



impulse

IV/2016

Kommunikation
Der Königsweg zum Kunden

OBERBERGISCHE

Das Wirtschaftsmagazin

**10 Jahre
Oberbergische Impulse**
Vernetzen, vermarkten, informieren

**Bummeln, kaufen
und genießen**
Hier kauft das Christkind

90 Jahre AggerEnergie.

Freuen Sie sich auf tolle Aktionen und tägliche Gewinne!

Jetzt mitmachen!
aggerenergie.de

Die AggerEnergie wird 90 Jahre. Feiern Sie mit uns bei unserer Jubiläumsaktion und entdecken Sie ab dem 9.9.2016 viele Überraschungen – 90 Tage lang.



Mitmachen:
aggerenergie.de
facebook.com/AggerEnergie
02261 3003-303



90 JAHRE
DANKE
FÜR IHRE TREUE

Schöne Herbst- und Winterzeit

Regional schenken



Herbst und Winter genießen – geht das? Ja selbstverständlich und es geht vor allem hier bei uns im Oberbergischen. Mit vielen tollen Veranstaltungen

zur Weihnachtszeit und entspanntem Shopping in den Städten und Gemeinden. Festliche Dekoration in den Schaufenstern, glitzernde Beleuchtung in den Straßen und der Duft nach Tannen und Weihnachtsgebäck: All das finden Sie ganz in Ihrer Nähe. Wer beim Schenken Wert auf etwas Besonderes legt, findet zahlreiche regionale Produkte. Ganz nebenbei sind viele Lebensmittel aus der Region auch noch Bioprodukte. Durch die kurzen Wege zum Verbraucher wird auf jeden Fall viel CO₂ gespart. Pralinen, Honig, Kaffee oder Krimis aus dem Bergischen? Kein Problem. Und wer lieber Eintrittskarten verschenkt, schaut am besten bei den Event-Locations in Oberberg auf das Programm.



Digitale Wirtschaft und winterlicher Zauber

Wissenschaft und Technik treiben das „Internet der Dinge“ mit riesen Schritten voran.

Auch Industrie 4.0 ist nicht nur ein Schlagwort aus dem Silicon Valley. Oberbergische Unternehmen sind Teil dieser Entwicklung und treiben sie selbst voran. Das sind enorme Anstrengungen, die ein Unternehmen allein oft nicht stemmen kann. Hier sind Kooperationen gefragt, wie sie jüngst BPW und SAP mit einem Innovation Lab angestoßen haben. Lesen mehr dazu auf Seite 19.

Unsere Kommunikation haben wir schon lange digitalisiert und Smartphones bestimmen unseren Alltag. Darauf reagieren Unternehmen und verändern beziehungsweise erweitern die Kanäle über die sie mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern kommunizieren. Lesen sie mehr dazu in unserem Bericht „Der Königsweg zum Kunden“ ab Seite 5.

Ganz analog erlebbar sind die vielen herbstlichen und weihnachtlichen Märkte, Events und Freizeitmöglichkeiten in Oberberg. Abstand von Alltag, stressfreies Einkaufen und Genießen: ein Bummel in den Städten und Gemeinden des Kreises lohnt sich. Mehr dazu ab Seite 16.

Viel Vergnügen beim Blättern und Lesen wünscht Ihnen

Ihre Susanne Roll
für das Team der Herausgeber

IMPRESSUM

Herausgeber:

Gründer- u. TechnologieCentrum Gummersbach GmbH (GTC)
Bau-, Grundstücks- und Wirtschaftsförderungs-GmbH Gemeinde Lindlar
Bau-, Grundstücks- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft 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 Wipperfurthener Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH

Redaktion:

GTC Gummersbach GmbH, Bunsenstraße 5, 51647 Gummersbach
T: 02261 814509, E: 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

Layout & Satz:

CE Grafik-Design, 51643 Gummersbach, I: www.ce-grafik-design.de

Druck: Gronenberg GmbH & Co. KG, 51674 Wiehl

Druckauflage/Erscheinungsweise: 10.000 Exemplare/4 x pro Jahr

ClimatePartner[®]
klimaneutral

Druck | ID 10289-1508-1002





INHALT IV/2016

- 05 Titel**
Kommunikation: Der Königsweg zum Kunden
- 09 Blickpunkt**
PFERD-VITAL:
Gesundheitsschutz ausgezeichnet
- 10 Unternehmen**
Flüchtlinge integrieren:
ONI Chef Wolfgang Oehm setzt Maßstäbe
Hohmuth Bauelemente:
Haustüren – individuell – stillvoll - sicher
- 13 Blickpunkt**
BEW Bau- und Entwicklungsgesellschaft Wiehl:
E wie **E**ntwicklung wird groß geschrieben
10 Jahre Oberbergische Impulse:
Vernetzen, vermarkten, informieren
Oberbergische Impulse schont die Umwelt:
Mit dem Elektroauto Nissan Leaf durch den Kreis
- 16 Service**
Hier kauft das Christkind:
Bummeln, kaufen und genießen
- 18 Porträt**
Prof. Dr. Frithjof Klasen: Der Reiz des Neuen
- 19 Blickpunkt**
Transport 4.0: SAP und BPW treiben die
Digitalisierung der Transportindustrie voran
- 20 Freizeit**
Wintersport: Genuss bei Flocken oder Tropfen
Ordentliches DGV-Mitglied:
Der Golf-Park Nümbrecht mausert sich!

**Information ist kein Zufall – Abo unter
www.oberbergische-impulse.de**

Kommunikation

Der Königsweg zum Kunden

Die Wege der Unternehmenskommunikation haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert - In Zeiten der Reizüberflutung sind eine prägnante Ansprache, Emotionen und der richtige Übermittlungsweg für den Erfolg entscheidend.

Von Bernd Vorländer

Die wachsende Informationsflut überlastet Konsumenten und Kunden zusehends. Werbende Unternehmen müssen Botschaften heute so konzipieren und verpacken, dass man sie trotz einer zunehmenden Abwehrhaltung wahrnimmt. Unstreitig ist, dass es aufgrund der Reizüberflutung, die längst auch den gewerblichen Sektor ergriffen hat, besonderer Hebel, zielgenauer Ansprache und einem Mix aus klassischen Elementen und neuen Formen der Kommunikation bedarf.

Online- und Offline-Welt verknüpfen

Für eine profitable Kundenbeziehung ist ein dauerhafter, interaktiver Austausch nötig. Mit dem wachsenden Servicebewusstsein der Konsumenten, dem Bedürfnis einer zielgerichteten und auf die einzelnen Bedürfnisse abgestimmten Ansprache sowie dem Siegeszug sozialer Netzwerke als wichtiger Kommunikationsplattform gewinnt Kundenkommunikation zunehmend an Relevanz.

Für Verkaufstrainer Mark Remscheidt ist allerdings klar, dass immer noch viele Unternehmen die Chancen der digitalen Welt nicht ausreichend wahrnehmen. „Da fehlt zum Teil das Verständnis für das, was inzwischen alles möglich und nötig ist“, sagt der Inhaber einer elfköpfigen Firma, die sich mit allen Elementen des Verkaufens beschäftigt. Remscheidt weiß, dass Unternehmen online viele Kontakte herstellen, die sie ansonsten gar nicht realisieren könnten. „Es wird künftig immer stärker darum gehen, in der Welt des Internets oder per Handy Kunden kennenzulernen, die man dann offline an das eigene Unternehmen binden muss.“ Immer gehe es darum, sich die spezielle, individuelle Lage des Kunden vor Augen zu führen.

„Individuell, bunt und vielfältig“, so beschreibt Norman Scholz, Gruppenleiter Vertriebsplanung + Steuerung bei der Sparkasse Gummersbach-Bergneustadt, die Kunden und das Kundenverhalten. „Wer glaubt, bei den jungen Leuten sei alles digital und ab nach

vorn, der ist auf dem Holzweg.“ Studien belegen, dass es in allen Nutzergruppen vom Jugendlichen bis zum Senior ganz unterschiedliche Vorlieben für bestimmte Kommunikationskanäle von digital bis konventionell gibt. Die Nutzung ist zusätzlich situationsbedingt. „Wer heute bei Amazon online bestellt, sitzt morgen bei uns zum persönlichen Beratungsgespräch. Darauf stellen wir uns in der Sparkasse in permanenten Entwicklungsprozessen ein. Auch die Videoberatung ist ein Thema, dem sich momentan immer mehr Kreditinstitute widmen“, erklärt Scholz.

Dialogorientierte Kommunikation

Doch nicht jedes Unternehmen ist vorbereitet für eine am Dialog orientierte Kundenkommunikation. Und das gilt bereits für den klassischen Bereich, wo Lösungsideen fehlen, es organisatorische und technische Hürden gibt oder nur begrenzte Investitionsmittel zur Verfügung stehen. In der schriftlichen Kundenkommunikation regiert oft noch

der unpersönliche Massenbrief. Dieses Element bringt aber einen gegenteiligen Effekt, schreckt eher ab. Notwendig ist eine individualisierte Ansprache, was bedeutet, dass die eigentliche Nachricht nicht nur relevant, sondern auf den Empfänger abgestimmt sein muss.

Suchmaschinenoptimierung

Beim Energiespar-Spezialisten ONI in Lindlar setzt man auf einen Mix der Kommunikationswege. Extrem wichtig sei der direkte Kontakt mit dem Kunden auf den Fachmessen, sagt ONI-Marketing-Chef Rüdiger Dzuban. Dort knüpfe man Kontakte in einer fachlichen wie entspannten Atmosphäre. „Wir brauchen dieses Schaufenster, denn nirgends kann man das Portfolio der eigenen Leistungsfähigkeit besser zeigen“, so Dzuban. Die digitalen Kanäle nutzen die Spar-Meister aus Lindlar nur insoweit, wie sie praktischen Nutzen

generieren. „Auf Newsletter verzichten wir fast vollständig. Das nervt die Kunden nur“, ist er überzeugt. Etwas anderes ist viel wichtiger: Suchmaschinen im Internet. Dort will man mit „Key-Wörtern“ wie etwa Kühlanlagen oder Wärmerückgewinnung weit vorne auftauchen. Die Zahlen sind Beleg, dass dieses „Gefunden werden“ für ONI sehr wichtig ist. Mehr als 60 Prozent der geschäftlichen Anfragen landen über diesen Weg auf den Schreibtischen der Mitarbeiter.

Mix und Überraschungseffekt

Nach Meinung von Jessica Börsch, stellvertretender Marketingleiterin bei PFLITSCH, ist für die komplexer gewordene Kundenkommunikation der richtige Mix aus Marketingmaßnahmen entscheidend. Das Hückeswagener Unternehmen vertreibt Kabelverschraubungen und Kabelkanäle und beliefert

viele unterschiedliche Branchen, etwa im Maschinen- und Anlagenbau, der Chemieindustrie oder der Energiebranche. Bei solch heterogenen Zielgruppen sei es nicht einfach, die richtige Ansprache zu finden. Deshalb steht man dem Mailing-Overkill entgegen. „Mailings werden mittlerweile von so vielen Unternehmen genutzt, dass es den Kunden mehr überrascht, wenn er beispielsweise eine Postkarte erhält“, sagt Börsch. PFLITSCH setzt deshalb auf viele verschiedene Kommunikationswege: Messeauftritte, Printanzeigen in Fachmagazinen, Produktkataloge, Kundenmagazine, mehrsprachige Internetauftritte, Seiten in sozialen Netzwerken und mehr. Mit einem Showtruck besucht das Unternehmen seine Kunden auch an deren Standorten.

Bei August Rüggeberg mit seiner weltbekannten Marke PFERD rollt die Kundenkommunikation ebenfalls auf

FOTO- | FILMPRODUKTION | LUFTAUFNAHMEN | SEILKAMERA

hS haraldsoehngen
p h o t o g r a p h y

Hofweg 19 | 51766 Engelskirchen

Telefon: 02263-92 999 45 | e-Mail: harald.soehngen@t-online.de

www.harald-soehngen.de



Foto: PFERD

Toolmobil von August Rüggeberg rollt zu den Kunden

vier Rädern. Schon seit 2006 sind die sogenannten Toolmobile vollgepackt mit Werkzeugen auf den Straßen unterwegs. „Wir bringen unsere Beratung so noch näher an den Endverbraucher“, erklärt Unternehmenssprecher Florian Pottrick, denn die jeweiligen Anforderungen an den Arbeitsplätzen seien sehr komplex und unterschiedlich.

Die Anwender können alle Produkte des Unternehmens an ihrem eigenen Arbeitsplatz ausprobieren. „Der theoretische Beratungsprozess wird in ein praktisches Umfeld gebracht“, so Pottrick. Das kommt gut an, die Toolmobile sind ein echtes Erfolgsmodell. In rund zehn Jahren haben die Fahrzeuge weltweit

rund 800.000 Kilometer zurückgelegt. Und auch in der alltäglichen Kundenpflege geht August Rüggeberg innovative Wege. Kundenanfragen werden nicht nur über die klassischen Kanäle Telefon oder E-Mail beantwortet, sondern seit einiger Zeit auch über den Smartphone-Messenger WhatsApp.

Bilder erzählen Geschichten

Harald Söhngen setzt Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen ins rechte Bild. „Ohne professionelle Fotos und Videos kommen Botschaften nicht beim Kunden an“, erklärt er. Heute könne jeder vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum Großunternehmen von der digitalen Ka-

mera- und Videotechnik zu akzeptablen Preisen profitieren. „Wenn der Sanitärfachbetrieb dem Kunden ein Bad in einer 360 Grad Umsicht zeigen kann, spricht das Emotionen an. Eine Zeichnung auf dem Reißbrett eher nicht.“

Einen ganz neuen Weg der Kundenansprache suchte die Volksbank Oberberg für ihre Filiale im Einkaufszentrum Forum Gummersbach. Die neue Zweigstelle sollte vieles werden, nur keine klassische Bankfiliale. Das Ergebnis heißt „PORTAL by Volksbank“ und steht für Offenheit, Erreichbarkeit und Gesprächsbereitschaft. „Der persönliche Kontakt zu den hier lebenden Menschen ist uns sehr wichtig“, sagt Volksbank-Marketingleiter Thomas Knura.

PORTAL versteht sich als Kommunikationszentrum für alle. Das Personal steht für Gespräche zu Bankenthemen zur Verfügung – oder auch nur „für ein Schwätzchen im sonst hektischen Alltag“, so Knura. „Die Leute sollen gerne zu uns kommen.“ Etwa durch Veranstaltungen im Bereich Kunst und Kultur: „Wir sehen nachhaltigere Effekte darin, 200 Gäste zu uns ins Haus einzuladen, statt eine Anzeige zu schalten. Letzteres machen wir nur, wenn

Oberberg Online

Kommunikation mit System

www.oberberg.net



IT FÜR UNTERNEHMEN



NETZWERKSICHERHEIT



TELEKOMMUNIKATION



SERVICE-LÖSUNGEN



REGIO-CLOUD

FORTINET

innovaphone

FUJITSU

CISCO

Microsoft

GD&A

TRUST IN
GERMAN
SICHERHEIT

Dr.-Ottmar-Kohler-Straße 1 | 51643 Gummersbach | 02261 - 91550-0



Foto: VB Oberberg

Keine klassische Bankfiliale - das Portal der Volksbank

wir etwas Konkretes zu sagen haben.“ Wo es Vorreiter gibt, da verzeichnet man Nachzügler. Nach Erfahrung von Klaus Stange, Chef der Werbeagentur „AVttention“, wird gutes Marketing gerade in Zeiten voller Auftragsbücher oft nur als reiner Kostenfaktor gesehen. Die Gründe dafür sind vielfältig, entscheidend ist für Stange, dass sich die Wahrnehmung aller Medienformen

stark verändert hat. Durch die nahezu tägliche Reizüberflutung finde eine sensible Selektion der Inhalte statt. „Alles, was nicht wirklich für uns wichtig ist, wird sofort weggeblendet, schafft es nicht einmal von der emotionalen Wahrnehmungsebene in den kognitiven Bereich unseres Gehirns“, sagt Stange und weist auf die aus seiner Sicht dramatischen Folgen hin: „Werden die

Kommunikations-Maßnahmen nicht an die neue Wahrnehmung angepasst, verschwindet eine Marke Stück für Stück.“

Bedingungslos kundenrelevant

Moderne Kundenansprache müsse deshalb „emotional, leicht verständlich und bedingungslos kundenrelevant sein“, sagt Stange. Wichtig sei die Reihenfolge. „Die Emotion steht ganz vorne, gefolgt von der Anforderung, Informationen sehr schnell und klar zur Verfügung zu stellen.“ Emotionen zu erzeugen funktionieren vor allem über ein gutes Video in Kombination mit einer klaren Aussage durch Unterstützung von Bildern und Grafiken. Für die Kundenrelevanz dürfe es dann in dieser visuellen Kombination auch ein klassischer Text sein. Stange: „Diese Vorgehensweise führt ganz automatisch zum Kern unserer Arbeit: Die Konzentration von Inhalten auf das für die Zielgruppe absolut Notwendige.“

ENTWICKLUNGS GESELLSCHAFT ENGELSKIRCHEN



Projekt Ostkurve Runderoth
Gewerbe und Dienstleistungen



Projekt Hüttengärten
Wohnen in zentrumsnaher Lage



Förderung des Wohn- und Wirtschaftsstandortes Engelskirchen

Ankauf und Verkauf von Wohn- und Gewerbegrundstücken, Projektentwicklung

Geschäftsführung:

Melanie Baltes-Gerlach
und Friedhelm Miebach
Engels-Platz 4 (Rathaus)
51766 Engelskirchen
Tel: 02263 / 83-116 und 83-176
gf-eg@engelskirchen.de
www.eg-engelskirchen.de

PFERD-VITAL

Gesundheitsschutz ausgezeichnet

August Rüggeberg gehört zu den Marktführern im Bereich der Oberflächenbearbeitung und beim Trennen von Metallen. In dieser Position hält sich vor allem der, der in der Lage ist, Fachkräfte zu gewinnen und zu binden. Dazu gehört auch ein ausgefeiltes Gesundheitsmanagement.

Seit 2012 hat das Unternehmen das Gesundheitsmanagement zur strategischen Zielsetzung gemacht. Sichtlich stolz waren Jörn Bielenberg, CEO und Sprecher der Geschäftsführung von PFERD, Manfred Flemm, scheidender Prokurist und Personalleiter des Familienunternehmens, sowie Gesundheitsmanagerin Sandra Valbert über die Auszeichnung für den betrieblichen Gesundheitsschutz. „In den letzten Jahrzehnten hat PFERD zahlreiche Preise gewonnen, meist für besonders innovative und leistungsstarke Werkzeuge“, so Jörn Bielenberg. „Aber eine Auszeichnung für unser Gesundheitsmanagement, von dem unsere Mitarbeiter,

unser wertvollstes Gut, unmittelbar profitieren, hat da einen ganz besonderen Stellenwert.“

„Die Befragung unserer Mitarbeiter war die Grundlage aller Gesundheitsmaßnahmen“, so Valbert. „Die Ergebnisse der Umfrage haben wir dann mit den Vertretern von AOK und BGF-Institut ausgewertet.“ Neben zahlreichen Kursen wie Laufen, Walken, Mountainbiken, Entspannung und Yoga beantwortet alle 14 Tage ein Gesundheitscoach Fragen der Belegschaft.

Besonderen Wert legt man auf eine gesunde Ernährung. Eigens dazu hat

das Unternehmen das „PFERD-Bistro“ geschaffen. Die KITA „Die springenden Pferdchen“ leistet einen Beitrag zur Work-Life-Balance junger Eltern und sichert dem Unternehmen die wichtigen Fachkräfte.

Dank des ganzheitlichen Konzepts sinkt der Krankenstand und steigt die Mitarbeiterzufriedenheit. „PFERD ist ein würdiger Preisträger. Ich bin beeindruckt davon, wie nachhaltig und langfristig positiv sich das Engagement bei der Belegschaft auswirkt“, lobt Rolf Buchwitz, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der AOK Rheinland/Hamburg.

pt

Einer. Alles. Mit System.



- Standardlagertechnik
- Speziallagertechnik
- extreme Fach- und Feldlasten
- Sonderlösungen
- Beratung und Laseraufmaß vor Ort
- Schlüsselfertige Objekte
- Montage- und Abnahmeservice

ELBETEC GmbH & Co. KG • Bunsenstraße 5 • 51647 Gummersbach • Telefon: 02261 814-340 • www.elbetec.com • info@elbetec.com

Flüchtlinge integrieren

ONI Chef Wolfgang Oehm setzt Maßstäbe

Diese Geschichte ist irgendwie typisch für Wolfgang Oehm. Der geschäftsführende Gesellschafter des Lindlarer Energiespar-Unternehmens ONI hat wieder einmal eine unkonventionelle Idee umgesetzt, weil er von deren Sinn und der gesellschaftlichen Notwendigkeit überzeugt ist.

Von Bernd Vorländer

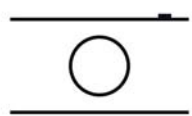
Alles begann mit einem Gespräch, in dem zwei Mitarbeiterinnen der Gemeinde Lindlar nachfragten, ob es möglich sei, dass ONI Praktikumsstellen an Asylbewerber vermitteln könne.

Oehm zog die Stirn in Falten und erwiderte, dass dem in den allermeisten Fällen die Sprachbarriere entgegenstehe. Doch eigentlich war er von der Idee auch fasziniert. „Diese Menschen haben

oft die Hölle hinter sich. Dann haben sie ihr Leben nach Deutschland retten können – und hier erleben sie dann Stillstand“, skizziert der Unternehmer den Umstand, dass die Möglichkeiten für Sprachkurse vielerorts fehlen und die Asylverfahren viel zu lange dauern. Der Unternehmer wollte das Ansinnen der Gemeinde nicht einfach ablehnen, also handelte er. Einen Sprachkurs für 16 Teilnehmer werde er finanzieren, teil-

te er den verblüfften Bediensteten mit. Am Ende wurden es gar drei Kurse, die Oehm aus eigener Tasche bezahlte. So pauken heute 50 Asylbewerber täglich deutsch, um möglichst schnell in die Gesellschaft integriert werden zu können.

Aber der Firmenchef ging noch weiter und überraschte sogar den Führungstab im eigenen Haus, der eigentlich den Erfindungsreichtum und die Lust des

 **LINA SOMMER**
FOTOSTUDIO



www.fotostudio-sommer.de/werbefotografie/

Chefs, Neues auszuprobieren, schon kennt. Ursprünglich waren in diesem Jahr bereits alle 36 Ausbildungsplätze vergeben. Das Unternehmen will jedoch acht Asylbewerbern zusätzlich die Chance auf eine Ausbildung eröffnen und lässt sich das über eine Million Euro kosten. Ein weiterer Ausbilder muss gefunden und entsprechende innerbetriebliche Infrastruktur aufgebaut werden.



Ibrahim Sheriff ist bereits seit geraumer Zeit im Unternehmen tätig. Der Mann aus Sierra Leone gelangte motiviert und mit einer universitären Ausbildung nach Deutschland, kam aber nicht vom Fleck, weil die Kosten für einen Deutschkurs sein Budget sprengten. Sein Glück hat er bei ONI gefunden. „Das ist hier wie ein Lottogewinn, hier kann man alles lernen“, freute er sich darüber, dass ihn das Schicksal ins Oberbergische verschlagen hat. Wolfgang Oehm fördert nicht nur, er fordert auch. „Für mich ist das Wichtigste der Charakter. Wer bei

uns arbeitet, benötigt eine positive Lebenseinstellung, Ehrgeiz und Loyalität“, so der Firmenchef. Zudem müsse man immer zu sachlicher Selbstkritik bereit sein. Da gehe er als gutes Beispiel voran, sagt Oehm. Er hinterfrage sich täglich, ob er Dinge nicht noch besser machen könne. In der Ausbildung achte man auf Zielstrebigkeit, zur Not werde vor Prüfungen wochenlang gepaukt. „Bei uns ist noch nie einer durch die Prüfung gerasselt“, sagt er. Im Gegenteil, das Unternehmen stellt Landes- wie Bundesieger und wurde von der Industrie- und

Handelskammer als Top-Ausbildungsbetrieb ausgezeichnet. Die Motivation ist eine zweifache: Zum einen berührt ihn das Schicksal der Menschen. Er freue sich, wenn er anderen eine Freude bereiten könne. Zum anderen hat er ganz pragmatische Gründe: „Je eher diese Menschen Steuern zahlen, statt von Steuern zu leben, umso besser ist es.“ Jetzt will Oehm mit Unternehmerkollegen sprechen und sie ebenfalls dafür begeistern, der Herausforderung, vor der Deutschland steht, mit entschlossenem Handeln zu begegnen.



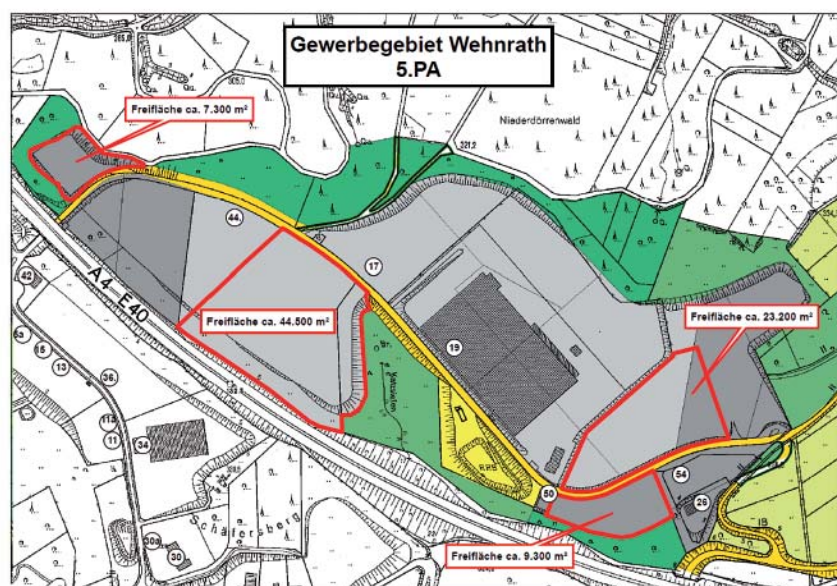
LEBEN · ERHOLEN · ARBEITEN

Ihre Vorteile:

- verkehrsgünstig
direkt an der A 4
(Ausfahrt Reichshof
/Bergneustadt), B 256,
50 KM östlich von Köln
- 7,5 ha verfügbare
Gewerbeflächen,
davon 6 ha als
GI-Fläche
- individueller
Grundstückszuschnitt

Haben Sie Interesse?

Der interkommunale Gewerbepark „Reichshof-Wehn Rath“ bietet auch GI-Flächen an:



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

Hohmuth Bauelemente Haustüren – individuell – stillvoll – sicher

Eine Haustür ist etwas ganz besonderes. Sie dient dem Hausherrn als Schutz und Symbol zugleich. Wer wüsste das nicht besser als Jürgen Hohmuth, der mit handwerklichem Know-how und Gespür für Ästhetik jedem Hauseingang seine ganz eigene Note geben kann. Also: treten Sie ein.

Die Geschäftsräume von Hohmuth Bauelemente an der Kaiserstraße in Gummersbach verraten den Fachbetrieb. Türen in unterschiedlichem Design, gekonnt arrangiert mit modernen Fassaden oder der typisch bergischen Optik zeigen die Vielfalt der Möglichkeiten. „Was alles in der Tür an Technik steckt, machen wir für den Kunden erlebbar“, erklärt der Firmeninhaber. So können Kunden zum Beispiel Fingerprint, Zahlencode oder Funk als Türöffner vor Ort testen. Und das sind nur einige der technischen Raffinessen, die in einer Tür stecken.

Dem Design der Tür ist praktisch keine Grenze gesetzt. Genauso wie in der Wahl der Materialien ist die Bandbreite enorm. „Es ist viel los im Bezug auf die Materialien. Trotzdem: die meisten Türblätter sind in Holz gearbeitet mit verschweißtem Stahl im Kern“, berichtet der Fachmann. Die Oberflächen sind aus Holz, Keramik oder Edelstahl, lasiert, gebürstet und mattiert. Auch das wieder nur eine kleine Auswahl an Möglichkeiten. „Sie können Keramik

aussehen lassen wie Beton oder wie gerostet. Je nach Geschmack und Budget“, so der Senior.

Schon vor Jahren machte der gelernte Schreiner mit ganz besonderen Aufträgen Erfahrung. In Aserbaidschan verbaute er neben einer Eingangsanlage Sicherheitsfenster und eine Ganzglas-schiebeanlage in Messing gefasst. Wer als Kunde einem so breiten Angebot gegenüber steht, braucht eine intensive Beratung. „Wir drängen niemandem etwas auf und nehmen uns viel Zeit mit den Kunden über Vor- und Nachteile von Materialien, Technik und Design zu sprechen“, verdeutlicht Hohmuth.

Schmuck und Schutz zugleich

Dass Türen Brand-, Schall- und Diebstahlschutz bieten, wird fast schon zur Nebensache. „Und wer seinen Eingang behindertengerecht umbaut, dem empfehlen wir das entsprechende Förderprogramm“, ergänzt der Firmenchef. Sohn Lars ist bereits seit 2008 mit im Boot und wird den Betrieb übernehmen.

Zusammen mit Vater Jürgen, Mitarbeiter Torsten Reusch und spezialisierten Monteuren, kann das Bauelemente-Unternehmen genauso bei Fenstern, Garagentoren und Sonnenschutz mit Expertise aufwarten.

Unterstützung im Büro und bei allem was in einer Firma so anfällt erhalten die Herren von Petra Hohmuth und Claudia Kowski. Eine der beiden ist meistens im Geschäft und kümmert sich auch um Kundenanliegen. Ehefrau Petra ist außerdem im Vorstand der Unternehmerfrauen im Handwerk und nimmt sich gerne Zeit für ihre Enkelkinder. „Ohne die Unterstützung von Claudia Kowski wäre das nicht möglich“, sagt die Seniorchefin. pt

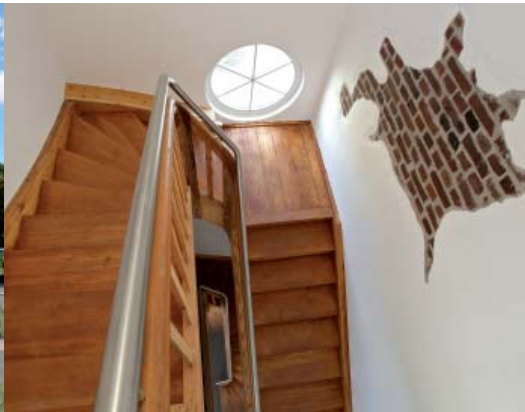
Kontakt

Hohmuth Bauelemente GmbH
Kaiserstraße 69
51643 Gummersbach
T: 02261 230960
I: www.hohmuth-bauelemente.de
E: info@hohmuth-bauelemente.de

BEW Bau- und Entwicklungsgesellschaft Wiehl

E wie Entwicklung wird groß geschrieben

Seit 25 Jahren gibt es die Bau- und Entwicklungsgesellschaft Wiehl. Viele zukunftsweisende Projekte hat die Stadt so realisieren können. Nun steht die Gesellschaft vor einer Neuausrichtung.



Fotos: BEW Wiehl

Wer sich inhaltlich auf neue Themen fokussiert, dem tut der sprichwörtliche „Tapetenwechsel“ gut. Auch die BEW hat diesen Schritt getan und ist ab sofort gegenüber vom Rathaus in der Bahnhofstraße 14 zu finden.

„Hier haben wir zusammen mit dem Team vom neuen Fachbereich 9 genug Platz, unsere Ideen zu entwickeln“, erklärt Maik Adomeit, Geschäftsführer der BEW und gleichzeitig Beigeordneter und Baudezernent. Operativer Geschäftsführer ist Andreas Zurek, der gleichzeitig für den Fachbereich 9 zuständig ist. „Eine sinnvolle Verknüpfung, da wir eh Hand in Hand arbeiten“, so Zurek. Der neue Fachbereich 9 kümmert sich um die Entwicklung des integrierten Handlungskonzeptes der Stadt. „Da gibt es sehr viele Berührungspunkte zur BEW“, bekräftigt Adomeit.

Als vor 25 Jahren die BEW gegründet wurde, stand zunächst das Entwickeln von Flächen im Vordergrund. Wohngebiete wurden erschlossen wie zum Beispiel in Büttinghausen mit 100 Einheiten. Zurzeit verwaltet die BEW circa 150 Wohnungen und Doppelhaushälften. Mieter sind meist einkommens-

schwache Familien und ältere Bürger und Bürgerinnen.

Auf das neueste Objekt ist die Stadt besonders stolz. Zusammen mit einem Architekten aus Wiehl sind am Bahnhof 12 Einheiten „junges Wohnen“ entstanden. Die kleinen Appartements sind für Studierende und junge Paare gedacht. „Der Bedarf ist da, wir führen bereits eine Warteliste“, weiß Adomeit. Junge Leute und Fachkräfte zum Wohnen und Arbeiten nach Wiehl zu bringen, ist eine der Zielsetzungen, an denen der Fachbereich 9 und die BEW arbeiten. Zusammen mit den vielen weiteren Ideen aus den Bereichen „Bildung und Betreuung“, „Sicherung sozialer Strukturen“ und „Freizeit und öffentlicher Raum“ aus dem „integrierten Handlungskonzept“ soll es gelingen. Nun geht es an die Detailarbeit.

Aufgabe in nächster Zeit wird es sein, die Potenziale der Wohnbebauung zu analysieren: „Hier im Zentrum von Wiehl werden wir weiter verdichten. Das heißt Wohnen, Arbeiten und Freizeit werden nah beieinander liegen und damit für unsere Bürgerinnen und Bürger sehr gut erreichbar sein“, so Adomeit. Bür-

germeister Ulrich Stücker, ebenfalls Geschäftsführer der BEW ergänzt: „Wir wollen attraktiven bezahlbaren Wohnraum schaffen und die vorhandene Infrastruktur optimal nutzen.“

Die Gewerbegebiete in Wiehl sind ausgelastet. Das zeigt sich nicht zuletzt in der Zahl der beruflichen Einpendler, die die Zahl der Auspendler übersteigt. 12.500 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze zählt die Stadt. Die BEW wird analysieren, wo Flächen für Bestandsunternehmen oder Neuansiedlungen entwickelt und erschlossen werden können. „Unsere Zukunft hängt auch von der Attraktivität Wiehls für Unternehmen ab. Wir sind ein verlässlicher Partner der Wirtschaft. Als Bürgermeister der Stadt Wiehl ist mir die Standort-sicherung unserer Unternehmen wichtig“, so Stücker. pt

Kontakt

BEW Bau- und Entwicklungs-
gesellschaft Wiehl mbH
Bahnhofstraße 14
51674 Wiehl
T: 0 22 62 99-236
E: m.adomeit@wiehl.de



10 Jahre Oberbergische Impulse Vernetzen, vermarkten, informieren

Vor rund zehn Jahren war man sich einig: Der Wirtschaftsstandort Oberberg braucht ein eigenes Wirtschaftsmagazin. Das Ergebnis kann sich bis heute sehen lassen.

„Oberbergische Impulse“ heißt das hiesige Wirtschaftsmagazin. Zuverlässig werden Themen aufgegriffen, Trends gesetzt und über heimische Unternehmen informiert. Während andere Wirtschaftsmagazine in der Region eingestellt oder zumindest zusammen geschrumpft wurden, haben die Impulse die Schwankungen auf dem Printmarkt gut überstanden.

Ein Blick in die ersten Ausgaben: Mit der Serie „Marktführer“ präsentierten die Impulse die sogenannten „Hidden Champions“, bevor dies bundesweit zum Trend wurde. Den Anfang machte damals die Ralf Bohle GmbH, es folgten Rollenspezialist Heinr. Betz Söhne GmbH & Co.KG aus Radevormwald, Tapetenhersteller A.S. Creation Tapeten AG und viele mehr. Dazu Information über viele Spezialisten und Existenzgründungen. „Wir wollten und wollen

zeigen, wie vielfältig und hochwertig die heimische Wirtschaft ist“, so Susanne Roll, Geschäftsführerin vom GTC Gummersbach und von Beginn an für den Inhalt verantwortlich.

Von guten Beispielen lernen und Anregungen für die Fragen des Unternehmensalltags aufgreifen, dafür ist die Redaktion am Puls der Zeit. Berichte über neue Finanzierungsarten, Fallstricke bei der Personalüberlassung, Gesundheit am Arbeitsplatz oder die Integration von Flüchtlingen sind nur einige Beispiele. „Wichtig sind uns die regionalen Aspekte. So können wir der Leserschaft einen echten Mehrwert bieten“, so Roll. Weil der unternehmerische Alltag – wenn auch nur selten – mal eine Pause erlaubt, beinhalten die Impulse immer auch bis heute Freizeit-Tipps. In dieser Ausgabe beispielsweise geht's um weihnachtliches Shoppen und um win-

terliches Freizeitvergnügen. Oberberg ist lebenswert, auch das veranschaulicht das Wirtschaftsmagazin. Die weichen Standortfaktoren sind es, die die jungen Menschen an die Region binden können.

Die Impulse sind immer Teamarbeit – Entwicklungsgesellschaften der Region kooperieren mit dem Gründer- und TechnologieCentrum und haben eine Herausgeber-Gemeinschaft gebildet. Die Oberbergischen Impulse sind ein durch und durch regionales Produkt: recherchiert von oberbergischen Journalistinnen und Journalisten, gestaltet von Anfang an von Carsten Engels, CE Grafik-Design aus Gummersbach, gedruckt bei Gronenberg in Wiehl – und finanziert von heimischen Unternehmen durch deren Anzeigen. Auch dies macht das Magazin bis heute zu einem wirklich besonderen bergischen Produkt.

psch



**JETZT NEU AUCH
IN GUMMERSBACH!**

Gesundheit und Wohlbefinden für Selbstständige, Unternehmer und Mitarbeiter
Für ein Leben in Balance
TYPGERECHTE ERNÄHRUNG — WORK-LIFE-BALANCE — STRESSMANAGEMENT — BEWEGUNG


Sabrina Rieger
Gesundheitsberatung

Gesundheitsberaterin (IHK)
Wirtschaftspsychologie (Bachelor of Arts)

Bunsenstraße 5
51647 Gummersbach
+49 (0) 2264 286 89 39
rieger@sr-gesundheitsberatung.de
www.sr-gesundheitsberatung.de

Oberbergische Impulse schont die Umwelt Mit dem Elektroauto Nissan Leaf durch den Kreis

Was können wir als regionales Wirtschaftsmagazin noch zum Umweltschutz beitragen? So entstand die Idee: Wir verteilen das Magazin mit einem Elektroauto!

Nachdem die Oberbergischen Impulse bereits klimaneutral gedruckt werden, kam immer wieder der Wunsch auf, noch mehr für den Klimaschutz zu tun. „Und da die Diskussion um E-Autos und das Beispiel von DHL durch die Presse wandert: Warum nicht die Oberbergischen Impulse klimafreundlich zur Leserschaft bringen?“, erklärt Petra Tourney vom Redaktionsteam. Mit einigen Anrufen war schnell ein Partner gefunden. „Ich habe ganz spontan zugesagt

ohne lange zu überlegen“, erinnert sich Marion Wurth, Geschäftsführerin der M. Wurth Automobile GmbH in Gummersbach. Als Nissan Vertragspartner verfügt das Autohaus über einen Leaf, das Elektrofahrzeug der Nissan-Flotte.

Leise und umweltfreundlich

Der Leaf ist das meistverkaufte Elektrofahrzeug der Welt. Der Hersteller setzte bereits früh auf reinen Elektro-Antrieb und brachte die Entwicklung mit Pionierarbeit massiv voran. Neben dem Nissan Leaf bietet Nissan den eNV200 als Transporter auch mit Elektroantrieb an. Wenige Wochen nach dem Telefonat ging es schon los. Nach kurzer Einfüh-

rung schnurrte der Leaf vom Hof, bereit die informative Fracht aufzunehmen und im Kreisgebiet zu verteilen. „Ein tolles Fahrgefühl“, schwärmt Fahrerin Petra Kirste, „leise, wendig, stark im Anzug. Ideal für Stop-and-go im Stadtverkehr. Und die Klimaanlage hat bei 30 Grad einen super Job gemacht.“

„Ich nutze den Leaf selbst privat sowie beruflich und bin jedes Mal wieder begeistert von Komfort und Fahreigenschaften“, ist Marion Wurth begeistert. Zusätzlich zum staatlichen Bonus gewährt Nissan einen Elektrobonus von 3.000 Euro. So schont der Leaf nicht nur die Umwelt, sondern auch den Geldbeutel.



Über 4.800 Kunden in mehr als 65 Ländern der Welt setzen auf ausgezeichnete ONI-Energiesysteme



Referenzen Auszug



ONI-Wärmetrafo GmbH

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



Hier kauft das Christkind Bummeln, kaufen und genießen

Vor Weihnachten wird es bekanntlich voll in den Innenstädten. Oberberger haben es dabei gut – sie können den Weihnachtsbummel genießen und dabei wirklich in Weihnachtsstimmung kommen.

Von Peter Schmidt

Köln vor Weihnachten: Tausende schieben sich über die Weihnachtsmärkte am Dom, auf dem Neumarkt oder dem Alter Markt. Tausende? Es sind eher Hunderttausende. Da bleibt dann von weihnachtlicher Ruhe und Romantik nicht viel.

Ganz anders in Oberberg: Hier sind

die meisten Märkte zwar gut besucht, doch die Stimmung stimmt und das Rahmenprogramm ebenso. In vielen Kommunen haben sich Vereine und Organisationsteams einiges ausgedacht. So in Nümbrecht, wo Menschen jeden Abend um 17 Uhr zum „lebendigen Adventskalender“ vor Geschäften und Gastronomiebetrieben zusammenfin-

den: Liederblätter werden ausgeteilt, gemeinsam wird Weihnachtliches gesungen. Schön für die Sängerinnen und Sänger, schön aber auch für die, die in Nümbrecht fürs Christkind einkaufen. In der Buchhandlung Lesezeichen kann man sich mordsmäßig mit der Lesung „mörderische Weihnachtszeit im Oberbergischen Land“, am 16. No-

Hohmuth Bauelemente GmbH Haustüren - Studio



*Wir schließen jede
Öffnung am Bau*



Fenster - Türen - Tore - Sonnenschutz
Kaiserstraße 69 • 51643 Gummersbach • Tel. 02261 230960
www.hohmuth-bauelemente.de

vember, 19:30 Uhr auf das Fest vorbereiten. Seit über 40 Jahren findet am 1. Adventswochenende der Werkkunstmarkt im Parkhotel statt und am dritten Adventswochenende lockt der Weihnachtsmarkt mit verkaufsoffenem Sonntag in die City.

Verkaufsoffene Sonntage werden in vielen Kommunen und mit attraktiven Veranstaltungen kombiniert. Wenn der Christkindmarkt in Engelskirchen am 3. Adventswochenende zum Verweilen lädt, öffnen die Einzelhändler ihre Geschäfte. Seit vielen Jahren zaubert die Weihnachtsbeleuchtung in Wipperfürth Glanz und Atmosphäre auf die Straßen und den Marktplatz. „Viele Menschen kommen extra wegen der Beleuchtung, weil die etwas Besonderes ist. Das Rathaus zum Beispiel wird zum Adventskalender“, schwärmt Mery Kaufmann, von der Wirtschaftsförderung der Hansestadt. Außerdem öffnet das

Weihnachtsdorf am 2. Adventswochenende mit vielen Geschenkideen der Wipperfürther Händler und winterlichen Köstlichkeiten. Eine gelungene Atmosphäre für einen ruhigen, entspannten Weihnachtseinkauf.

Der Heimat verbunden

Der stationäre Handel in Gummersbach geht seit dem 1. September mit einer kreativen Gemeinschaftsidee auf die Kunden zu. Seither kann man bei rund 40 Partner-Unternehmen sogenannte Heimatgutscheine einlösen. Eine Idee für alle, die nicht genau wissen, was sie schenken sollen. Vorteilhaft dabei: Restwerte können gespeichert werden, ein Teil des Geldes wird regional für Projekte gespendet – und das Weihnachtsgeschenk schafft eben Wirtschaftskraft in der Heimat. Übrigens: In Gummersbach ist am Sonntag, den 17. Dezember, Late Night Shopping.

Mit einem Bonusheft inklusive Gewinnchance werden in Nümbrecht Kunden im Einzelhandel belohnt. Im Rahmen des Weihnachtsmarktes werden zahlreiche Preise – gestiftet von den Nümbrechter Einzelhändlern – verlost.

In Lindlar macht die AG Lindlar es den Kunden und Beschenkten leicht. Die schön gestalteten Gutscheine können bei den Regionalbanken gekauft und im Einzelhandel, der Gastronomie oder bei Dienstleistern eingelöst werden. Eine Übersicht der teilnehmenden Unternehmen gibt es auf der einladenden Homepage www.aglindlar.de.

Weihnachtsmärkte

Einen Überblick über die Weihnachtsmärkte der Region finden Sie unter:
www.dasbergische.de

Golf-Park Nümbrecht DGV-Mitgliedschaft 2017

-  **DGV Ausweis inkl. uneingeschränktem Spielrecht**
-  **Handicap- und Stammdatenverwaltung**

Erwachsener
Ehepaare
Schüler/Studenten ab 13 Jahre
Schüler bis 12 Jahre

Unser
Golf-Park ist
angeschlossen an
den Sport-Park:
Mit Tennis, Squash,
Fitness, Sauna,
Badminton
!

675,00 EUR
1.200,00 EUR
350,00 EUR
250,00 EUR

Melden Sie sich jetzt für die Saison 2017 an und freuen Sie sich auf den neuen, vorgabewirksamen Platz mit vielen Turnieren!

**Für Anfänger:
Neugierig? Jeden 1. Samstag im Monat (von April bis September) findet ein KOSTENLOSER Schnupperkurs statt!**

**Firmenveranstaltungen als Golfevent? Kein Problem!
Beispiel: BBQ und Turnier - für Anfänger und Fortgeschrittene ein Riesenspaß!**

Golf-Park Nümbrecht

Höhenstraße 40 · 51588 Nümbrecht · Tel: 02293 303-700 · sportpark@nuembrecht.com

Prof. Dr. Frithjof Klasen

Der Reiz des Neuen

Seit 20 Jahren ist er Professor an der Fakultät für Informatik und Ingenieurwissenschaften der Technischen Hochschule Köln, Campus Gummersbach: Dr. Frithjof Klasen. Routine weiß er dennoch zu meiden.

Von Volker Dick

„Ich habe nie vorgehabt, Professor zu werden“, sagt Prof. Dr. Frithjof Klasen – 1996 wurde er’s doch. Dass er sich vor 20 Jahren bei der Fachhochschule Köln beworben hat, lag auch an einer wichtigen Erfahrung aus seinem Berufsleben: Als Führungskraft beim damaligen Arbeitgeber, dem Lohmarer Automobilzulieferer GKN Automotive, bot er interne Fortbildungen an. „Da habe ich bemerkt, wie viel Spaß es macht, Inhalte zu vermitteln“, erinnert er sich. Insofern fiel ihm der Wechsel von der Industrie an die Hochschule leicht – und gab ihm neue Freiräume, „wieder mehr fachlich gestalten zu können“.

Das hieß auch, Pionierarbeit zu leisten: beim technischen Aufbau des neuen Instituts für Automation und Industrial IT, seiner Professur entsprechend. „Es hat mich immer gereizt, etwas Neues auf die Beine zu stellen“, betont Frithjof Klasen, „Routine liegt mir dagegen gar nicht.“ Es ist die Disziplinen übergreifende Neugier, die ihn antreibt, wobei das Thema industrielle Kommunikation herausragt, das komplexe, per IT automatisierte Zusammenspiel verschiedenster Geräte, etwa in der Automobilproduktion – vom Sensor bis zum Roboter.

Blick über den Tellerrand

„Technik hat mich schon immer fasziniert“, blickt er zurück auf seine Jugend-

zeit in Köln, als er mit Leidenschaft an seinem Moto-Guzzi-Mofa schraubte. Im Maschinenbau-Studium folgte er dann den Interessen für Biologie und Medizin, beschäftigte sich mit der Entwicklung künstlicher Gelenke und Antriebstechniken für Kunstherzen. Im Rahmen seiner Promotion ging es dann erneut um etwas ganz Anderes: die digitale Simulation und Regelung von Walzstraßen. „Ich lasse mich ungern auf ein Fachgebiet eingrenzen und blicke mit Vergnügen über den Tellerrand“, begründet er die Vielseitigkeit.

Fremdes kennenzulernen prägt eine seiner liebsten Freizeitbeschäftigungen: das Reisen. Die jüngsten Eindrücke sammelte er im vergangenen Oktober auf Hawaii. Auch Lanzarote gehörte zu den Zielen des Vaters von zwei erwachsenen Söhnen – nicht um in der Hängematte zu liegen, sondern um an Rennradtouren oder Triathlon-Trainingscamps teilzunehmen. „Ein Ironman ist dabei aber kein Thema, ich beschränke mich auf die Sprintdistanz“, berichtet der Professor, der zudem alpine Bergtouren liebt. Abseits davon hat er als Kölner die Landschaft des Oberbergischen schätzen gelernt und lebt mittlerweile seit mehreren Jahren in der Gummersbacher Innenstadt. „Ich finde es supertoll, was sich hier entwickelt hat“, mit Blick aufs Steinmüllergelände, Standort des Campus: „Hier kann man sich wohl fühlen.“



Foto: privat

Zur Person

Geboren 1955 in Wuppertal.

Von 1974 bis 1981 Maschinenbau-Studium an der RWTH Aachen.

Promotion 1984 am Max-Planck-Institut für Eisenforschung, Düsseldorf.

Danach in verschiedenen Funktionen zwölf Jahre beim Automobilzulieferer GKN Automotive AG in Lohmar, zuletzt als Leiter Informationstechnik.

Seit 1996 Professor an der TH Köln, Campus Gummersbach, dort u. a. Geschäftsführender Direktor des Instituts für Automation & Industrial IT.

2012 Gründung des eigenen Unternehmens AIT Solutions GmbH als Spin-off, das Software-Lösungen und Dienstleistungen für die Planung und den Betrieb von industriellen Kommunikationsnetzen bietet.

Mitgliedschaft in zahlreichen Gremien und Organisationen, u. a. Vorstandsmitglied der Profibus-Nutzerorganisation, einem bedeutenden Industrieverband und internationalem Netzwerk rund um das Thema Industrielle Kommunikationstechnik.

Zero Emission¹

DAS MEISTVERKAUFTE
ELEKTROAUTO DER
WELT – GÜNSTIG WIE NIE.

[NICHT REDEN. MACHEN.]



NISSAN LEAF VISIA
80 kW (109 PS)
AB € 18.365,-²
zzgl. Batteriemiete³

• meistverkauftes
Elektrofahrzeug
der Welt



¹Stromverbrauch (kWh/100 km): kombiniert 16,5–15,0;
CO₂-Emissionen: kombiniert 0 g/km; Effizienzklasse: A+. Null CO₂-Emissionen bei Gebrauch (bei Verwendung von Energie aus regenerativen Quellen). Verschleißteile nicht inbegriffen.

Abb. zeigt Sonderausstattung. ²Angebotspreis inkl. 5.000,- € Elektrobonus. Das Fahrzeug wird nur verkauft bei gleichzeitigem Abschluss eines Mietvertrags für die Antriebsbatterie mit der NISSAN Bank. ³Zzgl. eines monatlichen Mietzinses von 79,- € bei einer Jahresfahrleistung von 12.500 km und 36 Monaten Laufzeit. Ein Angebot der NISSAN BANK, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. ⁴Gültig ab Inkrafttreten der staatlichen Förderung für E-Autos für Privatkunden und ausgewählte Gewerbetreibende. Die Kaufprämie enthält 2.000,- € staatliche Förderung sowie 3.000,- € NISSAN Elektrobonus. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionsangeboten von NISSAN.

M.WURTH
AUTOMOBILE GMBH

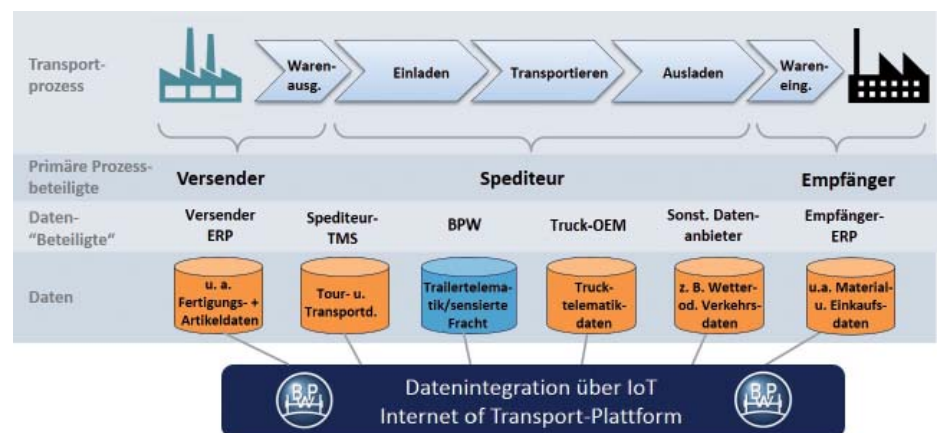
Bunsenstr. 4, 51647 Gummersbach, Tel.: 02261 78916-63
Kerkgarten 25, 58513 Lüdenscheld, Tel.: 02351 37963-71

www.nissan-wurth.de

Transport 4.0

SAP und BPW treiben die Digitalisierung der Transportindustrie voran

BPW als Mobilitätspartner der Transportindustrie und SAP als Marktführer für Unternehmenssoftware bringen ihre Kompetenzen zusammen, um mit durchgängigen Transportprozessen über eine gemeinsame Datenplattform die Digitalisierung der Transportindustrie voranzutreiben.



BPW wird dazu zusammen mit SAP neue Dienste und Lösungen entwickeln, um diese mit anderen logistikrelevanten Daten wie zum Beispiel Transportaufträgen, Verkehrsinformationen und weiteren betriebswirtschaftlichen Fakten zu verknüpfen.

„Die Kompetenzen der beiden Unternehmen können wir optimal zusammenführen und die Digitalisierung der Transportindustrie vorantreiben. So entstehen ganz neue Möglichkeiten, Transportprozesse effizienter und sicherer zu organisieren“, kommentiert Michael Pfeiffer, persönlich haftender geschäftsführender Gesellschafter von BPW.

„Über die Telematik wird es auf der Plattform jederzeit möglich sein, den Standort und Status eines Transports zu verfolgen. Das schafft Transparenz über den Transportprozess. SAP Vehicle

Insights ermöglicht die Anbindung der Systeme von Versender und Spedition. Das erhöht für den Warenempfänger die Sicherheit seiner Supply-Chain-Prozesse. Er erfährt früher von Verzögerungen und kann darauf reagieren“, so Marcus Sassenrath, bei BPW für die IT- und Digitalstrategie verantwortlich.

Im ersten Schritt ist ein gemeinsames Innovation Lab geplant, um konkrete Kundenanwendungsfälle umzusetzen. Ziel ist es, eine offene Plattform zu schaffen, die unterschiedliche Systeme und Partnerlösungen anbinden kann. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Einhaltung höchster Ansprüche an Datensicherheit und Transparenz.

pt

Kontakt

für interessierte Unternehmen:
info@internet-of-transport.de

Wintersport

Genuss bei Flocken oder Tropfen

Zugegeben: In den vergangenen zwei Jahren hat sich der Winter eher als Regenzeit präsentiert. Doch Oberberg ist gerüstet: mit Freizeitangeboten für Schnee- und Matschwetter.

Von Peter Schmidt

Die Freunde des Wintersports müssen derzeit optimistisch sein. Nach zwei Jahren fast ohne weiße Pracht kann es ja nur besser werden. Dann präsentiert sich Oberberg als Winterparadies. Wenn die Schneelage es zulässt, gehen drei Liftanlagen in Betrieb – am Blockhaus, in Hahn und Schemmerhausen. Reichshof ist dann der Magnet, der Ski- und Schlittenfreunde aus Oberberg, aber auch aus Köln und dem angrenzenden Flachland anzieht. Wohl dem, der dann weiß, wo andernorts die Landwirte die Zäune für das Rodelvergnügen öffnen.

Viele Wintersportmöglichkeiten

Die Fahrt in die ausgewiesenen Wintersportgebiete Oberbergs hat trotz des möglichen Andrangs echte Vorteile. Denn die Bergneustädter auf der Belmicke und die Reichshöfer haben weit mehr zu bieten als nur die Liftanlagen. Bergneustadt verfügt über einen Rodelhang – hat sich aber grundsätzlich auf die Skiwanderer spezialisiert. Hier sind

Loipen ausgeschildert und bei entsprechender Schneelage gespurt.

In Reichshof finden sich an mehreren Plätzen gut ausgestattete Wintersportmöglichkeiten – Zentrum ist die Blockhaus-Gegend mit Ski- und Schlittenverleih, Skischule, Schlepplift, Rodelhang, Loipen und gastronomischem Angebot. In Hespert gibt es einen Rodelhang oder man wandert über Loipen durch den Winterwald. In Hahn und Schemmerhausen geht's fast so turbulent zu wie am Blockhaus. Besonders attraktiv für sportliche Langläufer ist die „Weitwanderstrecke“ von Belmicke in Bergneustadt über Blockhaus bis Hahn – allein in eine Richtung sind das 15,5 Kilometer. Abwechslung zu den Loipen in Reichshof

und Bergneustadt finden Langläufer in Radevormwald. Bei entsprechender Schneelage wird eine neun Kilometer lange Loipe maschinell gespurt. Ganz im Süden des Kreises liegt das Wintersportgebiet Morsbach-Springe – mit Skiliften, sogar mit Flutlicht für Nachtfahrer. Und klar: Auch hier kann gerodelt werden.

Wem all dies zu unsicher ist: In der Wiehler Eissporthalle ist Wintersport auf Schlittschuh-Kufen seit dem 27. September möglich. Die Eis-Saison geht bis zum 26. März, neben den üblichen Laufzeiten stehen besondere Events im wöchentlichen Kalender. Kinderspielezeit, Disco und Happy Hour heizen den Eisläufern ordentlich ein.

Infos für Wintersport-Interessierte:

Öffnungszeiten Eishalle Wiehl www.fsw-wiehl.de

Schneetelefone:

Bergneustadt: 02261 404-412

Radevormwald: 0 21 95 / 6 89 22 – 20

Reichshof: 02265 345

Bei Matschwetter ins Trockene

Wenn der Schnee ausbleibt, dann können Kunst und Kultur in Oberberg punkten. Die Kulturszene in Oberberg ist breiter geworden. Zu den Klassikern gehören das Gummersbacher Bühnenhaus, das Bergneustädter Schauspielhaus und das Kunstkabinett Hespert.

In Wipperfurth hat sich die Alte Drahtzieherei als Kultur- und Veranstaltungszentrum etabliert. Hier finden gerade im Winter Konzerte statt, Comedy oder auch Frau Höppker bittet dort zum Gesang. Weiter im Norden hat sich in Hückeswagen in den vergangenen Jahren das Haus Zach vom ehemaligen Ladenlokal zum Kulturzentrum entwickelt.

Wer sich weihnachtlich festlich einstimmen möchte, ist im ersten deutschen Engel-Museum in Engelskirchen genau richtig. Es bietet ganzjährig Einblick in die laut „Guinness Buch der Rekorde“

größte Engelsammlung der Welt. In der Alten Schlosserei der ehemaligen Fabrik der Firma „Ermen und Engels“ finden sich Engel von Kunst bis Kitsch aus unterschiedlichen Epochen und Darstellungsvarianten.

Die Halle 32 in Gummersbach hat sich als gute Adresse für kulturelle Events mit Konzerten, Musiktheater, Lesungen und Comedy herumgesprochen. Ein Ort mit viel Geschichte und modernster Veranstaltungstechnik mit Musik-Highlights von Völkerball über Ulla Meinecke und Pasiön de Buena Vista.



Foto: Gemeinde Engelskirchen

Bands und Theater aus Oberberg bieten Qualität auf hohem Niveau. Und die „Großen“ vom Rhein kommen gerne ins Oberbergische. Nicht zuletzt, weil sie professionelle Spielstätten und ein begeistertes Publikum vorfinden.

Infos

Alte Drahtzieherei

www.altedrahtzieherei.de

Engel-Museum

www.engel-museum.de

Halle 32

www.halle32.de

Kultur-Haus Zach

www.kultur-haus-zach.de

Kunstkabinett Hespert

www.kunstkabinettthespert.de

Schauspielhaus Bergneustadt

www.schauspielhaus-bergneustadt.de

Theater der Stadt Gummersbach

www.gummersbach.de



LEIDENSCHAFT UND ENGAGEMENT

das sind die Dinge, die uns antreiben.

Sowohl als Hersteller innovativer Lösungen aus Edelstahl,
als auch als Hauptsponsor des VfL Gummersbach.

Schmidt + Clemens Gruppe • 51789 Lindlar • Deutschland • info@schmidt-clemens.de • www.schmidt-clemens.de

Ordentliches DGV-Mitglied Der Golf-Park Nümbrecht mausert sich!

„Klein aber gefährlich“ So betitelte ihn einst ein Golfer, der zum ersten Mal den Nümbrechter Kurzplatz bespielte – und das ist auch heute noch so.

1990 zuerst als 6-Loch-Platz eröffnet, im Jahre 2004 auf 9-Loch erweitert, hat sich die bestehende Kurzplatz- und Übungsanlage als Stärkung des Freizeitangebots und Steigerung der Attraktivität der Gemeinde Nümbrecht schon lange bewährt. Allerdings stellte sich zunehmend der zu geringe Längensstandard als nachteilig heraus, was den Betreiber das Park-Hotel Nümbrecht und die Gemeinde Nümbrecht dazu bewogen hat, den Platz entsprechend zu erweitern. Neben der optimierten Spielbarkeit ist die Einhaltung der Vorgaben des Deutschen Golf Verbands (DGV) das wichtigste Kriterium, um als ordentliches Mitglied diesem beitreten zu können. Denn nur dann ist es auch möglich, vorgabewirksame Turniere und eine Handicap-Verwaltung für Golfer anzubieten.

Möglich gemacht wurde die Erweiterung durch den Erwerb einer zusätzlichen angrenzenden Fläche oberhalb der Drivingrange. Darüber hinaus wurden auch auf dem bestehenden Platz weitere Verbesserungen - teilweise durch Verlegung oder Erweiterung von Abschlägen und

Grüns realisiert. Geplant wurde dieser Umbau durch den Golf- & Landschaftsarchitekt Karl F. Grohs aus Düsseldorf, am 27.07.15 begannen die Arbeiten durch die spezialisierte Baufirma Aha de Man. Anschließend musste eine wetterabhängige Entwicklungszeit abgewartet werden, die am 03.06.16 mit der Fahnensetzung abgeschlossen wurde. Am 25.06.16 folgte schließlich die offizielle Eröffnung mit Bürgermeister Hilko Redenius, woraufhin der Platz nun für die Öffentlichkeit bespielbar und nun offizielles und ordentliches Mitglied im DGV ist.

Der neue Golf-Park Nümbrecht hat vorwiegend Par 3 Bahnen (mit 3 Schlägen sollte das Grün erreicht werden können), die eine schnelle Runde garantieren, besticht jedoch durch enge Fairways auf den beiden Par 4 Bahnen, die ein präzises Spielen voraussetzen. Zu alledem kommen interessante Hindernisse ins Spiel, wie die Wasserhindernisse direkt an Bahn 1 und Bahn 9. Zielsetzung des neuen Golf-Parks ist es, als Ergänzung zu den großen 18-Loch-Plätzen in der Umgebung - gerade den

Anfängern und allen, die eine schnelle Runde spielen oder ihr kurzes Spiel verbessern möchten – eine alternative Spielmöglichkeit zu bieten.

Günstige Tages-Green-Fees, kostenlose Golf-Schnupper-Kurse, Golf-Jugendtraining und Platzreife-kurse runden das Angebot ab. Interessant sind auch die Konditionen für eine Fernmitgliedschaft, wenn der Wohnort mehr als 100 km entfernt liegt sowie viele weitere Angebote. Golf wird immer populärer, ist ein Sport für Jung und Alt - und vor allem bezahlbar! Eine DGV-Vollmitgliedschaft mit unbegrenztem Spielrecht kostet in Nümbrecht zum Beispiel nur 675 Euro! Schon das alleine ist ein guter Grund über eine Mitgliedschaft im Golf-Park Nümbrecht einmal nachzudenken.

pt

Kontakt

Sport-Park Nümbrecht
Höhenstraße 40
51588 Nümbrecht
T: 02293 303-700
I: www.golfpark-nuembrecht.de



Public Relations



Events



Agentur Strothmann GmbH

Am Stadion 18-24
51465 Bergisch Gladbach

Telefon: 02202 / 2807-0
Telefax: 02202 / 2807-11

Kontakt@Agentur-Strothmann.de
www.Agentur-Strothmann.de

gronenberg
neuland.

haben Sie entdeckergeist?

Unser Leben verändert sich rasant. Das digitale Zeitalter erhöht die Geschwindigkeit in allen Bereichen und stellt immer höhere Anforderungen an Mensch und Umwelt. Die große Chance, die sich uns bietet: alte Rezepte über Bord werfen, Neues denken! Wir haben uns auf den Weg gemacht. Entdecken Sie, wie wir uns für Sie gewinnbringend in Ihren Workflow einbinden; Ihre Kommunikationsprozesse effizienter, sicherer und wirkungsvoller machen und intelligente, vernetzte Konzepte rund um Kommunikation entwickeln. Begleiten Sie uns! www.gronenberg.de

gronenberg
systempartner für print und medienlogistik



Vertrauen ist einfach.



ksk-koeln.de
sparkasse-gm.de
sparkasse-radevormwald.de
sparkasse-wiehl.de

Wenn man einen Finanzpartner
hat, der sich mit den Menschen
in der Region verbunden fühlt.

Wenn's um Geld geht

 Die Sparkassen
in Oberberg