

## Hausmessen

Wenn die Kunden die Firma stürmen

## Rechnung, Mahnung

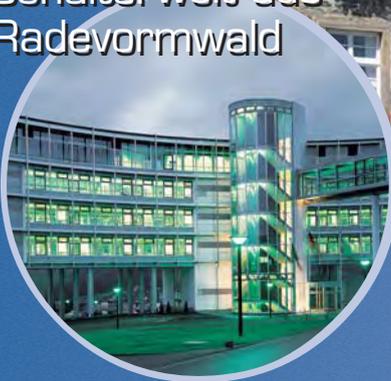
Ohne Umwege an Bares

## Hückeswagen

Den Strukturwandel geschafft

## Giersiepen GmbH & Co. KG

Multifunktionale Schalterwelt aus Radevormwald



# DOPPEL-GEWINN

Jetzt zu Erdgas und Solarthermie wechseln und Fördergeld sichern!



**750\*€**

**erdgas**

Weniger Energieverbrauch, weniger CO<sub>2</sub>-Ausstoß und dafür sogar Fördergeld! Wer jetzt seinen mindestens 15 Jahre alten Wärmeerzeuger durch moderne Erdgas-Brennwerttechnik, bestenfalls in Kombination mit klimaschonender Solarthermie, ersetzt, gewinnt gleich doppelt. Zeit ist Geld, denn unser Klima-Angebot gilt nur bis zum 31.12.2009 und die Anzahl der zu fördernden Anlagen ist begrenzt. Informieren Sie sich am besten noch heute!

\* Bei Austausch eines mindestens 15 Jahre alten Wärmeerzeugers mit einem anderen Energieträger als Erdgas durch einen Erdgas-Brennwertkessel in Kombination mit einer Solarthermie-Anlage der am Förderprogramm beteiligten Hersteller, zum Beispiel in einem Ein- oder Zweifamilienhaus. Voraussetzungen sind der Abschluss eines zweijährigen Gaslieferungsvertrages mit uns sowie ein erschließbarer Zugang zum Erdgasnetz (Abnahmestelle) in unserem Gas-Grundversorgungsgebiet.

**www.aggerenergie.de und unter 02261/3003-428**  
**vertrieb@aggerenergie.de**

 **AggerEnergie**



- 04 Titelthema**  
Hausmessen:  
Wenn die Kunden die Firma stürmen...



- 07 Wirtschaftsfakten**  
JobPerspektive:  
Neue Chancen im Betrieb
- 08 Wirtschaftsstandort vor Ort**  
Hückeswagen:  
Den Strukturwandel geschafft

- 12 Wirtschaftsfakten**  
FH Köln, Campus Gummersbach:  
Immer stärker der Wirtschaft zugewandt

- 13 Existenzgründung**  
BackUp GmbH:  
Mit Spitzen-Dienstleistungen duchstarten



- 14 Marktführer**  
Giersiepen GmbH & Co. KG:  
Die multifunktionale Schalterwelt  
aus Radevormwald

- 16 Wirtschaftsfakten**  
Oberbergs Unternehmen:  
Sie zählen zu den Erfolgreichsten  
Unternehmen im demographischen Wandel:  
Chancen erkennen und nutzen



- 18 Service**  
Rechnung und Mahnung:  
Ohne Umweg an Bares

- 19 Porträt**  
Brigitte Heck:  
Leidenschaft und kreative Ideen



- 20 Aktiv**  
Oberbergische Industriemuseen:  
Wenn die Anfänge lebendig werden

- 22 Gastrotipp**  
Restaurant Zur Koppelweide:  
Bergisch frisch genießen



### Es lohnt sich, genauer hinzuschauen.

Auch im Oberbergischen Kreis gibt es genügend Unternehmen, die die negative Entwicklung spüren. Andere dagegen präsentieren weiterhin gute Geschäftszahlen. In allen Branchen prägen starke und innovationsorientierte mittelständische Unternehmen den Kreis. Soziale Verantwortung zählt bei unseren Unternehmen zu den zentralen Werten, das wissen wir. Wo immer wir können, wollen wir Sie gerne dabei unterstützen, auch schwierige Phasen zu überstehen.

Auch diese Ausgabe von Oberbergische Impulse bietet wieder einen informativen Blick auf den Wirtschaftsstandort Oberberg. Wir stellen interessante heimische Unternehmen vor, geben ganz praktische Hinweise für den betrieblichen Alltag und informieren über Auszeichnungen für heimische Unternehmen. Besonders erfreulich ist, dass die Wirtschaftskraft und die Attraktivität des Oberbergischen Kreises in weiten Teilen Deutschlands mittlerweile wahrgenommen wird. Dazu tragen die Ehrungen für Wolfgang Oehm und Frank Ferchau ebenso bei wie die Vorreiterrolle des Kreises und seiner Kommunen als mittelstandsfreundliche Verwaltungen, die Prämierung des Hückeswagener Bürgermeisters Uwe Ufer als herausragender kommunaler Manager, die Revitalisierung des Steinmüllergeländes, die Höchstleistungen unserer Unternehmen und die Profilierung des Kreises als bedeutende Kunststoff-Region in NRW bei.

Wir bleiben in Bewegung – für Sie und den Wirtschaftsstandort Oberberg. Ihnen wünschen wir bei allen jetzt notwendigen unternehmerischen Entscheidungen ein gutes Gelingen.

Hagen Jobi  
Landrat des Oberbergischen Kreises  
Susanne Roll  
Geschäftsführerin der  
GTC Gummersbach GmbH  
Jochen Hagt  
Dezernent für Wirtschaftsförderung



Große und kleine Unternehmen nutzen das Kundenbindungsinstrument Hausmesse: Barlog plastics (rechts und links), Ton & Technik (Mitte)

## Hausmessen: Wenn die Kunden die Firma stürmen...

Je härter die Zeiten werden, desto mehr gilt für viele Unternehmen: Eine gute Beziehung zur Kundschaft stärkt das Unternehmen auch in schwierigen Phasen. Denn nicht immer und nicht in jeder Branche entscheidet allein der Preis: Service und Qualität schaffen Wettbewerbsvorteile. Dieses Image muss nur kontinuierlich aufgebaut werden – Veranstaltungen im eigenen Haus für Interessenten und Interessentinnen stärken das eigene Profil und schärfen bei den Besuchern das Bewusstsein dafür, die richtigen Lieferanten oder das richtige Dienstleistungsunternehmen gefunden zu haben.

Von Peter Schmidt

Komplexe CRM-Systeme (Customer Relationship Management) sind sicherlich je nach Betrieb eine sinnvolle Investition. Doch diese Programme zur Pflege der Kundenbeziehungen ersetzen nicht den persönlichen Eindruck. Kompetenz und Qualität vermitteln Menschen – und diese gilt es zu präsentieren.

Solche eine Präsentation kann auch aufregend sein. Barlog plastics beispielsweise hängte einen Smart an einer Kunststoff-Schraube und liftete den Wagen in die Höhe. Die sieben Gramm schwere Schraube hielt die 1.000 Kilogramm des Autos und hätte sogar insgesamt 2.750 Kilogramm gehalten. „Mit so eindrucksvollen Vorführungen zeigen wir optisch unsere Kompetenz“ betont Barlog-Mitgeschäftsführer Pe-

ter Barlog. Seit über zehn Jahren schon organisiert das oberbergische Unternehmen die Engelskirchener Kunststoff-Tage. Damit präsentiert sich das innovative Unternehmen, das sich besonders darum kümmert, Kunststoffe als Metalleersatz zu etablieren und immer neue Anwendungsbereiche zu erschließen, einem großen und vor allem fachkundigen Publikum.

### Hausmessen sind Kontaktbörsen

„Heute hat sich das Forum einen Namen gemacht“, so Peter Barlog. Die Gäste kommen aus Deutschland und den Nachbarstaaten, mittlerweile ist die Anmeldeliste so lang, dass gar nicht mehr alle Interessenten berücksichtigt werden können. Dies war 1997 anders, da haben sich Peter und Werner Barlog viel Mühe gemacht, Referenten überzeugt und fleißig telefoniert. Immerhin: Schon 1997 kamen rund 80 Interessierte. Damals waren die Kunststofftage die passende Lösung für das noch junge Unternehmen, das es sich nicht leisten konnte, zwei wichtige Branchenmessen zu besuchen. Peter Barlog: „Eine eigene Messe schien uns der richtige Ansatz, um die Kundenbindung zu stärken.“ Der Vorteil: Die potenzielle Kundschaft konzentriert sich nur auf die Barlog-Angebote, die unge-

teilte Aufmerksamkeit war gesichert.

Heute haben sich die Kunststofftage zu einem zentralen Branchenevent entwickelt, bei dem der Nutzen für Barlog plastics geblieben ist. „Die Gäste kommen sogar mit konkreten Fragen, mit Zeichnungen und Plänen oder auch mit Produkten und Teilen zu uns.“ So kann Peter Barlog schon während der Tage mit der Kundschaft neue Projekte besprechen. Alle Gespräche werden protokolliert und nachbereitet, der Adresspool kontinuierlich erweitert. Das „stärkt unsere Position auf diesem umkämpften Markt, auf dem wir als kleines Unternehmen flexibel reagieren und so manchen Mal unsere Vorteile ausspielen können.“ Mittlerweile haben sich die Kunststofftage durchaus zu einem Markenzeichen für Oberberg als bedeutender Standort der Kunststoffverarbeitenden Industrie entwickelt.

Was im Großen erfolgreich funktioniert, das klappt auch bei kleineren Betrieben. So machte sich Matthias Scheffe 1991 noch während der Abiturklausuren mit „Ton & Technik“ selbstständig. Heute ist Scheffe Diplom-Ingenieur und bietet Beschallungstechnik für Veranstaltungsräume, unterstützt mit seiner Akustikberatung Architekten bei der Raumplanung, versorgt Stadthallen und Theater mit der notwendigen akustischen Infrastruktur. Seit 2004 wen-



Foto: Barlog

Eindrucksvoll: Auto in der Luft



Foto: Arcus

Arcus Treppen: Kunst für Kunden

**TON & TECHNIK**  
*Seit 1988 für professionelle Tontechnik*

## Workshoptag Audio

am 14.06.2008  
 von 9:00 - 17:00 Uhr  
 im Haus Ton & Technik  
 Frömbbergstraße 4  
 51702 Bergneustadt

*Das absolute  
 „Muss“  
 für jeden  
 „Cheftechniker“!*

**Themen:**

- Drahtlos-technik**
  - Drahtlose Übertragungstechnik sowie deren Konfiguration
  - Frequenzbereiche, Frequenzwahl, Mehrkanalbetrieb
  - Drahtlos Mikrofone, Drahtlos Infrarotsysteme
  - Fernsteuerung und Überwachung von Drahtlosystemen
  - Bundesratgeber und Frequenznutzung
- Lautesprechersysteme und Endstufen**
  - Übersicht verschiedener Lautsprecher-Systeme, Qualitätskriterien von Lautsprechern
  - Endstufen und deren Vergleichswerte bzgl. Qualitätskriterien
  - Beschallungsanlagen: Systemaufbau und Lautsprecheranordnungen, Raumakustik, Frequenzanforderungen, Laufzeiten, Limiter

**Referenzen:**

**Carsten Lütke**  
 Sennheiser Vertrieb und Service

**Jürgen Langhans**  
 Bosch Communications Systems / EVI  
 Audio (Dynamcont, Electrovoice, Mica, Klark Teknik...)

**Kostenbeitrag:**  
 30,00 Euro

**Achtung!**  
 Nur begrenzte Teilnehmeranzahl

Hiermit möchte ich mich verbindlich zum Workshop an:

Name: \_\_\_\_\_  
 Straße Nr.: \_\_\_\_\_  
 PLZ Ort: \_\_\_\_\_  
 Tel. für Rückfragen: \_\_\_\_\_  
 eMail-Adresse: \_\_\_\_\_  
 Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Antwort  
**TON & TECHNIK**  
 Matthias Scheffe  
 Frömbbergstraße 4  
 51702 Bergneustadt

Faxantwort an: 02261 - 789 788-88 per Tel.: 02261 - 789 788-0 www.tontechnik.scheffe.de



Fachvorträge für Interessierte

plett mit Bordmitteln – binnen zwei Tagen waren die 250 Quadratmeter Firmenfläche zur Produktmesse umgebaut. Unterstützt wurde Ton & Technik von Experten seiner Lieferanten – der niedersächsische Mikrofon-Spezialist Sennheiser electronic GmbH & Co. KG stellte ebenso Personal zur Verfügung wie die CAMCO Produktions- und Vertriebs-GmbH als Spezialist für Beschallungs- und Beleuchtungsanlagen. „Wir haben hier mit wenig Aufwand viele Kunden erreicht“; so Matthias Scheffe. 1.000 Einladungen hatte er per Newsletter und Brief verschickt – 150 Menschen kamen tatsächlich. Trotzdem wurde das Konzept für 2008 geändert: „Immer mehr Menschen wollten fachlich informiert werden – wir haben jetzt thematisch orientierte Workshops an-

geboten.“ Im Einzelfall werden zwar deutlich weniger Menschen erfasst, doch so gelingt es auch dem Akustik-Experten, seinen Ruf als Qualitätsanbieter zu festigen.

### Für jede Kundschaft das spezielle Angebot

Das Prinzip bleibt gleich. Egal ob man sich an die private oder unternehmerische Kundschaft wendet. Immer geht es darum, das Image zu stärken, eine persönliche Beziehung aufzubauen und sich als hochwertige Adresse zu etablieren. Dies ist auch die Zielsetzung der arcus-Holtztreppen GmbH. Seit zehn Jahren sind die Hückeswagener mit dabei, wenn der Verbund der Treppenmeister-Geschäfte bei allen Partnern die Kundschaft zum „Tag der Treppe“ ruft. Immer kommen auch rund 100 Menschen, die die Treppen in Ruhe anschauen und fühlen können, die auch beraten werden und denen auch ein wenig Rahmenprogramm geboten wird. Die Kinder bauen dann mit firmeneigenen Bauklötzen riesige Türme, alle werden von der arcus-Belegschaft bewirtet. Einen sofortigen Käuferfolg erwartet Werbechefin Renate Krumreihn nicht:

det er sich an seine Kundschaft und lädt diese gezielt zu sich nach Bergneustadt ein. Während er die erste Hausmesse gemeinsam mit einem anderen Unternehmen organisiert, zog er 2006 seine Hausmesse alleine durch. Scheffe: „Die Kundengruppen waren zu unterschiedlich – ich wollte jetzt meine Kundschaft gezielter ansprechen.“ Organisiert wurde die Veranstaltung fast kom-

**Abfallentsorgung**

**Containerdienst**

**E-Schrottverwertung**

**Kompostierung**

**Schadstoffsammlung**



Ihre Entsorgungsprofis

**avea**

im Bergischen Land und in Leverkusen

AVEA GmbH & Co. KG  
 Hauptverwaltung  
 Im Eisholz 3  
 51373 Leverkusen

AVEA GmbH & Co. KG  
 Zweigniederlassung  
 Braunswerth 1-3  
 51766 Engelskirchen

☎ 0800 - 600 2003  
[www.avea.de](http://www.avea.de)

„Aber wir spüren, dass wir weiter empfohlen werden.“ Treppenverkauf ist eine langfristige Arbeit. Doch das Konzept, Menschen ins Haus zu holen, das ist bei arcus fest etabliert. So gibt es neben dem Tag der Treppe auch mittlerweile schon im dritten Jahr die „Zwischenstufe“ – eine Kulturveranstaltung im Treppenstudio. 2008 stellten fünf Künstlerinnen und Künstler ihre Werke aus, an einem Samstag war die Werkstatt der Ort für ein Jazzkonzert. „So können die Menschen uns ungezwungen kennenlernen.“ Auch das steigert den Bekanntheitsgrad – und darum geht es Renate Krumreihn.

Wie sinnvoll es gerade für Handwerksunternehmen ist, die Türen zu öffnen und den direkten Kontakt zu den Menschen zu suchen, das bestätigt auch

Rolf Herweg für den Wipperfürther Handwerksverband „Kreative Handwerker“. Einmal jährlich lädt der Verband zur Hausmesse, einmal monatlich sitzen die Handwerksmeister alle im Haus und geben „Meisterrat“ und einmal jährlich besucht der Verband die Bergische Baumesse in Bergisch Gladbach. Herweg: „Es gibt Zeiten, da ist es bei solchen Terminen richtig voll.“ Fachkundiger Rat in angenehmer Atmosphäre – vor Weihnachten beispielsweise bei Glühwein und Stollen – ist gefragt bei der Kundschaft.

### Auch Baumärkte locken mit Fachinfos

Mit fachlichen Informationen wollen auch die Kunden im Gummersbacher OBI-Baumarkt versorgt werden. Mehr-

mals im Jahr organisiert der stellvertretende Marktleiter Axel Euskirchen eine OBI-Hausmesse in Dieringhausen und immer kann die Kundschaft ausprobieren. Sei es, dass auf dem OBI-Boden testweise Fliesen verlegt werden oder dass Effektglassuren die Wände vorübergehend verschönern.

Dass Hausmessen auch bei Industrieunternehmen langfristig Wirkung zeigen, bestätigt Bernd Müller. Der Vertriebsleiter der Otto Kind AG, Spezialist für Betriebs- und Ladeneinrichtungen mit Sitz in Marienheide, hatte im April 2007 die Kind-Technologietage organisiert. Gemeinsam mit Partnerunternehmen wurde zwei Tage lang ein umfangreiches Fachprogramm geboten, eine Produktausstellung zeigte die technologischen Spezialitäten. Organisiert wurde alles mit Bordmitteln, externe Dienstleister waren nicht notwendig. So bleiben die meisten der Hausmessen preiswert und wirtschaftlich. Für den Ladeneinrichter hat sich die Veranstaltung regelrecht ausgezahlt: „Darüber haben wir einige Aufträge akquiriert“, betont Müller. Denn auch die Partnerunternehmen hatten ihre Kunden eingeladen und einige davon stehen jetzt bei der Otto Kind AG auf der Kundeliste. Für Müller ist klar, die Technologietage waren erfolgreich: „Wir laden in diesem Jahr wieder ein.“



### Erfolgstipps für die Hausmesse

- **Zielgruppe klären:** Es ist ein Unterschied, ob man sich ans Fachpublikum richtet oder im Rahmen eines „Tages der offenen Tür“ an die Nachbarschaft oder auch an die Familien der Mitarbeiter. Ein Tag der offenen Tür stärkt zwar die Mitarbeiterbindung und bindet das soziale Umfeld ein – verkaufsfördernder jedoch ist eine fachlich ausgerichtete Kunden- und Geschäftspartnerveranstaltung. Beides an einem Termin geht nicht.
- **Heimvorteil nutzen:** Während bei einer Branchenmesse um die Aufmerksamkeit der Besucherinnen und Besucher geworben wird, gehört hier dem Veranstalter die komplette Aufmerksamkeit. Sie wählen Themen und Gastaussteller. Eine sorgsame Auswahl lohnt sich.
- **Mitarbeiterschaft einbinden:** Ihr Team steht für Ihre Qualität. Sie sind „Ihre“ Experten und Service-Kräfte. Dies sichert einerseits die breite Unterstützung und zeigt Ihrer Kundschaft auch, welch motiviertes Team bei Ihnen arbeitet.
- **Anlass finden:** Der Reiz, eine Hausmesse zu besuchen, ist besonders groß, wenn es zum Beispiel neue Produkte oder Verfahren zu präsentieren gibt.
- **Der richtige Zeitpunkt entscheidet:** Erfahrungsgemäß kommen private Kunden eher an den Tagen des Wochenendes, beruflich motivierte Kunden wiederum kommen gerne während der Arbeitszeit.
- **Geschenke erhalten die Freundschaft:** Aber sie sollten nicht zu groß sein. Außerdem: eigene Produkte zu verschenken, das wirkt auch nicht immer gut. Es sei denn, sie sind pfiffig arrangiert oder z.B. mit einem Schlüsselband oder ähnlichen Dingen kombiniert. Seien Sie ruhig phantasievoll.
- **Nachbereitung organisieren und die Zeit dafür einplanen:** Die Wirkung einer Hausmesse ist langfristig. Also versenden Sie beispielsweise Fotos, bieten Sie den Besucherinnen und Besuchern im Anschluss ein attraktives Angebot und halten Sie so den Kontakt aufrecht.



# JobPerspektive: Neue Chancen im Betrieb

„Wir sind sehr zufrieden mit unserem neuen Mitarbeiter.“ Durchweg positiv urteilt Martin Schwirten, Mitgesellschafter der Gummersbacher S+K Holzbau GmbH, nach der Einstellung eines langzeitarbeitslosen Helfers. Im Rahmen des Programms JobPerspektive der Arbeitsgemeinschaft Oberberg hat er die Chance genutzt: 75 Prozent Lohnzuschuss zahlen sich für ihn aus – und der Langzeitarbeitslose hat eine neue Perspektive auf dem Arbeitsmarkt.

„Es gibt viele Arbeitslose, die wollen arbeiten und zeigen das dann auch, wenn Sie wieder eine Arbeitsstelle antreten“, so André Kaminetzki. Er koordiniert bei der Arge Oberberg, Stabstelle Arbeitsmarkt, unter anderem dieses Programm zur Integration Langzeitarbeitsloser. Er und sein Team bieten

die Möglichkeiten des Programms „JobPerspektive“ den Arbeitgebern aktiv an, erinnert sich auch Schwirten: „Die Mitarbeiter/innen der Arge standen bei uns vor der Haustür und haben dann das Programm erklärt.“

Grundsätzlich gilt: Bei der Einstellung eines Langzeitarbeitslosen oder einer Langzeitarbeitslosen mit Vermittlungsschwierigkeiten zahlt die Arge den einstellenden Betrieben 75 Prozent Lohnzuschuss für mindestens zwei Jahre, dazu noch bei Bedarf bis zu 2.000 Euro für Qualifizierungen und im Einzelfall zusätzliche Maßnahmen, die für den Aufbau der Beschäftigung notwendig sind.



Bei Schwirten wie auch bei den meisten anderen der seit April 2008 erfolgreich vermittelten 40 Arbeitslosen übernehmen diese einfache Helfertätigkeiten. Arbeiten, die sonst vom teuren Fachpersonal geleistet wurden. Schwirten: „Der Mann hilft uns beim Laden, räumt die Baustelle auf, trägt Material.“ psch

### Kontakt:

- Radevormwald und Hückeswagen  
T: 02195 92774-300 und  
T: 02195 92774-350
- Wipperfurth und Marienheide  
T: 02267 87271-44
- Engelskirchen und Lindlar  
T: 02263 96878-340
- Gummersbach  
T: 02261 8156-304 und  
T: 02261 8156-207
- Bergneustadt und Reichshof  
T: 02261 50185-307
- Nümbrecht und Wiehl  
T: 02293 81678-210
- Morsbach und Waldbröl  
T: 02291 90942-18



### GO MIT Seminarprogramm 2009:

#### Thema: Unternehmerperson?

Charakteristiken einer Unternehmerpersönlichkeit  
**Datum:** 28.01.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Alexander Reyss, STEP4WARD - Institut für das Reiss Profile in Personalentwicklung und Leistungssport

#### Thema: Steuerinfos für ExistenzgründerInnen

Wer oder Was ist ein Gewerbetreibender, Freiberufler und freier Mitarbeiter?  
**Datum:** 11.02.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Wolfgang Hornbruch, Dr. Harzen & Partner KG

#### Thema: Marketing für ExistenzgründerInnen

**Datum:** 25.02.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Peter Schürholz, Existenzgründungs- und Unternehmensberatung

#### Thema: Existenzgründungen im Handwerk

**Datum:** 11.03.2009 von 17.00 bis 19.00 Uhr  
**Referent:** Herr Torben Viehl, Unternehmensberater - Handwerkskammer zu Köln

#### Thema: Mit Sicherheit! zum Erfolg

Tipps zur betrieblichen und privaten Absicherung  
**Datum:** 25.03.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr François Stamm, Genius Finance Coaching

#### Thema: Was kommt nach der Gründung

Fallstricke und wichtige Aufgaben in der Unternehmensaufbauphase  
**Datum:** 22.04.2009 von 17.00 bis 19.00 Uhr  
**Referent:** Herr Norbert Hütten, Unternehmensberater

#### Thema: Übernahme eines bestehenden Betriebes - auch eine Form der Existenzgründung

**Datum:** 06.05.2009 von 17.00 bis 19.00 Uhr  
**Referent:** Herr Dirk Hecking, Unternehmensberater

#### Thema: Rechtliche Aspekte einer Existenzgründung - GmbH, Klauseln & Co.

**Datum:** 20.05.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Dr. Tobias Rolfes, IHK zu Köln

#### Thema: Verkaufs- bzw. Verhandlungsgespräche planen und führen

Tipps für Existenzgründer und junge Unternehmen  
**Datum:** 10.06.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Norbert Barabasch

#### Thema: Vorbereitung auf das Bankgespräch

**Datum:** 24.06.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Andreas Dannenberg, Sparkasse Gummersbach-Bergneustadt

#### Thema: Controlling – ein Instrument der Unternehmensplanung und der Unternehmenssicherung

**Datum:** 08.07.2009 von 17.00 bis 20.00 Uhr  
**Referent:** Herr Wolfgang Hornbruch, Dr. Harzen & Partner KG

#### Ort aller Veranstaltungen:

Gründer- und TechnologieCentrum Gummersbach GmbH, Bunsenstraße 5, 51647 Gummersbach

#### Kosten:

10,00 Euro pro Person

#### Anmeldung:

bitte per E-Mail: info@go-mit.net oder per Fax: 02261 814 900



in Partnerschaft mit regionalen Institutionen  
Telefon: 02261/814-509  
www.go-mit.net



Fotos: psfht

Reichhaltige Gewerbelandschaft: Klingelberg (links), Recknagel (Mitte) und Schmiedewerk der SSK von Schaeven Gruppe (rechts)

# Hückeswagen: Den Strukturwandel geschafft

Von Peter Schmidt

**Von der traditionellen Textilindustrie Hückeswegens ist nichts geblieben. Doch in den vergangenen Jahrzehnten hat es die Stadt im Norden des Kreises geschafft: Hückeswagen zählt landesweit zu den innovativen Wirtschaftsstandorten – eine engagierte Kommunalverwaltung und ein interessanter Mix von bestens aufgestellten Unternehmen sind die erlebbaren Beweise. Heute kommen Wirtschaftsexperten anderer Kommunen, um vom Erfolg der Hückeswegener zu lernen.**

Noch vor etwa 20 Jahren war man in Hückeswagen eher bescheiden. Führende Unternehmen wie die Klingelberg GmbH und die Pflitsch GmbH & Co. KG prägten diesen Wirtschaftsstandort, doch im landesweiten Konzert spielte die Stadt keine besondere Rolle. Das änderte sich in den 1990er Jahren. Damals wollte man mit der Nachbarstadt Remscheid in Bergisch Born ein Gewerbegebiet entwickeln. Gleichzeitig wollten sich beide Städte gemeinsam am NRW-Projekt „move“ zur Förderung der kommunalen Mittelstandsorientierung beteiligen. Aus der gemeinsamen Meldung wurde nichts, Remscheid hat sich aus dem Projekt zurückziehen. „Fast hätten wir uns entschieden, nicht teilzunehmen – doch wir haben uns vom Ministerium überzeugen lassen, dass so ein Projekt gerade für eine kleine Stadt sehr vorteilhaft sein kann“, erinnert sich Hückeswegens Wirtschaftsförderer Dietmar Persian.

## Kleine Kommune mit Vorteilen

Der Erfolg kann sich sehen lassen. Bei der Beendigung des move-Projektes schnitt Hückeswagen mit einer Durchschnittsbewertung von 2,5 wieder besser ab als der Landesdurchschnitt mit 3,0. Dazwischen lag ein ordentliches Stück Arbeit (s. Oberbergische Impulse 4/2006). „Wir haben dabei aber auch gelernt, dass eine kleine Kommune echte Vorteile hat – übersichtliche Strukturen und kurze Wege in der Verwaltung sind gegeben“, so Dietmar Persian. Hückeswagen hat dies ver-

knüpft mit dem Willen, ein gutes Klima für die Unternehmen zu schaffen.

Dass dies so gut geklappt hat, dies mag auch an der Geschichte der Stadt liegen. Hier an der Wupper war eine der Hochburgen der Textilindustrie. Doch nach dem Krieg bis in die 1970er Jahre erlebte die Branche nach einem kurzen Aufschwung einen langen und tiefgreifenden Niedergang. Traditionsbetriebe mit über 100-jähriger Geschichte sind am Ort selten.

Die Klingelberg GmbH zählt zu diesen Ausnahmen. Vorläufer des Unternehmens war das 1814 in Remscheid beheimatete Handelsunternehmen für Stahl- und Eisenwaren von Ferdinand Klingelberg, 1863 dann wurde das Vorläuferunternehmen der heutigen Klingelberg GmbH gegründet. 1916



schon wurde die Werkzeugfertigung nach Hückeswagen verlegt. Heute ist Klingelberg nicht nur das traditionsreichste Hückeswegener Unternehmen – der Standort der weltweit agierenden Klingelberg-Gruppe ist der bedeutendste Arbeitgeber mit rund 650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor Ort und insgesamt rund 1.000 weltweit. Als Weltmarktführer dominiert das Unternehmen bei der Entwicklung, Fertigung und Lieferung von Maschinen zur Herstellung spezieller Kegelräder.

## Lüsterklemmen statt Textilwaren

Das zweite große Hückeswegener Unternehmen stammt ursprünglich aus Marienheide. Dort gründete 1919 Ernst Pflitsch gemeinsam mit zwei Verwandten ein Unternehmen zur Produktion von Lüsterklemmen als damals moderne Methode der Kabelverbindung. 1938 wurde in Hückeswagen die ehemalige Tuchfabrik von Carl Brockhacker gekauft und das Unternehmen in den heutigen Nordkreis verlagert. Dies steht quasi symbolhaft für den Hückeswegener Strukturwandel. Die historische Textilindustrie verschwand – die zukunftssträchtige Kunststoffverarbeitung kam, bei Pflitsch gleich kombiniert mit der damals wie heute ebenfalls zukunftsfähigen Elektroindustrie. Heute ist Pflitsch bundesweit führendes Unternehmen für Kabelverschraubungen und Kabelkanalsysteme. Ständig neue Innovationen sichern dem Hückes-



Pflitsch und Klingelberg - zwei der wichtigsten Hückeswegener Unternehmen

wagener Unternehmen den Vorsprung auf den Märkten – durch patentgeschützte Entwicklungen sind die Pflitsch-Kabelverbindungen in rauen Umgebungen einsetzbar. 100-prozentig wasserdicht, besonders robust und langlebig. Bei Pflitsch arbeiten heute über 220 Mitarbeiter.

Der Zuzugstrend ist die Basis für den Hückeswagener Erfolg als Wirtschaftsstandort. Dazu hat man schon früh die ersten Weichen gestellt – besonders westlich der Stadt entstanden in den vergangenen Jahrzehnten neue Gewerbegebiete.



Herausragend: Klare Wegweisung

Diese Gewerbegebiete bieten seit Jahren und bis heute Platz für immer neue zuzugswillige Unternehmen. So findet sich hier die Großmetzgerei Blumberg GmbH, 1901 in Wipperfürth gegründet und später dann nach Hückeswagen umgezogen. Oder die aus Wermelskirchen stammende Landbäckerei Bauer, die ihre Vergrößerungspläne 2006 in Hückeswagen realisierte.

### Viele Unternehmen sind zugezogen

Unter den zugezogenen Unternehmen sind neben den regionalen Größen wie die beiden Lebensmittelproduzenten auch weltmarktorientierte und weltmarktführende Unternehmen. Zu den bedeutendsten zählt die Joh. Clouth GmbH & Co. KG, führender Hersteller für Klingen und Schaber, die in der Papierproduktion eingesetzt werden (s. Oberbergische Impulse 1/2007). Das aus Remscheid stammende Unternehmen hat in Hückeswagen 2002 seinen neuen Firmensitz bezogen und beliefert von hier nun die Märkte der Welt.

Ein charakteristisches Merkmal des Hückeswagener Unternehmensmixes ist es, dass es kaum eine Konzentration



Fotos: psch

Erinnerung an die Textilindustrie

on auf spezielle Branchen gibt. Dies ist eine gute Basis für die Krisenfestigkeit einer Region. Wie für das Bergische Land charakteristisch, gibt es auch in Hückeswagen bedeutsame Zulieferer für die Automobil-Branche. Darunter die ixetic GmbH, mit 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein wichtiges Unternehmen am Ort. Bei ixetic werden Vakuumpumpen für die Automobilindustrie gefertigt, während die bfl Feinstanzteile GmbH die Trägerplatten für die Bremsbeläge produziert. Ein Produkt, das auch bei schleppendem Automobilabsatz gut verkauft wird. Denn

# ich hab auch Füße

## Wir bringen Sie zum Laufen!

In unseren neuen Räumen im Gesundheitszentrum Berstig helfen wir Ihnen mit höchster fachlicher Kompetenz und modernster technischer Ausstattung weiter. Die neue RPP.

# RPP

Ambulantes Therapie- und Reha-Zentrum  
im Gesundheitszentrum Berstig

Am Hüttenberg 1 • 51643 Gummersbach

Telefon 02261 - 17 - 4000





Stahl - Traditionswerkstoff in Hückeswagen

auch alte Autos müssen bremsen – und werden Bremsbeläge ausgewechselt, dann werden auch die neuen Trägerplatten montiert.

Ebenfalls typisch für das Bergische Land ist es, dass mit der Stadtfeld Elektronische Fabrik GmbH & Co. KG (HSW Stadtfeld) ein Produzent elektrotechnischer Produkte am Ort angesiedelt ist. Dieses 1961 in Wipperfürth gegründete Unternehmen kam 1988 ins heutige Industriegebiet Ost und produziert hier energiesparende Elemente beispielsweise für öffentliche Beleuchtungsmasten.

### Schwere Pressen

Im Bergischen Tradition hat ebenso die Metallver- und -bearbeitung. Auch hier gilt: Die bedeutenden Hückeswagener Unternehmen sind kein Jahrhundert alt, sie haben sich den Standort ausgesucht und sich hier zukunftsorientiert aufgestellt. So übernahm die SSK von Schaewen-Gruppe in den 1970er Jahren einen damals rund 90 Jahre alten Schmiedebetrieb. In das Industriegebiet Kobeshofen (heute Süd) waren die 1880 gegründeten Stahlwerke Urbach gezogen, da sie dem Bau der Wuppertalsperre weichen mussten. Die Investorengruppe führt nun unter dem Namen SSK von Schaewen Hückeswagen GmbH die Metalltradition fort. Riesige Pressen mit einer Kraft von 2000 Tonnen produzieren hier Schmiedestücke bis 14 m Länge und 16 Tonnen Gewicht.

Mit kleineren Metallstücken bescheidet sich die Feilisch und Cantow GmbH – Hersteller von Sonderwerkzeugen, Feilen, Schrauben und Rohrsteckschlüsseln. Die AGP Maschinenbautechnik GmbH wiederum fertigt Prototypen und

Einzelteile – aber auch die Führungssäulen für die Straßenfräsmaschinen. Dass Hückeswagens Unternehmen zukunftsorientiert arbeiten, das beweist die Recknagel Präzisionsstahl GmbH. Firmenchef Peter Recknagel verkauft bereits seit der Jahrtausendwende seine Werkzeugstähle, Frästeile etc. per Internet unter [www.stahlnetz.de](http://www.stahlnetz.de). Heute ist dies der wichtigste Vertriebsweg des Unternehmens. Klassisch Bergisch sind die Maurerkellen, wie sie die Haromac Werkzeugfabrik GmbH & Co. KG seit 1999 in Hückeswagen herstellt. Auf die Werkzeuge für Maler hat sich die ehemals aus Remscheid stammende Pariere – Paul Riethmüller Maler- und Bauwerkzeugfabrik wiederum spezialisiert.

Das benachbarte Wermelskirchen gilt als ein Zentrum der Rollen-Industrie. In dieser Branche holt Hückeswagen auf – vier Unternehmen beschäftigen sich mit diesem Spezialthema. Produziert und verarbeitet wird bei der AS Rollen GmbH, der Proroll GmbH und der Halver Gerrath GmbH, während sich die Rollentechnik vom Stein GmbH auf den Handel von Rollen mit Rädern konzentriert.

Unternehmen und Kommune haben etwas gemeinsam: die Fähigkeit, sich professionell und zukunftsorientiert darzustellen. Die arcus Holztreppen GmbH beispielsweise präsentiert sich schon durch das auffallende Werksgelände außergewöhnlich. Auch die Haustechnologie beweist: Bei arcus denkt man zukunftsorientiert. Denn hier sorgt eine Holzhackschnitzelheizung für angenehme Temperaturen. Die Treppenfirma ist mittlerweile eine der bedeutendsten der Region. Und mit Detmar Hungerberg hat sich ein Hückeswagener als Instrumentenbauer einen Namen gemacht. Ganz allein baut er individuelle Cembali und Hammerflügel nach historischem Vorbild. Jedes Stück eine echte Meisterarbeit.



Stilmix: ein interessantes Handelskonzept

Nicht nur in der Produktion wird hier Neues gewagt. Auch im Handel präsentiert sich die kleine Stadt modern. Kaum Handelsketten haben sich hier breit gemacht, ein starker inhabergeführter Einzelhandel prägt die Geschäftslandschaft im Städtchen. Fachgeschäfte bieten individuellen Service. Zukunftsweisend ist dabei die Kooperation von „Stilmix“ – drei Geschäfte von eigenständigen Händlern in einem Ladenlokal. Fotografie gibt es hier, Geschenkartikel und modische Bekleidung. Nicht weit davon entfernt ein richtig trendiger Friseurladen, den man eher in Kölns oder Düsseldorfs City vermuten würde, als hier in der Altstadt.

### Zukunftsorientiertes Hückeswagen

Hückeswagen profitiert von seinen weichen Standortfaktoren, die engagiert gefördert werden. Familien werden beim Erwerb von Baugrundstücken im neuen Baugebiet Weierbachblick finanziell gefördert, der 18-Loch-Golfplatz ist ebenso ein Qualitätsfaktor wie die Talsperren, die grüne Bergische Umgebung und damit der Erholungswert.

Ebenso lebt Hückeswagen vom Engagement der hier beheimateten Menschen – und ganz besonders der hier angesiedelten Unternehmen. Die engagieren sich als Einzelhändler in der Werbegemeinschaft oder alle gemeinsam im Stadtmarketing Hückeswagen e.V. bzw. in hui, der Hückeswagener Unternehmerinitiative. Feste in der City werden ebenso organisiert wie die Vernetzung der heimischen Betriebe gestärkt. Hier agieren Unternehmen, die nicht nur in der Region Maßstäbe für regionales Engagement setzen. So wurde Ende November die Pflitsch GmbH & Co. KG mit dem Zukunftspreis Demographie der Volksbank Oberberg ausgezeichnet (s. Beitrag Seite 16).

Engagiert zeigen sich immer wieder die Stadtverwaltung und die lokale Wirt-



Fotos: psch

Die Großmetzgerei im Oberbergischen

schaftsförderung. 2007 wurde Hückeswagen als erste deutsche Stadt gemeinsam mit Nagold als mittelstandsfreundliche Stadt zertifiziert und im gleichen Jahr mit dem Artus-Preis für Entbürokratisierung ausgezeichnet. Danach zählt Hückeswagen zu den besten 20 Behörden zwischen Nordsee und den Alpen. Von der falschen Bescheidenheit aus den 1990er Jahren, doch nur eine kleine Stadt zu sein und damit nichts Besonderes, ist nichts mehr geblieben. Hückeswagen weiß seine Stärken gut zu verkaufen und weiter zu profilieren. Bürgermeister Uwe Ufer betont, dass nicht die Größe entscheidend ist: „Denn heute ist es so, dass die Schnellen die Langsamen fressen – und wir sind richtig schnell.“

## Kontakt:

Stadtverwaltung Hückeswagen  
Dietmar Persian  
Etapler Platz 38  
42499 Hückeswagen  
T: 02192 88-600  
F: 02192 88-689  
E: Dietmar.Persian@stadt-hueckeswagen.de  
I: www.hueckeswagen.de

## Hückeswagen in Zahlen:

Einwohner: 16.155  
Fläche: 50,46 Quadratkilometer  
Einwohnerdichte: 320 Einwohner/Quadratkilometer  
Schulen: 3 Grundschulen (alle als offene Ganztagschule), 1 Hauptschule (Ganztagschule), 1 Realschule, 1 Förderschule, Berufsbildungsinstitut, kirchliches Bildungswerk  
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte: 5.803  
Erreichbarkeit: Bundesautobahn A 1 (Anschlussstellen Remscheid und Wermelskirchen je rund 10 km entfernt), A 45 (Anschlussstelle Meinerzhagen), B 237 von Gummersbach nach Remscheid, B 229 (Richtung Lennepe) und B 51 (Richtung Wermelskirchen) als Zubringer von der Autobahn zur B 237

## Steuersätze:

- Grundsteuer A: 305 %
- Grundsteuer B: 395 %
- Gewerbesteuer: 440 %

Freie Gewerbeflächen: rund 100.000 Quadratmeter

**Rückblick:** Hückeswagen hat ein Schloss und eine reiche Geschichte. Erstmals 1085 erwähnt, konnten sich die Hückeswagener bis ins 13. Jahrhundert eigenständig neben den Grafen von Berg behaupten. Historisch profitierte auch Hückeswagens Wirtschaft vom Wasserreichtum. Zahlreiche Mühlen und Hämmer wurden etabliert, Hückeswagen galt als Tuchmacherstadt. Noch heute kündigen die schmucken Tuchmachervillen von der großen Zeit der Textilindustrie. 1970 stellten mit den Tuchfabriken Arnold Hueck & Cie. und C. & F. Schnabel und etwas später auch die Firma Karl von der Heyden die letzten Textilunternehmen ihre Arbeit ein. Doch da hatte Hückeswagen den Strukturwandel schon lange angepackt.

# gronenberg

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 wenige Schnittstellen, weniger Aufwand, weniger Kosten.
- 2 Clever produzieren mit Datenmanagement.**  
Kluges Datenmanagement und digitale Techniken eröffnen, systematisch genutzt, enorme Potentiale
- 3 Sparen durch unser Know-How.**  
Wir analysieren gemeinsam mit Ihnen den gesamten Prozess der Druckabwicklung und finden Einsparpotenzial – mit Erfolg.

Albert-Einstein-Straße 10 · Industriegebiet Bomig-Ost · D-51674 Wiehl  
Telefon 02261 9683-0 · Fax 02261 9683-50



FH Köln, Campus Gummersbach:

## Immer stärker der Wirtschaft zugewandt

Mit dem Umzug auf das Gummersbacher Steinmüller-Gelände positioniert sich der Campus Gummersbach der Fachhochschule Köln verstärkt als Partner der Wirtschaft. Ein Gespräch mit Dekan Prof. Dr.- Ing. Christian Averkamp.

*Was ist Ihr Angebot an die Unternehmen der Region?*

Die Unternehmerforen sind ein neues Angebot an die Unternehmen der Oberbergischen Wirtschaft, um den Wissenstransfer zwischen FH und der Wirtschaft zu befördern. Neben unserer Ausbildung werden wir in Zukunft mit Dienstleistungen auf die Unternehmen in Oberberg zugehen. Die Struktur für derartige Angebote ist am Campus Gummersbach mit der Präsenz von acht Kompetenzfeldern – acht Instituten – umgesetzt. Darüber hinaus ist eine Transfer GmbH gegründet worden, über die die Dienstleistungen an die Unternehmen abgerechnet werden können. Von Materialprüfungen bis hin

zu angewandeten Informatiklösungen kann die GmbH über das Dienstleistungsangebot des Campus verfügen.

*Die Unternehmen benötigen neben frischem Wissen auch Führungskräfte - wie hilft die FH bei der Rekrutierung?*

Zusammenarbeit ist dann erfolgreich, wenn es den Partnern gelingt, „win-win-Situationen“ zu schaffen. Die FH will über mehr Drittmittel aus der Wirtschaft profitieren, die Unternehmen wiederum benötigen gute Führungsnachwuchskräfte. Gerade der mit der IHK Köln und dem Oberbergischen Kreis neu ins Leben gerufen Studienfonds bietet eine sehr gute Rekrutierungsplattform für die Unternehmen.

*Was ist geplant, um Unternehmen und FH enger zu verknüpfen?*

Die Zukunft der Zusammenarbeit zwischen FH und der Oberbergischen Wirtschaft sehe ich in strategischen Projekten. Hier gibt es bereits gute Ansätze wie zum Beispiel die Mitarbeit der FH im Clustermanagement „Kunststoff“. Diese Ansätze müssen ausgebaut und verbindlich gemacht werden. Verbindlichkeit drückt sich dabei auch in der Bereitschaft aus, für Leistungen der FH etwas zu zahlen. Insgesamt kann festgestellt werden, das die Oberbergische Wirtschaft, IHK, das GTC und die Wirtschaftsförderungen des Kreises und der Kommunen gut unterwegs sind, um den Wissenstransfer von der FH am Campus Gummersbach zu den Unternehmen gewinnstiftend zu nutzen. Ein wichtiges Signal ist sicherlich auch die geplante Etablierung der Stiftungsprofessur „Kunststoff“, die im Rahmen von KIO entstand und von acht Unternehmen getragen wird. Diese wird sich dem Thema Werkstoff-Entwicklung widmen und damit auch der heimischen Industrie wichtige Dienste leisten.



... in 48 Ländern der Welt

Wir nutzen Energie sinnvoll

## Energiekosten sparen mit ONI-Systemtechnik !

Kühl-/Kälteanlagen

Wärmerückgewinnung

Temperiersysteme

Klimatechnik

Reinraumtechnik

Trockenkühler

Maschinenabspeckung

Mietkälteanlagen



Fachberatung

Systemanalyse

Projektplanung

Energieoptimierung

Schaltschrankbau

Wartungsservice

Kälteanlagenservice

Mietkältemaschinen

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



## BackUp GmbH: Mit Spitzen-Dienstleistungen durchgestartet

Am Anfang stand das Ende. Denn vor dem unternehmerischen Ruhm stand für Frank Kronacher, Michael Heinrich und Robert Kuhn vor fast drei Jahren zunächst eine Niederlage, als das Unternehmen, in dem sie seit einem Jahrzehnt als Diplom-Ingenieure und Diplom-Betriebswirt arbeiteten, plötzlich die Segel streichen musste. Doch der Entschluss war schnell gefasst, die Selbstständigkeit das Ziel. Fachlich und menschlich passte es, ein Büro im Gründer- und TechnologieCentrum Gummersbach war rasch gefunden, und die Kontakte, die man in der Vergangenheit geknüpft hatte, bildeten das Startkapital für die neue Firma. Deren Name fiel den Jung-Unternehmern beim Joggen ein: BackUp. Ein Begriff aus der Informationstechnik und dem Eishockey. Im ersten Fall zur Datensicherung gedacht, beim Sport den Ersatz-Torwart bezeichnend.



Frank Kronacher, Robert Kuhn und Michael Heinrich (v.li.) leiten BackUp

Damit trifft BackUp den Nagel auf den Kopf. Die junge Firma bietet als Personal-Dienstleistungsunternehmen den Firmen, die aufgrund ihrer Auftragslage rasch Unterstützung in den Bereichen EDV und Engineering benötigen, Planungssicherheit und personellen Ersatz. Kompetent und professionell erarbeiten die als Ingenieure, Informatiker, Techniker oder technische Zeichner tätigen BackUp-Mitarbeiter Lösungen für Projekte, entwickeln, testen und sorgen dafür, dass Auftragsarbeiten zielorientiert und termingerecht abgewickelt werden.

### Namhafte deutsche Hersteller als Kunden

Was heißt das genau? Ob die Elektronik für den Autopiloten von Flugzeugen entwickelt werden muss oder die komplexe Technik für eine Waschmaschine, ob Systemlösungen in der Medizintechnik oder im Anlagenbau notwendig sind - immer ist BackUp zur Stelle. Große deutsche Anbieter wie der Hausge-

räte-Hersteller Miele & Cie. KG, das Luft- und Raumfahrtunternehmen Diehl-Avionik Systeme GmbH, der Mischkonzern Liebherr-International Deutschland GmbH oder Lichtspezialist Hella KGaA Hueck & Co. gehören zum Kundenkreis. „Wir haben das Wissen und wir besitzen die entsprechenden Fachleute“, bekennen die drei Geschäftsführer stolz.

Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Viel Wert wird auf die Auswahl der Mitarbeiter gelegt. In nur zwei Jahren ist die Belegschaft auf rund 70 Fachleute angewachsen – Tendenz steigend, denn die Auftragsbücher sind gut gefüllt. Zwar erwartet man auch in Gummersbach aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Krisenstimmung eine Delle, doch der Markt für technische Hochqualitäts-Dienstleistungen dürfte weiter wachsen. Grundlage des BackUp-Erfolges ist das Wissen der Mitarbeiter. Verständlich, dass sich die Geschäftsführung in besonderem Maße um die Spezialisten kümmert. Eine übertarifliche Bezahlung ist selbstverständlich

und die Fluktuation gering. Dies ist ein Beleg dafür, dass der Begriff des „guten Betriebsklimas“ bei BackUp nicht nur eine Floskel ist.

### Weiter auf Wachstumskurs

Bei den drei Gründern herrscht ob der rasanten Entwicklung große Zufriedenheit. „Unser Business-Plan hat so etwas gar nicht vorgesehen“, schmunzeln sie und setzen sich schon neue Ziele. Mittelfristig will man den Kunden In-House-Komplettlösungen anbieten – Elektronikprodukte sollen in Gummersbach konzipiert und erstellt werden. Dann will BackUp über eine deutschlandweite Filialstruktur nachdenken, um Vertriebswege und Kundenbetreuung den gewachsenen Anforderungen anzupassen. Noch vor drei Jahren waren Frank Kronacher, Michael Heinrich und Robert Kuhn unverschuldet im Abseits gelandet. Jetzt gibt man Vollgas, ein Tempolimit ist nicht in Sicht. Ein gutes Gefühl für das Gummersbacher Unternehmen. Bernd Vorländer

### BackUp EDV & Engineering

<b>Gegründet:</b>	2006
<b>Unternehmensform:</b>	GmbH
<b>Standort:</b>	Gummersbach
<b>Mitarbeiter:</b>	rund 70
<b>Geschäftsführer:</b>	Michael Heinrich, Frank Kronacher, Robert Kuhn
<b>Schwerpunkte:</b>	Personal-Dienstleistungen im EDV und Engineering-Bereich

### Kontakt:

BackUp GmbH  
Bunsenstr. 5  
51647 Gummersbach  
T: 02261 814-210  
F: 02261 814-913  
E: info@backupgmbh.de  
I: www.backupgmbh.de



## Giersiepen GmbH & Co. KG: Die multifunktionale Schalter- welt aus Radevormwald

Von Peter Schmidt

Ein Lichtschalter ist schon lange nicht mehr nur ein Schalter zum Ein- und Ausschalten. In Steckdosen und Schalter steckt Hochtechnologie, die Haus-  
elektrik ist multifunktional. Zu den innovativen Unternehmen der Branche gehört die Radevormwalder Giersiepen GmbH & Co. KG (Gira). Der Trend: Immer neue Funktionen werden mit den Schaltern gekoppelt. Solche Innovationen sorgen dafür, dass sich der Schalterproduzent zu einem der marktführenden Systemanbieter im Bereich der intelligenten Gebäudesystemtechnik entwickelt hat.

Früher war alles ganz einfach. Den Schalter bedient und das Licht ging an und aus. Aus der schlichten Schalter-  
technologie ist heute ein multifunktionales System geworden. Dabei präsentieren sich die Radevormwalder Lösungen zukunftsorientiert. Recht neu auf dem Markt ist Gira Keyless In, das schlüssellose System für die Türe. Ob per Fingerabdruck, über die Codetas-  
tatur oder ganz berührungslos per Transponder bietet diese Technologie Sicherheit und Service gleichermaßen. Selbst den demographischen Anforderungen einer sich wandelnden und älter werdenden Gesellschaft ist das System gewachsen: Wer mit Rollator oder Rollstuhl vor der Tür steht, kann die Tür sicher per Transponder ver- und entriegeln. Kein Schlüsselkramen mehr, kein umständliches Hantieren – das ist eine Zukunftslösung, die auch Familien mit Kindern gefallen kann.

Für zukunftsfähige Lösungen ist Gira in der Branche bekannt. Schon 1966 brachte das Unternehmen den ersten „Mehrwertschalter“ auf den Markt. Wobei sich „Mehrwert“ damals anders definierte als heute. Damals war es ein echter Fortschritt, einen schönen breiten Schalter einzubauen, der mit dem Ellenbogen bedient werden konnte. Diese Flächenschalter sind seit 1966 in viele der deutschen Haushalte einge-

baut worden. Praktische Lösungen setzen sich eben durch – besonders dann, wenn sie auch richtig schick sein können. Darum hat Gira schon früh darauf geachtet, auch hochkarätige Design-Ansprüche zu befriedigen. So startete beispielsweise 1985 das S-Color-  
Programm, das frische Farben in die Häuser und Wohnungen brachte und bringt.

### Neue Möglichkeiten nutzen

Die Funktechnologie brachte der Schalterwelt ganz neue Möglichkeiten. Videokameras werden integriert und sorgen beispielsweise in Hauseingängen für Sicherheit. So kooperiert Gira mit einem großen Briefkastenhersteller, installiert Energiesäulen in Gärten und Eingangsbereichen, produziert jetzt Türkommunikationssysteme für Mehretagenhäuser genauso wie für Villen. Und in den Wohnungen entwickelt sich die Schalter- und Steckdosen-  
technologie zum wichtigen Bestandteil der häuslichen Kommunikationstechnik. Bis hin zum modernen TV-Gerät oder Computer kann alles über Schalter und Leitungssysteme organisiert werden. So braucht auch das Küchenradio keinen Platz mehr neben der Spüle, es versteckt sich unscheinbar im Schalterelement und bietet dank moderner Lautsprecher nicht nur einen guten



Fotos: Gira

Dirk Giersiepen steht für innovative Gebäudesystemtechnik

Empfang, sondern auch den entsprechenden Klang.

Ein wichtiger Schritt in diese Zukunftswelt war 1970 die Gründung der Insta Elektro GmbH. Gemeinsam mit zwei weiteren Unternehmen der Branche werden elektronische Entwicklungen vorangetrieben.

Die breite und innovative Produktpalette erfolgreich zu vermarkten, das ist eine Basis für den Gira-Unternehmenserfolg. Dabei setzt das Radevormwalder Unternehmen auf intensive Zusammenarbeit mit dem Elektrofachhandwerk. Allen Marktpartnern stellt Gira Verkaufsinstrumente vom Musterkoffer bis zur Kundenzeitschrift kostengünstig zur Verfügung. Show-Räume entstehen in den verschiedensten Städten Deutschlands und Österreichs, mobile Informationsstände können überall in der Republik eingesetzt werden. Und mit dem Gira-Aktiv-Partner-Club hat Gira eine Plattform geschaffen, der mittlerweile über 1.100 Elektrofachbetriebe angeschlossen sind. Im Rahmen der Club-Aktivitäten stärkt Gira das technische Spezialwissen der Partner ebenso wie die Vermarktungskompetenz.

Parallel werden Architektur- und Planungsbüros auf die Gira-Lösungen hingewiesen. Torben Bayer: „Unser Vor-





teil ist, dass wir durch innovativen Lösungen schnell im Gespräch sind. Damit steigt die Chance, dass Produkte unserer gesamten Produktpalette eingesetzt werden.“ Die Herausforderung ist und bleibt, dass „wir den Kunden zeigen, welche spannenden Funktionen und Möglichkeiten in der modernen Gebäudetechnik stecken“, so Bayer. Dazu nutzt Gira alle Informationswege vom Internet über die klassische Werbung in Fach- und Verbraucherzeitschriften bis hin zu den Messebesuchen, bei der sich die Radevormwalder nicht nur auf die Leitmesse der Branche, der light + building in Frankfurt, konzentrieren.

Seit einigen Jahren ist nicht nur die Schaltertechnologie wichtiges Standbein. Neue Geschäftsfelder werden angepackt – im Geschäftsfeld Kunststofftechnik setzt Gira auf die Entwicklung von Kunststoffteilen für Automobil- und Medizintechnik. Erst 2008 erweiterte Gira den Geschäftsbereich durch den Kauf von Stettler Kunststofftechnik GmbH in Burgwindheim.

#### Kontakt:

Gira Giersiepen GmbH & Co. KG  
 Dahlienstraße  
 42477 Radevormwald  
 T: 02195 602-0  
 F: 02195 602-339  
 E: info@gira.de  
 I: www.gira.de

#### Gira Giersiepen GmbH & Co. KG

**Gegründet:** 1905 in Wuppertal, seit 1912 in Radevormwald

**Unternehmensform:** Familienunternehmen

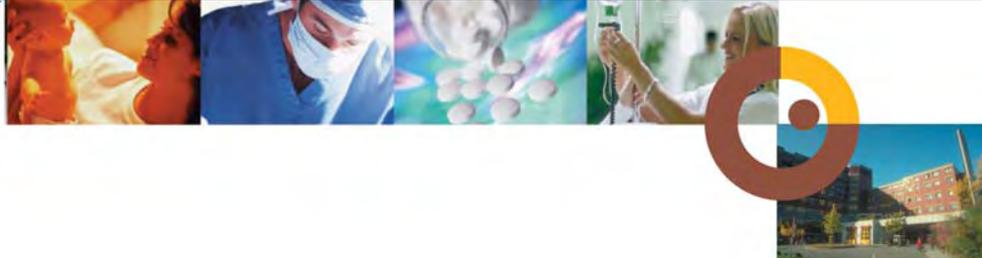
**Sitz:** Radevormwald

**Mitarbeiter:** rund 900, Tochter insta Elektro GmbH: rund 500; Stettler Kunststoffverarbeitung GmbH: rund 85

#### Rückblick

Die Basis für den Unternehmenserfolg legte ein Patent des Unternehmensgründers Richard Giersiepen. Der hatte den damals vorherrschenden „Tumblerschalter“ weiter entwickelt zu einem für damalige Verhältnisse modernen Kippschalter. In den 30er Jahren führte sich das Unternehmen mit dem berühmten Doppelriegel-Drehschalter als Schalterlieferant mit herausragender Qualität ein und entwickelt seitdem sein Sortiment mit immer neuen zeitgemäßen Produkten und Lösungen erfolgreich weiter. Immer wieder waren es technologische Entwicklungssprünge, die Gira die marktführende Stellung sicherte.





## Gesellschaft für Krankenhausdienstleistungen mbH

GKD mbH  
 Brantenhölzchen 3      Telefon 02261/910950  
 51643 Gummersbach      Telefax 02261/17/2002



## Oberbergs Unternehmen: Sie zählen zu den Erfolgreichsten

**Langsam wird es Tradition, dass oberbergische Unternehmer und Unternehmerinnen bei den verschiedensten Wettbewerben auf den besten Plätzen landen. Ende 2008 war wieder die Zeit der Preisverleihungen – und wieder hieß es: Gewinner kommen aus Oberberg.**

Anfang Oktober war es für Frank Ferchau sicher und auch ertastbar. Der geschäftsführende Gesellschafter des Gummersbacher Ingenieur-Dienstleisters Ferchau Engineering GmbH erhielt in der Alten Oper in Frankfurt/Main den Oscar für Unternehmer. In der Kategorie „Dienstleistung“ wurde Ferchau als „Entrepreneur des Jahres 2008“ gekürt. Besonders bemerkenswert waren neben dem unternehmerischen Erfolg das kontinuierliche Bildungsprogramm für die eigene Mitarbeiterschaft und auch die Forschungsunterstützung junger Menschen.

Insgesamt waren 300 Unternehmen für diesen Wirtschaftspreis nominiert,

den die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young AG bereits zum zwölften Male organisiert hatte. Damit soll das Engagement gerade mittelständischer Unternehmen gestärkt werden. Denn „mittelständische Unternehmen bilden den Motor der deutschen Wirtschaft, doch die Menschen hinter diesem Erfolg stehen nur selten im Fokus öffentlicher Aufmerksamkeit“, so Wettbewerbsprojektleiter Wolfgang Glauner.

Dass solch ein Preis die Belohnung ist für langanhaltendes preiswürdiges Arbeiten, das bestätigt auch Ferchau. Schon seit 2006 wird der Gummersbacher Dienstleister kontinuierlich als

Top-Arbeitgeber nach Umfragen von manager magazin und dem Berliner trendence Institut bewertet.

Mit Wolfgang Oehm wurde in Frankfurt der zweite oberbergische Unternehmer im Rahmen des Entrepreneur-Wettbewerbs ausgezeichnet. In der Kategorie „Industrie“ zählte er zu den verbliebenen Finalisten und damit zu den Besten seiner Kategorie. Der erfolgreiche Lindlarer Unternehmer, der in nur 25 Jahren die ONI Wärmetrafo GmbH zu einem marktführenden Unternehmen entwickelte (s. Impulse 3/2007), gelangte bereits 2005 unter die Finalisten des damaligen Entrepreneur-Wettbewerbs. Im vergangenen Jahr 2008 konnte der Lindlarer gleich zwei Ehrungen registrieren. Neben der Auszeichnung als Finalist des Entrepreneur-Wettbewerbes ging auch der „Große Preis des Mittelstandes“ – vergeben seit 1994 von der Leipziger Oskar-Patzelt-Stiftung – an Oehm. Ausschlaggebend waren bei beiden Preisen Innovationskraft, wirtschaftlicher Erfolg und die motivierte Mitarbeiterschaft.

## Unternehmen und Demographie: Chancen erkennen und nutzen

**Oberbergs Unternehmen zeigen, dass sie den demographischen Wandel bewältigen wollen. Initiiert von der Kreisverwaltung des Oberbergischen Kreises und gestiftet von der Volksbank Oberberg eG wurden für den Zukunftspreis Demographie gute Ideen für ein „Wirtschaften in einer neuen Gesellschaft“ – so der offizielle Begriff des Handlungsfeldes – eingereicht.**

Insgesamt 75 Projekte wurden eingereicht – davon stammten zehn aus dem Bereich Wirtschaft. Prämiert hat die Jury letztlich fünf Projekte. Stockhausen: „Wir mussten uns entscheiden – und wir haben versucht, die Leuchttürme herauszufiltern.“

Einer dieser Leuchttürme stammt vom Hückeswagener Unternehmen Pflitsch GmbH & Co. KG. Es trägt den eher umständlichen Namen „Entwicklung eines vollstufigen Systems der dualen Ausbil-

dung in Hückeswagen“. Dahinter steckt eine zukunftsorientierte Lösung für eine Schulbildung, die dazu beiträgt, dass Schulabsolventinnen und -absolventen den Kontakt zur Region nicht verlieren und als hochqualifiziertes Fachpersonal entweder gleich hier bleiben oder wieder zurückkommen.

Mit einer neuen Form der Dienstleistung und der Vernetzung verschiedenster Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen überzeugte Michael Hans, geschäftsführender Gesellschafter der Wiehler Hans GmbH, die Juroren. Unter dem Titel „Zu-Hause-Wohnen in Drabenderhöhe“ erarbeitete er ein Konzept, wie es gelingen kann, dass die älter werdenden Menschen länger in der heimischen Umgebung wohnen können. Er plant ein Servicebüro und eine Kooperation heimischer Betriebe, die den Menschen die alltäglichen Ar-

beiten vom Wäschewaschen über die Gartenpflege bis hin zum barrierefreien Umbau der Wohnung abnehmen.

Ebenfalls preiswürdig war der Frische Express des Gummersbacher Olaf Schild. Denn er ersetzt dringlich notwendige Infrastruktur in den ländlichen Dörfern rund um Gummersbach und Marienheide, er erhält durch seine Nahversorgung die Lebensqualität auf dem Lande.

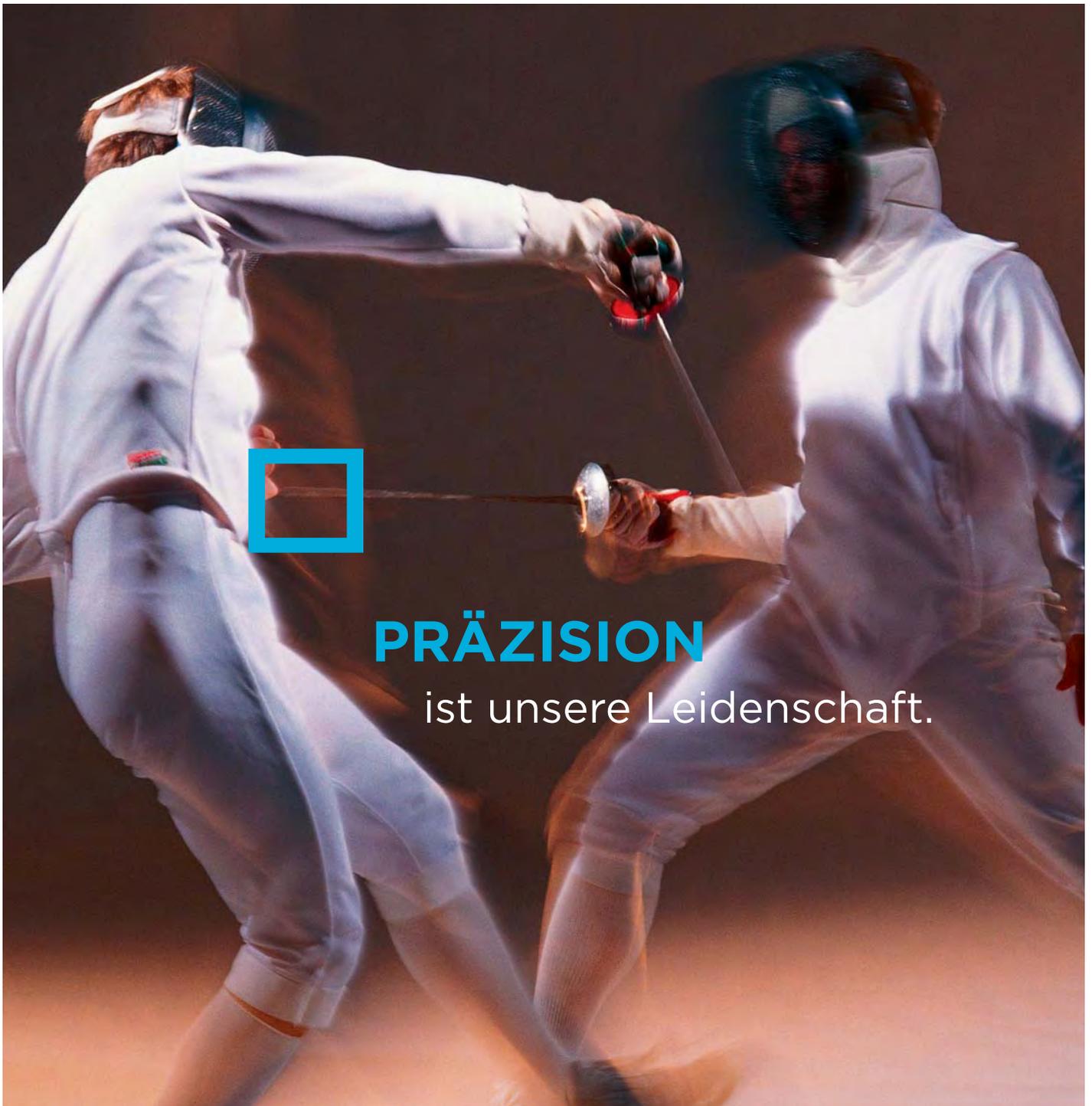
Dies kann auch eine Alternative für kleinere landwirtschaftliche Betriebe sein. So erhielt auch Karin Viesteg aus Marienheide einen Sonderpreis für ihr Engagement, bäuerliche Produkte nicht nur vom eigenen Hof per Lieferservice den Kunden zu bringen. Ebenfalls mit einem Sonderpreis belohnt wurde die Gummersbacher TeraTron GmbH. Das Unternehmen entdeckt die unternehmerischen Chancen im demographischen Wandel. Das berührungslose Öffnen von Haustüren mit einem Schlüsselselkärtchen, das Radiowellen aussendet, hat Zukunft bei älteren Menschen wie auch bei Familien mit Kindern.

psch

### Mehr Infos:

[www.demographie-oberberg.de](http://www.demographie-oberberg.de)





**PRÄZISION**  
ist unsere Leidenschaft.

## **SCHROER | Kommunikation**

Anders sehen. Anders gesehen werden.

Wir sind Ihr Ansprechpartner für effiziente und präzise Kommunikation. Unsere ganzheitlichen Lösungen sind auf ein Ziel gerichtet: **Ihr Wachstum.** Als inhabergeführte und unabhängige Werbeagentur entwickeln wir kompromisslose, konsequente Konzepte und Ideen für zahlreiche Klienten – bunt gemischt aus allen Branchen. **Wann zählen Sie dazu?**

Bahnhofstraße 25 · 51789 Lindlar · Tel. (02266) 47895-0 · Fax 47895-25  
info@schroer-kommunikation.de · www.schroer-kommunikation.de



## Rechnung und Mahnung: Ohne Umweg an Bares

In schlechten Zeiten bleiben Rechnungen hin und wieder länger liegen. Zulange für manch ein Unternehmen. Denn gerade dann, wenn der Euro nicht so üppig rollt, ist Liquidität wichtig. Bares oder Guthaben retten vor der Zahlungsunfähigkeit. So lohnt es sich, aktiv gegen den Berg offener Forderungen anzugehen.



Foto: CE

Für viele Buchhaltungen und für selbst buchführende Unternehmen stellt sich schon bald die Frage: Wann muss überhaupt eine Mahnung raus, wann kann ich sofort andere Schritte einleiten?

Dabei gilt: Konkrete Zahlungsziele verkürzen den Weg zum Geld. Wer also ein konkretes Datum nennt oder anhand kalendarischer Vorgaben das Zahlungsziel bestimmt, der kann sich das Prozedere, eine Mahnung zu schreiben, sparen. Wer will, schaltet dann gleich den Rechtsanwalt oder auch ein Inkasobüro ein. Je eher die zahlungsunwillige Kundschaft merkt, dass die offenen Rechnungen nicht einfach weggelegt, sondern nachverfolgt werden, desto eher fließt vielfach das Geld.

Wer dagegen ungenauer formuliert, dem kann es passieren, dass es etwas länger bis zum Zahlungseingang dauert. Wer zum Beispiel schreibt „Zahlung sofort nach Lieferung“, der hat hier nicht die vorgeschriebene Pflicht erfüllt, die Zeitangabe konkret nach dem Kalender zu bestimmen. Fazit: Hier muss die Kundschaft zunächst freundlich und mit Datumsangabe gemahnt werden – dann erst kann die befreundete Rechtsanwaltskanzlei juristische Schritte einleiten.

Ein wenig komplizierter müssen Unternehmen die Tage zählen, die ihr Zahlungsziel in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen formulieren. Da könnte zum Beispiel stehen, dass der Kaufpreis innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum der Rechnungsstellung fällig ist. Im Bürgerlichen Gesetzbuch (Paragraph

286) steht ergänzend: „Der Schuldner einer Entgeltforderung kommt spätestens in Verzug, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Zahlungsaufstellung leistet.“ Konkret heißt dies: Nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen tritt die Fälligkeit erst 30 Tage nach Rechnungsstellung ein – so darf der Jurist erst nach weiteren 30 Tagen aktiv werden.

### Im Ernstfall: Rechtsanwalt einschalten

Generell gilt also: Nur wer konkrete Daten nennt, kann gemeinsam mit juristischem Beistand das fehlende Geld eintreiben. Einzelfälle sind dann sicherlich mit dem Rechtsbeistand zu bewerten. Doch jeder kann vorarbeiten. So ist die Mahnung auf jeden Fall dann sinnvoll, wenn in der Rechnung das konkrete Zahlungsziel fehlt. Hilfreich ist auf

jeden Fall: konkrete Termine setzen. So rät der Bonner Rechtsanwalt Dr. Peter Wassermeyer: „Es sollte schon mit der Erteilung des Angebotes erklärt werden, dass die für angebotene Leistung zu zahlende Vergütung entweder zu einem bestimmten Termin oder zum Beispiel 14 Tage nach erfolgter Lieferung und Zugang der Rechnung zu leisten ist.“ Klare Termine, klare Regeln.

Sicherlich gehört auch ein Stück Einfühlungsvermögen dazu. Nicht immer ist es sinnvoll, ein zahlungsunwilliges Unternehmen zu zwingen. Gute Geschäftsbeziehungen beispielsweise setzt man nicht wegen einer kurzfristigen finanziellen Klemme aufs Spiel. Mit einem gehörigen Maß an Fingerspitzengefühl ist immer neu zu entscheiden, was der richtige Weg ist. Doch der Euro muss rollen, zur Not auch sehr konsequent übers Gericht.

psch

### Thema Verzugszinsen

Wer auf Geld warten muss, der kann auch in die Situation kommen, sich selbst Geld leihen zu müssen. Unabhängig, ob Schulden gemacht werden oder nicht, kann das Unternehmen Verzugszinsen berechnen. Die berechnen sich nach dem sogenannten Basiszinssatz. Aktuell beträgt der 3,19 Prozent (bei Redaktionsschluss galt dieser Wert bis 31.12.2008). Auf diesen Basiszinssatz gibt es einen Aufschlag

- bei Verbrauchergeschäften von 5 Prozent – also können als Verzugszinsen 8,19 Prozent berechnet werden
- bei Handelsgeschäften von 8 Prozent – in diesem Fall werden als Verzugszinsen 11,19 Prozent berechnet

Diese Basiszinssätze werden üblicherweise für jeweils ein halbes Kalenderjahr festgelegt. Die konkreten Werte, einen Zinsrechner und weitere Informationen finden sich unter: [www.basiszinssatz.de](http://www.basiszinssatz.de)



## Brigitte Heck: Leidenschaft und kreative Ideen

Von Volker Dick

**Verantwortung hat sie nie geschreckt – im Gegenteil: Brigitte Heck sucht immer nach Möglichkeiten, Neues zu gestalten. Und für die Folgen ihres Handelns will sie auch geradestehen. Seit inzwischen 15 Jahren kümmert sich die 62-Jährige um alles, was in Lindlar mit Tourismus zu tun hat. Dabei kann sie auf beachtliche Erfolge verweisen.**

Wenn eins ihrem Wesen widerspricht, dann ist es Zaudern. Überlegen, entscheiden, machen – und zwar zügig. So lautet das Motto von Brigitte Heck, um voranzukommen. „Dabei können natürlich Fehler passieren“, räumt sie ein, „aber das sind die wichtigen Erfahrungen, die man im Leben braucht.“

Als sie 1981 als Sekretärin des damaligen Gemeindedirektors Richard Fabritius ihren ersten Job in der Lindlarer Verwaltung annahm, kam sie in eine

andere Welt: „Das war für mich erstmal ein Kulturschock.“ Bei Bayer Leverkusen Bürokauffrau gelernt, in einem Möbelhaus gearbeitet, beim Bastel-Verlag als Redaktionssekretärin die „Felix“-Comics betreut und schließlich angestellt als Sekretärin des Auslandsdirektors bei Zanders in Bergisch Gladbach – sie musste sich zunächst in die Behördenwelt einleben.

### Tourismus gleich Wirtschaftsförderung

Mittlerweile ist sie Fachbereichsleiterin Tourismus und damit in gewisser Weise das Gesicht Lindlars. Denn wenn neue Gäste das Büro von LindlarTouristik betreten, haben sie es erstmal mit Brigitte Heck zu tun. Und die leistet alles, damit sich die Gäste gut aufgenommen fühlen. „Tourismus ist Wirtschaftsförderung“, heißt ihr Credo, wofür sie gute Argumente hat: „60.000 Übernachtungen pro Jahr sind mindestens 60.000 Brötchen mit Aufschnitt, Käse usw.“, rechnet sie vor. Auf diese Weise hat sie schon viele Skeptiker überzeugt.

Zu den Erfolgen, die ihr besonders am Herzen liegen, gehört die Etablierung der GGL – der Gastronomiegemeinschaft Lindlar; ein Zusammenschluss örtlicher Wirte und Hoteliers. „Konkurrenz ist gut, aber zuviel davon eher schädlich“, kommentiert Brigitte Heck: „Gemeinsame Aktionen wie die „Bergischen Wochen“ strahlen positive Signale aus und sind unheimlich wichtig für den Tourismus insgesamt.“

### Begeisterte Fotografin

Immer wieder „heckt“ sie neue Aktionen mit den Gastronomen aus; zum



Foto: privat

900-jährigen Jubiläum Lindlars in diesem Jahr beispielsweise bieten 18 Restaurants jeweils zwei Gerichte zum Jubiläumspreis von 900 Cent an. Viele solcher Ideen kommen Brigitte Heck bei Wanderungen durch die Natur oder bei der Arbeit in ihrem Garten. Seit 1973 lebt sie mit ihrem Mann in Lindlar und ist begeistert: „Die Leute hier waren von Anfang an offen und freundlich und als Naturmensch genieße ich Tiere und Landschaft.“ Hier findet die leidenschaftliche Fotografin ständig neue Motive – ihr Archiv umfasst Tausende Fotos.

Ein Teil davon entstand auf der Bodensee-Insel Mainau: „Wenn ich da nicht einmal im Jahr hinkomme, fehlt mir etwas.“ Trotzdem freut sie sich jedes Mal auf zu Hause: „Ich glaube, ich bin besessen von Lindlar“, sagt sie schmunzelnd. Seit Juli 2008 wirbt auch ein 18 Meter langer Lkw-Auflieger für die Gemeinde, mit ihren Fotos und dem Lieblingstier als Blickfang: einer Ziege. „Ziegen sind springlebendig und meckern auch schon mal“, lacht sie: „Auf den Lkw musste ein Knaller – und die Ziege ist einer.“

### In Kürze

Brigitte Heck wurde 1946 in Pommern in der Nähe von Dramburg geboren. Im Zuge der Vertreibung kam die Familie über Schleswig-Holstein ins Rheinland.

Nach der Volksschule wurde sie zur Bürokauffrau bei Bayer Leverkusen ausgebildet. Seit 1981 arbeitet sie bei der Gemeinde Lindlar und ist dort seit 15 Jahren für Tourismus zuständig.

**Wir sind Ihre Weiterbildungseinrichtung in Ihrer Nähe:**

- **Vom Hauptschulabschluss bis zum Abitur** finden Sie bei uns den Zweiten Bildungsweg
- **Deutsch als Fremdsprache** ebnet Ihren Mitarbeitern den Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Wir bieten überregional anerkannte Kurse mit Zertifikaten.
- **Eine Vielzahl von Fremdsprachen** können Sie bei uns buchen. Wir schulen MitarbeiterInnen Ihres Betriebes zum Beispiel in aktuellen Computerkursen oder Führungstrainings und vieles mehr!

Die vielen Möglichkeiten entnehmen Sie bitte unserem Programmheft. Als leistungsfähige VHS suchen wir immer wieder geeignete Kooperationspartner.

**Sie haben Ideen - Sie haben Wünsche - wir setzen sie um!**

**Das Team der KVHS**  
Telefon: (022 61) 81 90-0  
Telefax: (022 61) 81 90-27  
e-Mail: [info@vhs.oberberg.de](mailto:info@vhs.oberberg.de)  
Internet: [www.vhs-oberberg.de](http://www.vhs-oberberg.de)



## Oberbergische Industriemuseen: Wenn die Anfänge lebendig werden

Heimat hat Geschichte und das Oberbergische hat eine reichhaltige Industriegeschichte. Schließlich wird hier bereits seit dem Mittelalter Eisen verarbeitet. Spuren dieser Frühindustrie finden sich vielerorts – oft gut versteckt und nur für Eingeweihte zu erkennen. Die spätere Industriegeschichte dokumentieren heimische Museen. Textil, Schwarzpulver, Transportwesen, Eisenverarbeitung und Energie sind wichtige Themen der hiesigen Industriemuseen. Ausflüge in die Vergangenheit, die für Historiker ebenso interessant sein können wie für Ausflüge mit der Mitarbeiter- oder Kundschaft.

Der Oberbergische Kreis hat einiges Herausragendes zu bieten. Getragen von Privatpersonen, Unternehmen oder auch dem Landschaftsverband Rheinland lässt sich ein interessantes und abwechslungsreiches Programm zusammenstellen. Ganz im Norden ist das Radevormwalder Wülfingmuseum: Getragen vom Johann Wülfing & Sohn Museum e.V. bemühen sich 45 rege Vereinsmitglieder darum, das Industriedenkmal der ehemaligen Tuchfabrik Johann Wülfing & Sohn zu erhalten und

der Öffentlichkeit zu präsentieren. Diese Tuchfabrik war eine kleine, eigenständige „Stadt“. Hier wurde bis 1992 dem Niedergang der deutschen Textilindustrie getrotzt, hier steht das damals älteste genutzte Fabrikgebäude Deutschlands wie auch die größte Dampfmaschine des Bergischen Landes. Die Energiezentrale ist ein Kernbereich des Museums, der auch gerne für Feiern genutzt werden kann: Das besondere Ambiente macht jeden Empfang zum Ereignis.



Nur wenige Kilometer weiter südlich präsentiert sich eine ganz andere Branche. Südlich von Wipperfürth lag ehemals ein Zentrum der Schwarzpulverherstellung. Die Produktionsanlagen sind mittlerweile entweder verfallen oder zerborsten, doch die ehemalige Fabrikantenvilla – die Villa Ohl – beheimatet das Schwarzpulvermuseum. Dort ist zu erfahren, dass die Jagdgöttin Diana einem besonders erfolgreichen Schwarzpulver den Namen gab, wie gefährlich die Arbeit war und zu



### EDV

- Softwareentwicklung nach Prozessmodellen für Client/Server- und Mainframe-Architekturen
- Datenbankaufbau und -administration
- Netzwerkeinrichtung und -betreuung
- Rechenzentrumsunterstützung
- User-Help-Desk
- Qualitätssicherung

### Engineering

- Softwareentwicklung nach Prozessmodellen für embedded Systeme
- Elektronikdesign
- Hardwareentwicklung und -layout
- Testdesign und -durchführung
- Qualitätssicherung
- Mechanische und Elektrokonstruktion
- Technische Dokumentation
- Automatisierungstechnik

**BackUp**  
EDV & Engineering

#### Michael Heinrich

Diplom Ingenieur, Vertriebsmanager

#### Frank Kronacher

Diplom Ingenieur, Vertriebsmanager

#### Robert Kuhn

Diplom Betriebswirt, Vertriebsmanager

#### BackUp GmbH

Bunsenstr. 5 ■ 51647 Gummersbach

Fon 0 22 61/81 4-210 ■ Fax 0 22 61/81 4-913

Email [info@backupgmbh.de](mailto:info@backupgmbh.de)

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

**BackUp – das passt!**

welchem Wohlstand man es mit diesem knalligen Produkt bringen konnte.

In der Kreismitte – im Bereich des industriell gut aufgestellten Aggertales – finden sich gleich mehrere industriell orientierte Museen. Das Rheinische Industriemuseum in Engelskirchen bietet zwei Themenschwerpunkte: In der alten Textilfabrik im Ortskern wird das



In Radevormwald zu den Ursprüngen der Textilindustrie

Thema Stromproduktion aufgearbeitet. Schließlich war dank des Engagements der Textilfabrik Ermen und Engels die Ortschaft vergleichsweise früh mit Elektrizität versorgt. Für handwerklich interessierte Menschen ist die Außenstelle des Industriemuseums ein echtes Muß. Im Oelchenshammer nämlich wird noch so geschmiedet, wie dies früher in den kleinen Schmiedewerken üblich war: Ein kräftiger Schmied, Amboss und ein großer Blasebalg machen nicht nur ordentlich Krach, sondern auch Lust auf ein Stück erlebte Geschichte.

Das Thema Transport wiederum ist damals wie heute ein wichtiges für Oberberg. Früher war die Eisenbahn das Mittel des Transportes, dank ihrer Existenz konnte sich die heimische Industrie überhaupt so schwungvoll entwickeln. Wie damals Eisenbahnen funktionierten, das dokumentiert das Eisenbahnmuseum in Dieringhausen. Manches Mal donnern dann auch die alten Dampflok über die Museumsstrecke in Richtung Wiehl und Waldbröl. Wer dann in Wiehl den Zug verlässt, hat es nicht weit bis zum Werksmuseum der

BPW Bergische Achsen KG. Das bietet einen Einblick in die Entwicklung des Transportwesens. Von der Erfindung des Rades über die Kutschen des Mittelalters bis hin zu modernen Achsen wird alles geboten.

Wie lebendig früher und bis heute die Industrielandschaft des Oberbergischen ist, das belegen auch die Pläne des Verkehrs- und Verschönerungsvereins Waldbröl e.V.. In Waldbröl soll in der ehemaligen Kraut- und Marmeladenfabrik ein städtisches Museum entstehen, möglichst mit Schwerpunkt Lederindustrie. Denn in Waldbröl prägten ehemals sieben lederverarbeitenden Fabriken das Wirtschaftsleben – Grund genug, das Thema auch museal aufzubereiten.

Viele Museen sind bereit, individuelle Programme für Besuchergruppen zusammen zu stellen oder sich auch außergewöhnlichen Aktionen und Veranstaltungen zu öffnen. Geschichte wird im Oberbergischen nicht nur ins Museum gesperrt – Industriegeschichte ist Teil der heimischen Kulturlandschaft. psch

## Industrielle Museen im Überblick

### Engelskirchen:

Rheinisches Industriemuseum Engelskirchen  
Engels-Platz 2 · 51766 Engelskirchen  
T: 01805 743465263 · I: [www.industriemuseum.lvr.de/schauplaetze](http://www.industriemuseum.lvr.de/schauplaetze)

Oelchenhammer (historisches Hammerwerk)  
Außenstelle des Rheinischen Industriemuseums Engelskirchen  
Oelchensweg · 51766 Engelskirchen · T: 01805 743465263

### Gummersbach:

Eisenbahnmuseum Dieringhausen  
Hohlerstr. 2a · 51645 Gummersbach  
T: 02261 947621 · I: [www.eisenbahnmuseum-dieringhausen.de](http://www.eisenbahnmuseum-dieringhausen.de)

### Radevormwald:

Tuchmuseum Johann Wülfig & Sohn  
Tuchstr. 30 · 42477 Radevormwald  
T: 02191 663219 oder 666994 · I: [www.wuelfingmuseum.de](http://www.wuelfingmuseum.de)

### Wiehl:

Museum Achse, Rad und Wagen  
Ohlerhammer · 51674 Wiehl  
T: 02262 781280 · [www.bpw.de/unternehmen/werksmuseum.html](http://www.bpw.de/unternehmen/werksmuseum.html)

### Wipperfürth

Schwarzpulvermuseum  
Sauerlandstr. 9 · 51688 Wipperfürth-Ohl  
T: 02264 1567 · I: [www.pulvermuseum.de](http://www.pulvermuseum.de)

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Gründer- u. TechnologieCentrum  
Gummersbach GmbH (GTC) und  
Oberbergischer Kreis - Der Landrat

### Kontakt-Anschrift:

Bunsenstr. 5, 51647 Gummersbach

### Anzeigenleitung:

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

### Redaktion:

V.i.S.d.P.: Susanne Roll, GF GTC GmbH  
Chefredaktion: Peter Schmidt (psch)  
Redaktion: Volker Dick (vd), Bernd Vorländer, Susanne Lang-Hardt

### Redaktionsanschrift:

Journalistenbüro profil/  
Oberbergische Impulse  
Bismarckstr. 1, 51643 Gummersbach  
T: 02261 926210  
F: 02261 926224  
E: [redaktion@oberbergische-impulse.de](mailto:redaktion@oberbergische-impulse.de)

### Layout & Satz:

CE Grafik-Design  
Zum Würmel 6, 51643 Gummersbach  
T: 02261 29966  
I: [www.ce-grafik-design.de](http://www.ce-grafik-design.de)

### Druck:

Gronenberg GmbH & Co. KG, Wiehl

### Druckauflage/Erscheinungszeitraum:

11.000 Exemplare/4 x pro Jahr

**Abo: 4 Ausgaben für 20 Euro - Infos:**  
[www.oberbergische-impulse.de](http://www.oberbergische-impulse.de)



# Restaurant Zur Koppelweide: Bergisch frisch genießen

Fotos: CE



**Etwas abseits vom Wiehler Stadtzentrum im Alpetal liegt Koppelweide. Drei Häuser, ein paar Teiche und viel Wald, das macht die kleine Ortschaft seit Jahrhunderten aus. Dass es hier unter dem Namen „Restaurant Zur Koppelweide“ regionale Küche in rustikalem Ambiente gibt, ist noch ein Geheimtipp.**

Erst Ende November 2008 hat Dina Steinbach das Restaurant im denkmalgeschützten Fachwerkhaus eröffnet. Die 27-Jährige erfüllt sich damit in jungen Jahren schon einen Lebensraum: Eine eigene Existenz, die zwei Herzensangelegenheiten miteinander verbindet: ihre Leidenschaft am Herd zu stehen und die Lust auf Gastlichkeit.

Das offene Fachwerk, die alten Boden dielen aus Eiche und die hell gestrichenen Gasträume laden nicht nur zum Abendessen zu zweit ein. „Sie sind für Familienfeiern wie geschaffen“, sagt Dina Steinbach. Auf Wunsch lässt sich

an langen Tafeln speisen und Raucher finden einen eigenen Raum vor. Dort haben bis zu zehn Gäste an den blank geschauerten Tischen Platz.

Gekocht wird fast ausschließlich mit regionalen Produkten, verspricht Steinbach: „Wir arbeiten eng mit dem Regionalvermarkter „bergisch pur“ zusammen.“ Ob Rindfleisch, Ziegenkäse oder Apfelsaft – die Lebensmittel stammen von Bergischen Bauern und haben, bevor sie in der Küche landen, noch keine langen Transportwege zurückgelegt. Die Tiere werden artgerecht gehalten, die Obstwiesen nicht gespritzt.

Für die Chefin ist das Restaurant Zur Koppelweide ein Neuanfang. Zuvor arbeitete sie als Alleinköchin unter anderem in einem Hotel im Münsterland und in einem hessischen Restaurant. Jetzt will sie wieder nahe der Familie leben und hier im Oberbergischen Wurzeln schlagen.

An einem kalten Winterabend werden Weißweinfoellen mit Spinatquiche serviert und dazu, wie Steinbach augenzwinkernd bedauert, ein „leider nicht regionaler, aber sehr leckerer“ Wein kredenzt. Die Forellen stammen ausschließlich aus den Teichen der Fischzucht Kamp, die ein paar Hundert Meter entfernt liegen. Auf der Speisekarte stehen allein fünf Forellengerichte,

aber auch Gerichte mit Rind, Schwein oder auch Vegetarisches. „Gutes Essen muss nicht teuer sein - aber frisch“, betont Dina Steinbach. So wird in ihrer Küche kein Vorgekochtes oder Vorge-mixtes großer Hersteller verarbeitet. Hier wird aus der frischen Kartoffel die Bratkartoffel oder sogar die Pommes frites geschnitten. Handarbeit steht hier auch für Qualität.

Einmal angekommen finden einige Gäste das Restaurant gemütlich, anderen schwärmen von der „absolut überzeugenden Location“. Damit meinen die Gäste alle dasselbe: Einen Ort, an dem man gerne die Zeit verbringt und sich verwöhnen lässt.

80 Plätze bietet die Koppelweide innen, außen sind es im Sommer zusätzliche 250. Wanderwege umgeben das Restaurant und für Familien ist draußen viel Platz zum Spielen. Geschäftsleute genießen vor allem die ungestörte Ruhe: „Hektik und Termindruck sollen vor der Tür bleiben“, sagt Dina Steinbach. Dass es in der „Koppelweide“ keinen drahtlosen Internet-Zugang gibt, sei zwar Zufall, passe aber irgendwie auch ins Konzept. Susanne Lang-Hardt



Garantiert regional: Fisch und Fleisch im Restaurant Zur Koppelweide

### Kontakt:

Restaurant Zur Koppelweide  
Koppelweide 2

51674 Wiehl

Öffnungszeiten:

Do-Sa: 18-22 Uhr, So: 11-22 Uhr

T: 02262 9991440

I: [www.restaurant-koppelweide.de](http://www.restaurant-koppelweide.de)

# Arbeitsvermittlung von Arbeitslosengeld II-Empfängern

## INFORMATIONEN FÜR ARBEITGEBER

Im Rahmen der Hartz IV Reform wurden Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe für arbeitsfähige Personen zum Arbeitslosengeld II (Hartz IV, ALG II) zusammengeführt. Wir, die Arbeitsgemeinschaft Oberberg, betreuen diese Menschen im Oberbergischen Kreis.

ALG II-Bezieher mit Wohnsitz im Oberbergischen Kreis erhalten durch Beratung, Begleitung, Qualifizierung und Vermittlung in sozialversicherungspflichtige Arbeits- und Ausbildungsverhältnisse Chancen zur beruflichen Integration.

Sie suchen eine/n Mitarbeiter/in? Wir sind an 13 Standorten in unserer Region erreichbar - auch in Ihrer Nähe. Rufen Sie uns an!

### Fördermöglichkeiten:

**Für sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse mit einer Dauer von mindestens 6 Monaten**

### Wir bieten Ihnen:

- Informationen über Bewerber, die zu einer angebotenen Stelle passen können
- Unterstützung bei der Bewerberauswahl
- Begleitung der Bewerber zum Vorstellungsgespräch
- Beratung über Fördermöglichkeiten
- Nachbetreuung im Anschluss an die Einstellung

**Haben Sie Interesse oder Fragen?  
Ihre Ansprechpartner vor Ort:**

#### Radevormwald und Hückeswagen

Daniela Konertz  
Tel.: 02195/92774-300

Heike Ronsdorf  
Tel.: 02195/92774-350

#### Nümbrecht und Wiehl

Axel Dehn  
Tel.: 02293/81678-210



Förderung mit  
Perspektive

#### Morsbach und Waldbröl

Nancy Roggenkamp  
Tel.: 02291/90942-18

#### Wipperfürth und Marienheide

Sabine Weingart  
Tel.: 02267/87271-44

#### Gummersbach

Gregor Andrieu  
Tel.: 02261/8156-304

Uwe Röttger  
Tel.: 02261/8156-207

#### Bergneustadt und Reichshof

Uwe Müller  
Tel.: 02261/50185-307

#### Engelskirchen und Lindlar

Ernst van Aaken  
Tel.: 02263/96878-340

Sie können uns gerne auch per E-Mail kontaktieren:  
[ARGE-Oberberg.Gummersbach-TeamAPA@arge-sgb2.de](mailto:ARGE-Oberberg.Gummersbach-TeamAPA@arge-sgb2.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)

# Die Sparkassen in Oberberg. Gut für die Region.



Die Sparkassen in Oberberg sind und bleiben die wichtigsten Finanzdienstleister in der Region. Wir stellen unseren Privatkunden und den hiesigen mittelständischen Unternehmen zu vernünftigen Preisen ein vielfältiges Angebot moderner Finanzdienstleistungen zur Verfügung. Und das ist gut für die Region.  
**Wenn's um Geld geht – Kreissparkasse Köln, Sparkasse Gummersbach-Bergneustadt, Sparkasse der Homburgischen Gemeinden, Sparkasse Radevormwald-Hückeswagen**