Der Mann ist mit Begeisterung dabei. Ein Handwerker, dem fachlich seriöse Arbeit ein Herzensanliegen ist. So kann er sich aufregen, wenn er Folienbeschriftungen sieht, die nach Monaten bereits von einem Dreckrand umgeben sind. „Da hat einer an der Folie gespart, die schlechten schrumpfen unter Witterungseinfluss, der Kleber aber nicht. Da bleibt der Staub und haften und somit wurde wohl am falschen Ende gespart“, erklärt der Fachman. Er würde solche Folien gar nicht verarbeiten.

Ehefrau Sigrid und Sohn Björn sind mit im Betrieb, der 15 ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Im Laufe der vergangenen 60 Jahre wurden rund 25 Schildermaler, Werbetechniker(innen) und Elektriker zu Gesellen ausgebildet. Wer für solch eine Mannschaft Verantwortung trägt, muss Qualität liefern. Denn „wir sind hier auf dem Land, nicht in der Stadt, und hier spricht sich qualitativ minder-

wertige Arbeit schnell herum“, erklärt der Firmenlenker. Auftragsverluste wären die Folge.

### Seit 2 Generationen in der Familie

Das ist schon seit zwei Generationen so. 1955 übernahm Vater Rolf Brüggen den Schildermaler-Betrieb von Karl Sohl. Die beiden hatten schon einige Zeit zusammen gearbeitet, doch um den Betrieb zu übernehmen, musste noch schnell die Meisterprüfung abgelegt werden. Der Standort am Denkmalweg in Gummersbach wurde Schritt für Schritt erweitert, in den 60er Jahren erfolgte der Umzug nach Gummersbach-Rospe, wo es bald schon wieder zu eng wurde. Ständig musste angebaut und Garagen als Lager angemietet werden, um dem Wachstum Raum zu geben. 1981 erfolgte endlich der Umzug ins Industriegebiet Bomig, wo der Betrieb bis heute beheimatet ist.

Von 1955 bis heute, das sind rund 60 Jahre, hat sich die Branche und Neon Brüggen rasant entwickelt und verändert. In den 50er und 60er Jahren

noch war Vater Rolf in der Hauptsache als Schildermaler unterwegs, gestaltete außerdem Schaufenster oder erstellte individuelle Messestände für die heimische Industrie. Leute seines Schlages waren damals - heute kaum mehr vorstellbar - echte Künstler, die Schilder malten. Schreibmaschinen, Schriftzüge, Bierflaschen – was früher auf Autos als Werbung durch die Gegend fuhr, war mit dem Pinsel gestrichen und getupft. Eine Arbeit, für die das Fahrzeug durchaus mal eine Woche in der Malerwerkstatt stand. Echte Handarbeit eben, die heute kaum noch jemand beherrscht.

Vor 50 Jahren begann die Erfolgsgeschichte der Licht-Werbung. 1977 absolvierte Olaf Brüggen, der seit 1974 im Betrieb mit tätig war, die Elektromeister-Prüfung. Vater und Sohn teilten sich die Arbeit, der Senior war der Schildermaler, der Junior forcierte die Lichtwerbung und übernahm nach dem Tod des Vaters in 2000 den gesamten Aufgabenbereich. Die Unternehmensnachfolge wurde dann durch den Enkel Björn Brüggen gesichert, der seit dem 2004 im Unternehmen tätig ist und

2007 die Elektromeister-Prüfung absolvierte. Lichtwerbung ist bis heute ein Schwerpunkt des Unternehmens. Doch die Zeiten, als Glasbläser die Röhrrchen für die Neonwerbung fertigten, gehen dem Ende entgegen. Heute nutzen die Spezialisten fast nur noch LED-Technik – die ist schließlich energiesparender und vielseitiger einsetzbar.

Daneben werden in Bomig weiter Beschriftungen und Digitaldrucke erstellt. Werbeschilder für die Außenwerbung beispielsweise oder Fahrzeugbeschriftungen. Werbeanlagen von Neon Brüggen sieht man in Oberberg vielerorts, ob bei Jokey in Wipperfürth, bei ABUS im Industriegebiet Gummersbach-Sonnenberg, das Eingangsportale der Sparkasse in Bergneustadt oder die Uhrenpylone an den Volksbank-Filialen und auch die Werbeanlagen der Roland Versicherung in Köln-Deutz und viele mehr. Insgesamt ist der oberbergische Handwerker in einem Umkreis von

rund 100 Kilometern aktiv, fährt mit eigenen Hubwagen oder Kran zur Montage heraus.

Dabei werden die Aufgabenstellungen immer komplexer. Die Kunden erwarten von der Planung / dem Entwurf über Bauantragstellung, Fertigung, Montage und Wartung alles aus einer Hand: ob Türschild, Fahrzeugbeschriftung, Fassadenwerbung, Werbepylon oder Drehwürfel auf dem Gebäude. Beim Auto „geht der Trend zur Komplettfolierung“, so der Firmenchef. Regelmäßige Schulungen des Personals sorgen dafür, dass die Wiehler immer auf dem neuesten Stand bleiben.

Mitglied ist der Betrieb gleich in zwei Handwerker-Innungen, der Elektro-Innung in der Kreishandwerkerschaft Bergisches Land und der Köln-Bonn-Aachener Werbetechniker-Innung, in der

Olaf Brüggen als Vorstandsmitglied ehrenamtlich aktiv ist.

**Historische Marktnischen und Hightech**

Wie gefragt die handwerkliche Werbekompetenz ist, beweisen nicht nur die technisch hochanspruchsvollen Aufträge moderner Unternehmen. Museen wenden sich an den Fachbetrieb zum Beispiel mit der Bitte, Werbung aus den 50er Jahren nachzubauen. Brüggen: „Wir schaffen das.“ Ein Nischenmarkt zwar, aber einer für kreative Handwerker, von denen es immer weniger gibt. Zudem hat der Chef die Zukunftsmärkte fest im Blick: „Digitale Beschilderung wird kommen, darauf müssen wir uns vorbereiten.“ Mit Sohn Björn solle die Erschließung dieser neuen Geschäftsfelder kein Problem sein. psch



**Kontakt**  
 Neon Brüggen  
 Fritz-Kotz-Str.6  
 51674 Wiehl  
 T: 02261 9894-0  
 F: 02261 989492  
 I: www.neon-brueggen.de  
 E: info@neon-brueggen.de

The advertisement features a photograph of a modern, multi-story building with a prominent red facade. The word 'RAPS' is written vertically in large white letters on the red wall. In the foreground, there is a red metal structure, possibly a staircase or walkway. The sky is blue with some light clouds.

**RAPS**

**Flexibilität, Schnelligkeit & Motivation für Ihren Auftrag.**

Fordern Sie uns und erfahren Sie mehr unter: <http://www.wfbm-raps.de>

Ihre Ansprechpartnerinnen im Bereich Montage/Verpackung:  
**Frau Rothenpieler** (Tel. 02261/9268-61) und **Frau Rodenbeck** (Tel. 02261/9268-911)

Ihr Ansprechpartner im Bereich Metall: **Herr Rajski** (Tel. 02261/9268-921)

RAPS - Gemeinnützige Werkstätten GmbH, Lockenfeld 3, 51709 Marienheide, Tel.: 02261 - 92680, Fax: 02261 - 926850, E-Mail: info@wfbm-raps.de

# Dr. Mechthild Laumen-Schiel

## Vom Glück guter Führung

**Frau Dr. Laumen-Schiel, Sie arbeiten viel mit Führungskräften. Die Inhalte Ihrer Vorträge/Seminare „Glück ist eine Entscheidung und wie führe ich meine Mitarbeiter dahin?“, „Führungsintelligenz“ sprechen eine eigene Sprache.**

**Was hat Glück mit Führung zu tun?**

Dazu sollten wir zunächst kurz auf den Begriff Glück schauen. Wir (SCG) definieren Glück ähnlich wie Herr Dr. Hirschhausen als die Vielzahl der Momente, die wir positiv wahrnehmen. Jeder einzelne hat es in der Hand, inwiefern er sich erlaubt, die positiven Dinge bewusst zu sehen und mit anderen zu teilen. Insbesondere in der Führung kann dieses dazu beitragen, sich selbst und anderen bewusst Chancen zu geben.

**Meinen Sie, dass der Fachkräftemangel auch durch mangelnde Führungskompetenz verursacht wird?**

Ursache des Fachkräftemangels ist die demographische Entwicklung. Dadurch haben sich die Anforderungen an Führung verändert. Jeder Arbeitnehmer ist sich heute seiner Wertigkeit und Wichtigkeit stärker bewusst. Von daher haben Führungskräfte, welche Führung primär als Anweisung und Ordnen von Aufgaben leben, heute Schwierigkeiten mit den neuen Anforderungen.

**Welche Anforderungen meinen Sie?**

Sinnvermittlung, Rücksicht nehmen auf individuelle Qualitäten, Neigungen, Persönlichkeiten, individuelle Ansprache, Zulassen von Kreativität und Handlungsspielraum. Diese Anforderungen werden noch verschärft durch das vielfach zitierte „Generation Y“-Thema.

**Was ist damit gemeint?**

Junge Angestellte fordern heute mit einem sehr viel größeren Selbstverständnis Wertschätzung und Respekt vor der Individualität ein und setzen gleichzeitig der Führung Grenzen. Eine Führungskultur, die partizipativ, kreativ und Unterschiede zulassend agiert, erleichtert das Erkennen und Fördern von Potentialen.

**Wie erkennt man schlechte Führung, was machen gute Führungskräfte anders?**

„Schlechte Führung“ reagiert, agiert nicht vorausschauend, lässt sich dominieren und wirkt hilflos gegenüber den Ansprüchen der Mitarbeiter. Mittelfri-

stig erzeugt mangelnde Entschiedenheit von Führung Demotivation. Gute Führungskräfte achten bewusst auf sich und andere, kennen die eigenen Fähigkeiten, Grenzen, Ecken und Kanten. Sie bemerken wie diese unterschiedlich auf die Einzelnen wirken. Sie erlauben sich bei aller Fairness, MitarbeiterInnen entsprechend ihren Fähigkeiten und Leistungsbereitschaft zu führen. Sie holen die Menschen da ab, wo sie stehen, um mit ihnen gemeinsam Ziele zu erreichen.

**Welchen Tipp würden Sie geben?**

Der Begriff Führung wird in unserer Kultur häufig noch als Statussymbol betrachtet. Von daher möchte ich jedem, der über Führung nachdenkt, den Tipp geben für sich zu prüfen, ob Status und Geld oder echtes Interesse an sachorientierter Einflussnahme und gemeinschaftlicher Problemlösung, das Streben nach Führung ausmachen. Wenn es dann noch gelingt, zu eigenen Fehlern zu stehen, dann ist das die beste Voraussetzung für gute Führung.

**Frau Laumen-Schiel wir bedanken uns für das Gespräch.**

pt





### Wissen vermitteln – Können trainieren



Die überbetriebliche Ausbildung im Steinmüller Bildungszentrum mit über 40 Firmen ist eine feste Größe im Oberbergischen. Auszubildende im ersten Lehrjahr lernen hier an der Werkbank und im Klassenzimmer die Grundlagen von Metall- und Elektroberufen. Zurzeit sind die meisten Berufsanfänger für 3-4 Monate im Haus. Unser Ziel ist es den Zeitraum schrittweise auf bis zu einem Jahr zu verlängern. So entlasten wir die produktiven Fachkräfte in den Unternehmen und können einen Beitrag zur Kostensenkung leisten.

Ansprechpartnerin: Ortrun Zipperlin, Koordination MINT, Gewerbl.-techn. Ausbildung  
T: 02261-29026-49, M: zipperlin@steinmueller-bildungszentrum.de  
Steinmüller Bildungszentrum gGmbH, Rospestraße 1, 51643 Gummersbach

# Frank Bohle

## Ein Lob dem Fernweh

**Die Schwalbe ist ein Zugvogel – und auch Frank Bohle, Kopf hinter der Marke „Schwalbe“, reist viel und gern. Besonders verbunden fühlt sich der Chef der Ralf Bohle GmbH mit Asien: privat wie beruflich.**

Von Volker Dick

„Wenn mein Vater von einer Geschäftsreise aus Colombo zurückkam, hatte er oft Kokosnüsse und Mangos im Koffer“, erinnert sich Frank Bohle an seine Kindheit. Schon als Zehnjähriger lernte der heutige geschäftsführende Gesellschafter Sri Lanka kennen und dessen de-facto-Hauptstadt Colombo. „Asien ist immer schon mein großes Thema gewesen“, sagt er. Da wirkt es nur folgerichtig, dass ihn sein Weg gleich nach dem Abitur zum Wirtschaftsstudium an die Universität der Inselmetropole geführt hat. Ein Jahr ist Frank Bohle in Colombo geblieben, „mit dem Hauptmotiv, Englisch zu lernen“, ergänzt er.

Eine Bedingung für seine Aufnahme an der Uni war, Deutschunterricht anzubieten. Kein Problem für ihn, der als Schüler sein erstes Geld mit Latein-Nachhilfestunden verdienen konnte. „Latein war eines meiner Steckenpferde und hat mich insgesamt zur Beschäftigung mit Sprachen inspiriert“, blickt Frank Bohle zurück. Selbstverständlich hat er sich auch mit Singhalesisch beschäftigt, der Amtssprache Sri Lankas, wie später im Rahmen seines Berufs mit Niederländisch und Italienisch. Die Zeit als Trainee in Amsterdam und die vier Jahre in Mailand, in denen er die dortige Schwalbe-Tochterfirma entwickelte, empfindet er als „prägende Jahre“.

Stark haben ihn auch die Gespräche mit seinem Vater Ralf beeinflusst. „Von Kindheit an hat mich der Gedanke begleitet,

einmal das Unternehmen zu übernehmen, ohne dass mein Vater Druck in diese Richtung ausgeübt hätte“, erzählt der 52-Jährige. Ihm steht die Zeit noch vor Augen, als der Keller des Bergneustädter Wohnhauses als Firmensitz ausreichte und die Lage weniger rosig war. Entsprechend pflegt Frank Bohle ein Stück Bescheidenheit, besitzt keine Yacht oder andere Luxusgüter, sondern beschäftigt sich lieber mit allem, was mit Asien zu tun hat.

Auf diesem Interesse gründet auch das soziale Engagement für verschiedene Projekte, etwa eine Kirchenrenovierung in Sri Lanka oder ein Mutter-Kind-Zentrum in Bangladesh, für das er oberbergische Rotary-Clubs begeistern konnte. Fast unmerklich hat ihn auch die fernöstliche Kultur beeinflusst; dazu gehört das Tee trinken, das Interesse für asiatische Kunst, die Meditation. Der Tempelstein in seinem Haus ist ein Geschenk des Vaters – zum Schutz vor Unheil.

### Neue Horizonte per Rad

Das Unternehmen ist weltweit engagiert, mindestens viermal im Jahr weilt Frank Bohle in Übersee: „Wenn man nicht gern reist und nicht gern fremde Kulturen kennenlernt, sollte man den Job nicht machen.“ Die Zeit, die dann noch bleibt, nutzt er für seine Briefmarkensammlung, zum Laufen, Schwimmen und natürlich – Radfahren. Früher war er aktiver Tischtennispieler beim TTC



Foto: Volker Dick

### Zur Person

Frank Bohle, geboren 1962 in Bergneustadt. Nach dem Abitur 1981 für ein Jahr als Wirtschaftsstudent an der Universität in Colombo, Sri Lanka. BWL-Studium an der European Business School in Oestrich-Winkel (Vordiplom), Studium der Volkswirtschaftslehre an der Uni Bonn mit dem Schwerpunkt Entwicklungspolitik (Abschluss: Diplom-Volkswirt).

Seit 1990 in der Ralf Bohle GmbH, zunächst als Trainee im Vertriebs-Tochterunternehmen in Amsterdam. Von 1994 bis 1999 Leiter Marketing und Kommunikation, anschließend bis 2008 Geschäftsführer Vertrieb/Marketing. Seit 2009 Vorsitzender der Geschäftsleitung und Hauptgesellschafter. Ehrenamtlich aktiv in den Rotary-Clubs Gummersbach und Gummersbach-Oberberg. Ausschuss- und Beiratstätigkeiten in Verbänden der internationalen Fahrradbranche.

Schwalbe Bergneustadt, dem Verein, den sein Vater aufgebaut hat und der nun in der 1. Bundesliga spielt. Heute wählt er lieber das Zweirad. Im Sommer war er mit Ehefrau Ulrike häufig abends auf dem E-Bike unterwegs, etwa zum Blockhaus bei Eckenhagen: „Die Fernsicht dort öffnet wieder andere Horizonte.“

## Azubi dringend gesucht! Biete attraktive Prämie!

Foto: Rüggeberg

Könnte so zukünftig der Titel einer Stellenanzeige für einen Ausbildungsplatz lauten? Müssen Betriebe den roten Teppich ausrollen und sich quasi um Bewerber bewerben? Die Situation in Oberberg ist durchaus uneinheitlich.

Während bei den großen Unternehmen der Region kein Mangel herrscht und die Zahl der Bewerbungen deutlich höher ist als die der freien Ausbildungsplätze, wird es für kleinere Betriebe insbesondere im Handwerk eng bis unmöglich freie Stellen zu besetzen.

Und das, obwohl es zahlreiche Initiativen im Oberbergischen Kreis gibt, die den Übergang von Schule und Beruf erleichtern, Berufsbilder bekannter machen, Schüler - insbesondere auch Mädchen - für Technik begeistern und Schulen und Unternehmen kooperieren.



Die Kunststoffinitiative Oberberg (KIO) geht ganz neue Wege

Für Sascha Theisen aus Köln sind diese lokalen Initiativen trotzdem ein sehr gutes Mittel, Azubis und Mitarbeiter zu gewinnen. Theisen ist Inhaber von Stammpflicht-Kommunikation aus Köln, war lange Jahre Marketing-Leiter der Internet-Stellenbörse StepStone und berät nun Unternehmen darin, zur Arbeitgebermarke zu werden. „Wichtig ist, dass sich gerade kleinere Unternehmen und Handwerksbetriebe an lokalen Aktionen beteiligen.“ Denn hier steckt deren Arbeitnehmerpotenzial.

Auch Maik Hensel von der Bondco GmbH, Fachbetrieb für Baudienstleistungen in Marienheide, kennt die Situation. Gerne würde er acht Jugendliche zum Maler und Lackierer ausbilden. Nur drei Stellen konnte er besetzen. Und dabei gehört Hensel zu denjenigen, die sich mit viel Herzblut dem Nachwuchs widmen. Er arbeitet mit Schulen zusammen und bietet in seinem 50-Personen-Unternehmen individuelle Entwicklungsmöglichkeiten. „Ich vermittel den Schülern Spaß und Kreativität. Das kommt gut an.“ Doch er ist sich bewusst: „Jugendliche haben so

viele Chancen wie noch nie zuvor!“ Seine Erfahrung: „Wir Unternehmen müssen die Unterschiedlichkeit der Jugendlichen akzeptieren und entsprechend einsetzen. Ich glaube, wir dürfen uns in naher Zukunft um die Auszubildenden bewerben, anstatt umgekehrt.“

Heiko Mahle, Personalleiter und Prokurist bei Münker Metallprofile GmbH in Reichshof, betrachtet die Situation mit Sorge: „Noch vor einigen Jahren hatten wir 50 Bewerbungen für technische Ausbildungsberufe. Heute sind es gerade mal 10.“ Er sieht ein Problem bei der mangelnden Ausbildungsreife und dem Drang zu Abitur und Studium. Marlene Weiner, Geschäftsführerin der NORWE GmbH Bergneustadt, packt das Nachwuchs- und Fachkräfteproblem an der Wurzel an. „Unsere Devise ist: vom Praktikum zum Ausbildungsplatz zur Fachkraft. Und wenn ein Studium angestrebt wird, versuchen wir, den Kontakt zu halten und die jungen Leute später wieder ins Unternehmen zu holen.“

Eine starke Arbeitgebermarke zu kreieren wird immer wichtiger beim Kampf



Foto: Carsten Engels

*Daniel Kepper, ehemaliger Azubi und heute engagierter Geselle der Firma Bondke: „Fassaden verändern macht mir immer wieder Freude!“*

um die besten Köpfe. „Vielfach fehlt es der Geschäftsführung an Bewusstsein und Verständnis dafür, attraktiv sein zu müssen“, erklärt Sascha Theisen. Lokale Akteure wie Kammern und Wirtschaftsförderungen können da viel Aufklärungsarbeit leisten. Unternehmen müssen sich bewusst machen, was sie zu bieten haben und das nach außen kommunizieren“, rät der Experte. „Eine Marke funktioniert nur, wenn ich sie auch im Unternehmen lebe“, ergänzt Weiner.

Bei der Suche nach Fachkräften und Auszubildenden gehen Betriebe nicht immer den richtigen Weg, ist sich Theisen sicher. Eine teure Anzeige in der Tageszeitung bringt nur bei bestimmten Positionen den gewünschten Erfolg: „Ein Stellenangebot im lokalen Anzeigenblatt für gewerbliche Berufe oder ein Eintrag

in einer Internetbörse für Fachkräfte ist preiswerter und zielführender.“

Viele Kanäle zu bespielen und neue Wege zu beschreiten ist für Dr. Markus Eickhoff, bei der Handwerkskammer zu Köln verantwortlich für das Thema Bildungspolitik, das A und O, um den Nachwuchs zu sichern. Abiturienten und Studienabbrecher sind ins Visier der Kammer gerückt. „Wir wollen damit nicht die Haupt- und Realschüler verdrängen. Doch unsere Betriebe bieten Führungspositionen, die auch für höhere Bildungsabschlüsse attraktiv sind.“

Terence Droste aus Much, der sich mit Einstellungstest und Potenzialanalysen befasst, ist der Auffassung: „Die Hochschule ist nicht für jeden der richtige Weg. Das zeigen die hohen Abbrecherzahlen ganz deutlich.“ Er rät Betrieben

soziale Netzwerke zu nutzen. Und: wer sich eigenständig und initiativ um einen Ausbildungsplatz kümmert, ist meist ein Gewinn fürs Unternehmen.

Dass Erwartungen von Betrieben und Auszubildenden nicht zusammen passen, diese Klage hört Josef Schwamborn von der Agentur für Arbeit in Gummersbach häufiger. Insbesondere natürlich von Unternehmensseite. Er wünscht sich mehr Flexibilität auf beiden Seiten. „Azubis lassen sich nicht mehr wie früher „zurechtbiegen“. Der Umgang mit den Auszubildenden ist manchen zu schwierig geworden“, weiß er aus vielen Gesprächen.

Droste findet eine weitere Erklärung für mangelnde Passgenauigkeit: Die Einstellungstests für Azubis fragen Fähigkeiten ab, die heute in den Schulen nicht mehr die Wichtigkeit besitzen, aber von den Unternehmen gefordert werden. Daher fallen die Schüler reihenweise durch solche Tests durch. Gemeint sind Rechtschreib- und Rechenkenntnisse. „Die Schüler und Schülerinnen sind nicht dümmer geworden, aber sie ticken anders“, erklärt der Diplom Psychologe. Er empfiehlt daher, Tests breiter aufzustellen. Potenziale und die Motivation zu erkennen sind wesentliche Komponenten, um geeignete Bewerber zu filtern. pt

#### Weitere Infos

[www.berufsorientierung-nrw.de](http://www.berufsorientierung-nrw.de)  
[www.wirtschaftsstandort-oberberg.de](http://www.wirtschaftsstandort-oberberg.de)  
[www.generation-clever.de](http://www.generation-clever.de)



**„Wir entwickeln uns weiter,  
um mit Ihnen zu wachsen –  
Qualität liegt uns am Herzen.“**

#### SCG SchielConsulting GmbH

Albin-Köbis-Str. 8  
 51147 Köln  
 T: 02203 10426-0  
 E: [scg@schielconsulting.de](mailto:scg@schielconsulting.de)  
 I: [www.schielconsulting.de](http://www.schielconsulting.de)

Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Prozesscoaching, Managementdiagnostik und Personalentwicklung. Methodische und fachübergreifende Qualifikationen für Führungskräfte, Mitarbeiter und den Strukturen und Zielen von Unternehmen aus allen Branchen.

## Benutzerfreundlichkeit

# Warum Usability von Webseiten so wichtig ist

**Design und Inhalte stehen bei der Erstellung einer Webseite im Vordergrund. Was oft vergessen wird: Usability. Niemand plant eine schlecht bedienbare Webseite mit Absicht, doch kleine Fehler bringen bereits große Folgen mit sich.**

Benutzerfreundlichkeit beginnt hier mit passenden Kontrasten für Textbereiche und geht hin bis zu einfachen Log-In-Bereichen und sinnvoller Navigation. Mit wenigen Mitteln lassen sich durch eine leichtere Bedienbarkeit bereits sichtbare Erfolge erzielen.

### **Kunden und Umsätze behalten**

Gerade Onlineshops sind an die Nutzerfreundlichkeit gebunden, um hohe Verkaufszahlen zu generieren. Werden Kunden im Bestellvorgang sichtlich Steine in den Weg gelegt, endet dieser oft in einem Abbruch und einem nicht abgeschickten Kauf. Ähnlich dieses Prinzips funktioniert das Angebot aller

Webseiten. Der schnelle Fluss an Informationen bringt hohe Anforderungen mit sich. Finden sich die Kunden gut zurecht und erhalten die gewünschten Inhalte, verweilen sie länger auf der Internetseite und gewinnen Vertrauen. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um einfache Informationsseiten oder um Firmenporträts handelt.

Die Webseite ist eine wichtige Schnittstelle zwischen Kunden und Betreiber. Je besser eine Seite die Besucher bei ihren Wünschen und Belangen unterstützt, desto höher ist die Usability. Die Benutzer werden eine gute Bedienbarkeit honorieren. Andernfalls: Sind die Kunden mit dem Angebot nicht zufriede-

den, werden sie die Seite verlassen. Die einfache Bedienbarkeit sichert der Webseite demnach die Existenzgrundlage: Finden die Besucher das gewünschte Produkt oder die Information nicht auf Anhieb, führen sie auch keine weitere Aktionen aus.

### **Ein Blick auf SEO und Marketing**

Eine gute Benutzerfreundlichkeit trägt zur besseren Sichtbarkeit in den Suchmaschinen bei. Wichtigster Faktor hierbei ist die Verweildauer und die Anzahl der ausgeführten Aktionen. Sind die Besucher mit der Webseite zufrieden, die ihnen in den Suchergebnissen angezeigt wurde, so erhält diese zum jeweiligen

# YeGoo

Das Wirtschaftsportal Oberberg



## **YeGoo - das regionale Wirtschaftsportal für den Oberbergischen Kreis!**

### **Auf YeGoo stehen Sie als regionales Unternehmen im Fokus:**

- Unternehmenspräsentationen
- Aktuelles aus der regionalen Wirtschaft
- Cross Marketing Online und Offline
- E-Business & Social Media

### **Darüber hinaus gibt es Wissenswertes über die Bereiche:**

- Online Marketing
- Marketing/PR Berichte und Recht
- Veranstaltungskalender
- und vieles mehr

### **Aus der Region für die Region!**

Erfahren Sie mehr und fordern Sie jetzt unverbindlich unsere Mediadaten an.

**YeGoo - c/o CE Grafik-Design · Zum Würmel 6 · 51643 Gummersbach · 02261 29966**

**[www.yegoo.de](http://www.yegoo.de) · [info@yegoo.de](mailto:info@yegoo.de)**

Begriff eine höhere Relevanz. Auf diesen Punkt lässt sich das komplette Online und Content Marketing ausrichten, um

Nutzer gezielt an ihren Interesse abzuholen. Sie sind dabei weniger bereit, die Webseite in jedem kleinen Detail

zu erforschen. Je besser die Seite den Vorstellungen des Kunden entspricht, desto leichter fällt dessen Orientierung.



Vorteil beim Online Marketing ist das Suchverhalten des Kunden. Über gezielte Inhalte und Suchanfragen lässt sich das Angebot deutlich besser auf das Interesse des Kunden münzen. Eine gute Usability ist demnach auch der Schlüssel zu einem erfolgreichen Online- und Contentmarketing.

David Odenthal

## Kontakt

YeGoo - c/o CE Grafik-Design  
 Zum Würmel 6  
 51643 Gummersbach  
 T: 02261 29966  
 E: info@yegoo.de  
 I: www.yegoo.de

## Entsorgungsservice mit Erfahrung



**reloga**  
 sicher • sauber • schnell

Die RELOGA GmbH bietet maßgeschneiderte Lösungen rund um das Thema Abfallentsorgung.

Ob Bauschutt, Erdaushub und Grünschnitt oder Wertstoffe wie Verpackungen, Glas, Papier oder Holz:

Die RELOGA hat auf jeden Fall den passenden Container.



[www.reloga.de](http://www.reloga.de)



RELOGA GmbH  
 Braunswerth 1-3  
 51766 Engelskirchen  
 0800 600 2003 (kostenfrei aus dt. Festnetz)

## Bunte Kerken

## Wenn Malereien biblische Geschichten erzählen

**Bunte Kerken, das sind im Innern prachtvoll bemalte Kirchen. Sie sind typisch oberbergisch und eine echte Besonderheit für ganz Deutschland. Fünf bunte Kerken lohnt es zu besuchen.**

Außen eher klein und schlicht entfalten sie erst im Innern ihren wahren Glanz. Farbenprächtige Ausmalungen haben zur Bezeichnung „Bunte Kirchen“ geführt. Die Bilder waren „stumme Predigten“ für die Landbevölkerung, die weder lesen noch schreiben konnte.

Die Berühmteste ist sicherlich die in Lieberhausen. Sie ist ein touristischer Anziehungspunkt und der nebenan gelegene Landgasthof lockt wie schon seit Jahrzehnten mit kulinarischen Spezialitäten wie den Lieberhäuser Eierkuchen. Gebacken werden die nach einem mehr als 100 Jahre alten Rezept, sind hoch wie eine Sahnetorte und werden herzhaft mit Speck oder süß mit Preiselbeeren und Zimtucker angeboten. Und klar, hier gibt es auch die Bergische Kaffeetafel – also genug Leckereien nach einem ausführlichen Kirchenbesuch. In der eher kleinen Pfeilerbasilika finden sich – und das ist einzigartig im gesamten Rheinland – Malereien aus den Zeiten vor und nach der Reformation.

Während heute die evangelischen Kirchen eher durch eine besondere Schlichtheit auffallen, hat man im 16. Jahrhundert noch die alten Malereien an den Wänden belassen oder um neue ergänzt. Später dann wurden die Fresken übertüncht und warteten zum Teil unter sieben Kalkschichten auf ihre Wiederentdeckung: Wie in Lieberhausen, wo Restauratoren im letzten Jahrhundert die alten Malereien liebevoll wieder herstellten.

### Übertüncht und freigelegt

Ebenfalls eine echte Besonderheit ist die Müllenbacher Wehr-Kirche. Hier suchten ehemals die Menschen Zuflucht und konnten sich verteidigen. Sie ist fast genauso erhalten, wie sie gebaut wurde. Zwar nicht so prachtvoll wie die Lieberhausener Kirche lohnt sich doch ein Besuch, um die teilweise wieder freigelegten Wandbemalungen zu betrachten.

Reich an Wandschmuck zeigt sich die

Bunte Kerke in Marienhagen. Auffallend ist das Ausmalungsprogramm. Nicht das Jüngste Gericht sondern Maria steht im Vordergrund: die Krönung Mariens und Szenen aus dem Leben Mariens und Jesu. Bei Renovierungsarbeiten im Jahr 1972 wurden die Malereien gesichert und denkmalpflegerisch behandelt. Die heutigen Wandbilder stammen wahrscheinlich aus dem 14. Jahrhundert.

In Marienberghausen fand man in der romanischen Dorfkirche 1910 umfangreiche spätgotische Malereien. Darstellungen vom Jüngsten Gericht, der Drachenkampf des Heiligen Georg und die Versuchung des Heiligen Antonius ziehen die Blicke auf sich. Und auch hier lockt ein benachbartes Hotel Restaurant „Zur alten Post“ mit abwechslungsreicher Speisenkarte.

Die Wiedenester Kreuzkirche, eine ehemalige Wallfahrtskirche - hier wurde ein Splitter des Kreuzes Christi von einem mittelalterlichen Kreuzfahrer

niedergelegt – ist malerisch gelegen. Bei der Renovierung des Inneren Anfang der sechziger Jahre konnte der mittelalterliche Zustand weitgehend wieder herbeigeführt werden. Die Malereien stammen aus der zweiten Hälfte des

15. Jahrhunderts und sind in Fresco-Kalksecco-Mischtechnik gemalt worden.

Jede Bonte Kerke kann man besichtigen. Geöffnet sind sie auch während spezieller Veranstaltungen (s.u.). Be-

reits zum sechsten Mal organisierte im Mai die Thomas-Morus-Akademie aus Bensberg das „bonte Kerken“-Festival mit Musik und Vorträgen.

psch

### Öffnungszeiten der Kirchen:

**Gummersbach-Lieberhausen:** 9 - 18 Uhr, I: [www.ekagger.de](http://www.ekagger.de)

**Marienheide-Müllenbach:** 10 - 18 Uhr, I: [www.kirche-muellenbach.de](http://www.kirche-muellenbach.de)

**Wiehl-Marienhagen:** 9 - 18 Uhr, I: [www.ev-kirche-marienhagen.de](http://www.ev-kirche-marienhagen.de)

### Nümbrecht-Marienberghausen:

9 - 18 Uhr, I: [www.kirchengemeinde-marienberghausen.de](http://www.kirchengemeinde-marienberghausen.de)

**Bergneustadt-Wiedenest:** 9 - 18 Uhr, I: [www.kirche-wiedenest.de](http://www.kirche-wiedenest.de)

### Veranstaltungen im Dezember:

#### Marienberghausen:

14.12.2014 - 17 Uhr: Konzert Kleinchor Oberbergische Posaunenvereinigung

#### Marienhagen:

13.12.2014 - 18 Uhr: Konzert des Kammerorchesters

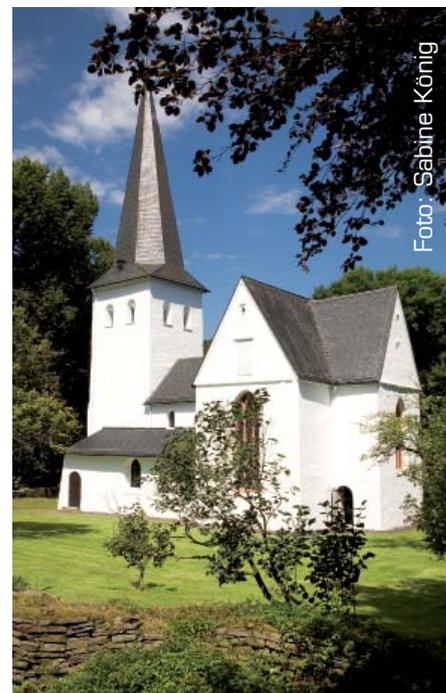


Foto: Sabine König

Kirche in Wiedenest

## ZUKUNFT GESTALTEN!

ENTWICKLUNGS GESELLSCHAFT ENGELSKIRCHEN



Projekt Ostkurve Ränderoth  
Gewerbe und Dienstleistungen



Wohngebiet Grundschule Ränderoth



Baugrundstück Schulberg

### Förderung des Wohn- und Wirtschaftsstandortes Engelskirchen

Ankauf und Verkauf von Wohn- und Gewerbegrundstücken

#### Unser Leistungsspektrum umfasst:

##### - Projektentwicklung

Engelskirchen nachhaltig zu gestalten und damit zu prägen.

##### - Neubau

Erschließung von neuem Bauland, welches zu günstigen Grundstückspreisen attraktiv für junge Familien ist und die Möglichkeiten einer Existenzgründung gibt.

##### - Umnutzung/Revitalisierung

Alte Gebäude und Werte erhalten und Engelskirchen als Wohn- und Wirtschaftsstandort attraktiver machen.

#### Geschäftsführer Friedhelm Miebach

Engels-Platz 4 (Rathaus) · 51766 Engelskirchen

Tel: 02263/83-176 · Fax: 02263/83-8176

gf-ege@engelskirchen.de · [www.eg-engelskirchen.de](http://www.eg-engelskirchen.de)

[www.ksk-koeln.de](http://www.ksk-koeln.de)  
[www.sparkasse-gm.de](http://www.sparkasse-gm.de)  
[www.sparkasse-wiehl.de](http://www.sparkasse-wiehl.de)  
[www.sk-rade.de](http://www.sk-rade.de)

# Gut.

## 1.100.000.000 Euro

## Kredite für den Mittelstand in Oberberg.

 Die Sparkassen  
in Oberberg

Eine Erfolgsbilanz für die Region Oberberg. Rund 1,1 Milliarden Euro Kreditvolumen stellen wir dem Mittelstand in Oberberg zur Verfügung. Somit sind die oberbergischen Sparkassen wichtigster Finanzpartner der heimischen Wirtschaft.

**Wenn's um Geld geht – Kreissparkasse Köln, Sparkasse Gummersbach-Bergneustadt, Sparkasse der Homburgischen Gemeinden, Sparkasse Radevormwald-Hückeswagen – Fair. Menschlich. Nah.**