

impulse

1/2011

OBERBERGISCHE

Das Wirtschaftsmagazin

Ältere Arbeitnehmer
Reife Leistung

Ausbildung
Auf die Zukunft vorbereitet sein

Förderprogramme
Betriebliche Fitness-Kur

Wirtschaftsfakten, Porträts
Gastrotipp u.v.m.



Wasserkraftwerk Ohi-Grünscheid, Engelskirchen

Mit unserem neuen Angebot **AggerStrom GARANT** belohnen wir die Treue unserer Kunden, indem wir ihnen zwei Jahre lang Strom zum garantierten Festpreis bieten. Sie sind Stromkunde der AggerEnergie und verbrauchen nicht mehr als 10.000 kWh im Jahr? Dann wechseln Sie auf den günstigen Festpreis mit voller Kostenkontrolle. Schützen Sie sich vor kommenden Preisschwankungen und sichern Sie sich jetzt Ihren Teil des begrenzten Kontingents unter aggerenergie.de oder 02261/3003 333.

Titelfoto:

Die Rasenmäher-Erfolgsstory



Endlich hat's geregnet, der Rasen wächst wieder. Zeit für echte oberbergische Qualitätsprodukte. Die Sabo-Rasenmäherschmiede aus dem Gummersbacher Ortsteil Hunstig ist seit Jahrzehnten bekannt für hochwertige Mäher, robust und technologisch anspruchsvoll. Der 43 Vario E ist sicherlich eines der edelsten Pro-

dukte. Stabiles Alu-Chassis, Elektrostarter und ein zuschaltbarer Antrieb, der das Grasschneiden auf Bergischen Rasenhängen erleichtert. Gegründet 1932 als Vertriebsfirma für Mineralölprodukte produziert Sabo nach dem Kriege, was sich irgendwie absetzen lässt: Schmierrippel und Spiegel beispielsweise. Erst 1952 stieg das Gummersbacher Unternehmen ins Gartengeschäft ein, 1954 folgte die Konstruktion des ersten angetriebenen Rasenmähers. Damals schon war man Trendsetter. 1991 schlüpfte Sabo unter das Dach des US-amerikanischen John-Deere-Konzerns. Als Spezialist für Landmaschinen hatten sich die Amerikaner eine exklusive Marke für Gartengeräte eingekauft. Eine Partnerschaft, die bis heute erfolgreich funktioniert: John Deere hat den Gummersbacher Standort gestärkt, Sabo-Rasenmäher sind bis heute die Produkte, die im Fachhandel große Marktanteile erobern – auch dank innovativer Produkte wie dem abgebildeten 43 Vario E.

IMPRESSUM

Herausgeber:

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

Kontakt-Anschrift:

Bunsenstraße 5, 51647 Gummersbach

Anzeigenleitung:

GTC GmbH

T: 02261 814500, F: 02261 814900, E: 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, E: redaktion@oberbergische-impulse.de

Layout & Satz:

CE Grafik-Design, Zum Würmel 6, 51643 Gummersbach

T: 02261 29966, I: www.ce-grafik-design.de

Druck:

Gronenberg GmbH & Co. KG, 51674 Wiehl

Druckauflage/Erscheinungszeitraum:

10.000 Exemplare/4 x pro Jahr



Oberberg schreitet voran -

und das ist gut so. Nümbrecht will sich zur klimaneutralen Kommune entwickeln, in Hückeswagen wird Wikipedia als elektronischer Stadtführer engagiert. Das Projekt soll rechtzeitig zum NRW-Tag 2013 realisiert sein. Für die Regionale 2010 zählen zwei oberbergische Projekte zu den herausragenden – die Entwicklung des Wissensstandortes :metabolon auf der ehemaligen Mülldeponie Leppe in Engelskirchen und die Revitalisierung des Steinmüller-Geländes in Gummersbach.

All dies zeigt: Oberberg ist nicht nur der schönste Landkreis des Landes, sondern auch einer der innovativsten. Verwaltungen, Institutionen und Unternehmen schreiten mit großen Schritten in die Zukunft und nehmen die Herausforderungen an.

Oberberg pulsiert – ganz besonders, weil sich hier viele Akteure engagieren. Darunter viele Unternehmerinnen und Unternehmer, einige davon lernen Sie auch in der aktuellen Ausgabe von Oberbergische Impulse kennen.

In diesem Sinne eine anregende Lektüre wünschen

Hagen Jobi

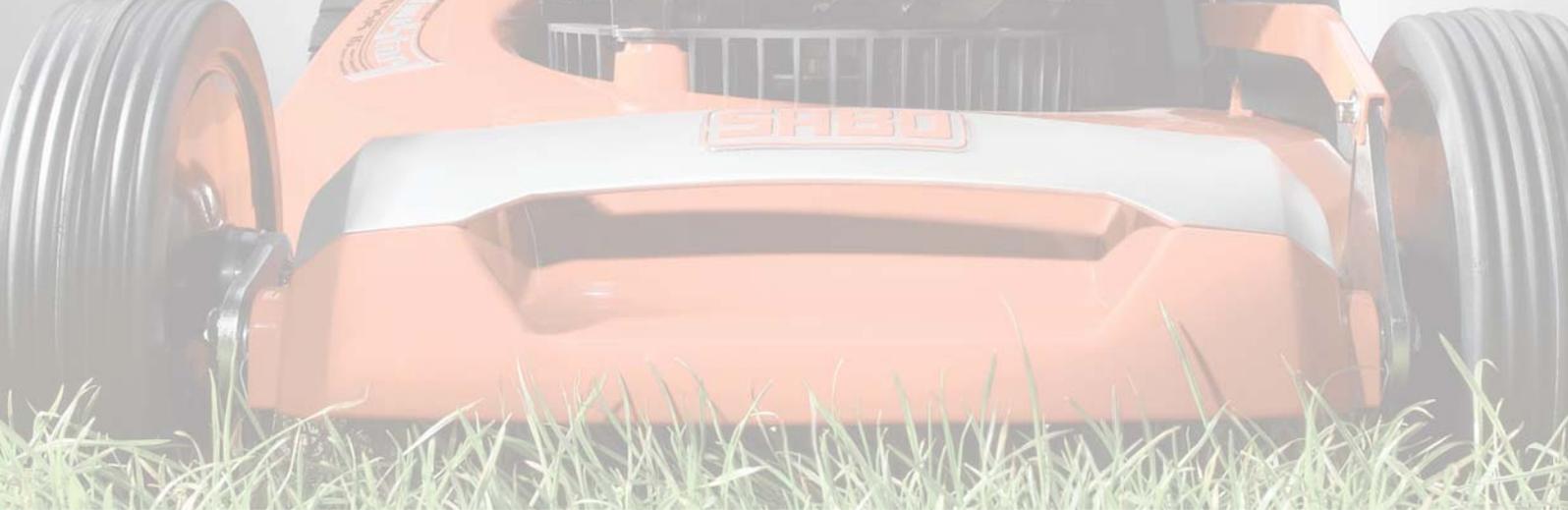
Landrat des Oberbergischen Kreises

Susanne Roll

GF der GTC Gummersbach GmbH

Jochen Hagt

Kreisdirektor



INHALT

1/2011

05 Titelthema

Ältere Arbeitnehmer: Reife Leistung

08 Marktführer aus Oberberg

Coach Service GmbH: Luxus-Hotels auf vier Rädern

10 Schwerpunkt

Ausbildung: Auf die Zukunft vorbereitet sein

13 Spezialisten aus Oberberg

KÜRBI - Otto Tönnies GmbH: Fotozubehör seit über 100 Jahren

14 Service

Förderprogramme: Unterstützung für die betriebliche Fitness-Kur

16 Wirtschaftsfakten

Naturarena Bergisches Land:

Bergischer Herbst – der Lockruf in der Nachsaison

GTC-Projekt High Potentials:

Ehren-HiPos für Ministerin und Regierungspräsidentin

Engelskirchen: Kreatives Marketing für den Standort

20 Gastronomie

Naturpark Bergisches Land: Kulinarik der Vielfalt

21 Porträt

Prof. Dr. Ing. Simone Bölinger: Kompetenz hoch zwei

22 Aktiv

Radfahren im Oberbergischen: Touren für alle Ansprüche

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



Foto: B. Heck, Lindlar

Ältere Arbeitnehmer Reife Leistung

Hinterm Steuer, beim Anlagenbauer (s.u.) - Arbeitnehmer in gesetztem Alter bringen Leistung

Der Mann weiß, was er an älteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat. Wolfgang Oehm ist selbst 72 Jahre alt, leitet die ONI Wärmetrafo GmbH und führt das Lindlarer Unternehmen seit Jahren auf kontinuierlichem Wachstumskurs. Seine Kundschaft verlässt sich auf ihn, sein Wissen wird in der Branche hoch geachtet und ist im eigenen Unternehmen unverzichtbar.

Von Peter Schmidt

Hoch spezialisiert ist auch die Belegschaft. Aktuell sind die Technologien zur energiesparenden Maschinen-Optimierung gefragt. Die entsprechenden Anlagen bauen bei ONI versierte Mitarbeiter zusammen, „die wir so auf dem Arbeitsmarkt gar nicht erhalten“, weiß ONI-Sprecher Rüdiger Dzuban. Ältere Menschen werden gerne eingestellt, denn „die bringen etwas mit“, so Dzuban. Sie sind motiviert und engagiert, kennen den Arbeitsalltag und wissen um die Wichtigkeit von Arbeitstugenden wie Exaktheit und genauer Arbeit. Das Fachwissen, das bei ONI benötigt wird, das lernen sie am Arbeitsplatz – und die Generation 55plus ist lernwillig. Außerdem weiß Firmenchef Oehm: „Hinter jedem Mitarbeiter, hinter jeder Mitarbeiterin steckt ein Schicksal und vielleicht auch eine Fa-

milie.“ Das Vertrauen, das ONI in die reifere Mitarbeiterschaft setzt, ist bislang noch nicht enttäuscht worden. Es zahlt sich auch innerbetrieblich aus: Alt und Jung wirken beim Energiespar-Spezialisten Hand in Hand, so entwickelt sich ein Konzept, das auch die jungen Angestellten nach vorne bringt, da sie von der Erfahrung der anderen profitieren kann.

Eine Position, die auch das Demographie Netzwerk (ddn) vertritt. Das ddn wird gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und will das Thema Demographie zur Chefsache machen. Für das ddn ist klar: „MitarbeiterInnen werden mit zunehmendem Alter nicht einfach „besser“ oder „schlechter“. Sie entwickeln altersspezifische Stärken und Kompetenzen,

die sich mit Qualitäten von Kollegen anderen Alters ergänzen. Die Bildung altersgemischter Teams ... kann ... zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor für jedes Unternehmen und für den Standort Deutschland werden.“

Der Wert der Älteren

Dass die Zeiten von Frührente und Co. bald vorbei sind, das bringt die Gesetzeslage künftig mit sich. Wichtig dabei ist aber auch, dass die Unternehmen vom Wert ihrer Mitarbeiterschaft überzeugt sind. „Gerade in diesem Bereich hat sich einiges geändert“, bestätigt Sandra Mortsiefer. Ihre Unternehmensberatung begleitete vor einigen Jahren oberbergische Unternehmen und sensibilisierte diese für die Anforderungen, die die Veränderung der Bevölkerungsstruktur mit sich bringen. Damals war dies noch Überzeugungsarbeit, heute „finden wir immer mehr Unternehmen, die sich engagiert dieses Themas annehmen.“

Dies belegt auch eine Studie des Institutes der deutschen Wirtschaft (IW). Danach bringt eine Mehrheit der rund 1.350 befragten Industrieunternehmen der Generation 50plus eine ebenso hohe Wertschätzung entgegen wie den Jüngeren. Die Zahl derer, die die Arbeitsproduktivität der Älteren geringer einschätzen, beträgt gerade ein Viertel. Dagegen stellen sich immerhin mehr als die Hälfte der Betriebe so auf die reifere Belegschaft ein, dass sie altersgemischte Arbeitsgruppen ein-



Foto: ONI

Gemischte Teams sichern den Wissenstransfer



richten, andere setzen auf den Einsatz als Trainer und Ausbilder.

Zu den Unternehmen, die bewusst auf die erfahrene Belegschaft setzt, gehört auch das Unternehmen von Wolfgang und Gisela Reif, ebenfalls aus Lindlar. Der Spezialbetrieb fertigt unter anderem Einzelteile für den Maschinenbau der Verpackungsmaschinenhersteller. 14 MitarbeiterInnen sind bei Reifs aktiv, nach den schwierigen Zeiten in 2009 wurden in 2010 wieder eingestellt. Auch Menschen über 50 Jahre, denn „wir können von deren Erfahrung durchaus profitieren – und unser Spezialwissen lernen die neuen Beschäftigten bei uns binnen einen halben Jahres ohne aufwändige Schulungsmaßnahmen“, freut sich Bürochefin Gisela Reif über die versierten „alten Eisen“, die noch nicht zu alten Eisen gehören.

Dass die reifere Belegschaft auch bei Kuhn eine Perspektiven erhält, das belegte die Radevormwalder Edelstahlgießerei in den wirtschaftliche schwierigen Monaten des vergangenen Jahres. 46 meist angelernte Mitarbeiter der Gießerei wurden weiter qualifiziert. Kuhn als wachsendes Unternehmen stellte in der Vergangenheit zahlreiche Quereinsteiger ein, die ihren Job zwar hervorragend beherrschen, über die Fortbildung jedoch mehr Hintergrundwissen der Gießereitechnik erlangen konnten. Davon profitieren letztlich alle Beteiligten – mehr Wissen ermöglicht nach der Krise eine breite Verwendbarkeit der Mitarbeiterschaft, sichert den Arbeitnehmern die Arbeitsplätze und steigert den Unternehmen das nutzbare Potenzial.



Willi Kellershohn: Gute Erfahrungen

Länger arbeiten, das ist ebenso für den Spediteur Willi Kellershohn nach den Erfahrungen des vergangenen Jahres klar: Die Nachwuchssuche ist schwierig, fittes Personal ist das Kapital seiner Spedition. So schreibt der Lindlarer Unternehmer im Februar an seine Belegschaft: „Ich glaube, dass die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt dafür sprechen, dass wir länger arbeiten müssen. Ich möchte nicht mit 65 in Rente gehen. Dazu muss man gesund sein. Das gilt nicht nur für mich, sondern für uns alle.“

Neue Technik hilft

Das Beispiel Kellershohn zeigt: Die Größe des Unternehmens ist nicht entscheidend, sondern der Wille, etwas zu ändern. Der Spediteur bietet seinen 23 MitarbeiterInnen ein attraktives Schulungsprogramm. Zum Thema Gesundheit lädt er zum Gesundheitscheck, bietet Ernährungsseminar und Rückenschulung beziehungsweise Krankengymnastik an, übernimmt die Gebühr für ein Sportstudio und lobt sogar eine Prämie aus für die, die endgültig auf die Glimmstengel verzichten. Dazu kommt, dass Kellershohn gezielt den Teamgeist weiter stärkt und sich bemüht, seine Fahrer zu entlasten. Die Lastkraftwagen sind mit modernster Sicherheitstechnologie ausgestattet. Das reduziert den Stress beim Fahren. Per Telematik kann er ohne lästige Anrufe im eigenen Büro den Standort checken und ungeduldige Kunden informieren. Wohl wissend, „dass der Termindruck extrem zugenommen hat – da muss ich mich vor mein Team stellen“, so der Firmenchef. Seine bewährte Belegschaft ist das Kapital der Firma, junge Fahrer sind nur schwierig zu bekommen. Im vergangenen Jahr erlebte er, wie der Nachwuchs den Anforderungen nicht gewachsen war. Neue Leute – beispielsweise aus der Bundeswehr – wachsen nicht mehr nach, die Bereitschaft, unbequeme Arbeitszeiten zu akzeptieren, ist ebenfalls nicht weit genug verbreitet.

Der Wille, die neuen Chancen zu ergreifen, ist auch nach Erfahrungen des Gummersbacher Paul Westerink bei den Älteren größer. In seinem Unternehmen, der Länger-Draussen GmbH, werden unter anderem Terrassendächer gebaut und später durch Monteure aufgestellt. In den vergangenen Jah-



Sandra Mortsiefer: engagiert für den Wandel

ren hat er bei stetig wachsendem Geschäft immer gestandene Mitarbeiter gesucht und gefunden: „Dabei sind wir nie enttäuscht worden“, so Westerink. Die Männer über 50 packen an, nutzen ihre Chance, sind lernwillig und engagiert. Die Älteren sind eine feste Größe für ihn und auf dem Arbeitsmarkt.

Wenn auch eine noch unterschätzte. Das aber wird sich ändern, schätzt Sandra Mortsiefer, die aktuell ein Modellprojekt in der Logistik-Branche betreut. Was dort gilt, gilt auch in anderen Branchen: „Jetzt erleben wir, dass es immer weniger potenzielle Auszubildende gibt. Damit wächst die Bereitschaft – aber auch der Druck – die ältere Generation länger im Beruf zu halten.“ Wobei zukunftsorientierte Unternehmen „sich jetzt nicht nur auf eine Zielgruppe allein konzentrieren. Ebenso muss aktiv um die Jugend geworben, müssen familientaugliche Arbeitsmodelle entwickelt werden und vieles mehr.“

Gerade den reiferen ArbeitnehmerInnen gebührt durchaus Aufmerksamkeit. Sie verfügen einerseits über Erfahrung, sind gerne dem Unternehmen den Rest des beruflichen Lebens treu und kennen die betrieblichen Abläufe. Das hat die Industrie- und Handelskammer zu Köln, Zweigstelle Oberberg, erkannt, bestätigt Zweigstellenleiter Michael Sallmann: „Wir werden künftig unser Weiterbildungsprogramm verstärkt dieser Zielgruppe anpassen.“ Andere Angebote und andere Lernmethoden sollen die Basis sein – die Unternehmen in Oberberg erhalten dann Unterstützung, ihre Belegschaft fit für die Zukunft zu machen.

gronen!berg

druck + service
datenmanagement
logistik



Drei überzeugende Gründe ...

warum wir für Ihre Drucksachen der richtige Dienstleister sind:

1 Profitieren, weil eins ins andere greift.

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

2 Clever produzieren mit Datenmanagement.

Kluges Datenmanagement und digitale Techniken eröffnen systematisch genutzt enorme Potenziale.

3 Sparen durch unser Know-how.

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

gronen!berg

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



Coach Service GmbH

Luxus-Hotels auf vier Rädern

Von Bernd Vorländer

Man fährt nicht, man schwebt - vier Meter über dem Boden, umgeben von Luxus. Dass die Passagiere in einem Bus sitzen, ist spätestens nach einigen Minuten vergessen. Ein 5-Sterne-Hotel könnte nicht mehr Komfort bieten als der Doppelstöcker der Reichshofer Coach Service GmbH. Firmen-Geschäftsführer und Gründer Clemens Behle lächelt, wenn auf Knopfdruck Fenster verdunkelt werden, sich ein Flachbildschirm wie durch Zauberei aufrichtet oder eine Bar wirklich alles bietet, was das Herz begehrt. Wer im Gewerbegebiet Wehnrath bei Europas größtem Tournee-Bus-Unternehmen zu Gast ist, kommt aus dem Staunen nicht mehr heraus. Allein die nackten Zahlen sprechen Bände: 54 Busse der Luxus-Kategorie nennt Behle sein Eigen, hinzukommen rund 50 Trucks. Fünf Millionen Kilometer spulen die Hotels auf Rädern jedes Jahr ab. Coach Services betreut in diesem Jahr 5.000 Veranstaltungen in ganz Europa.



Fotos: Vorländer

Nicht fragen, sondern machen lautet die Devise von Coach-Service-Chef Clemens Behle.

Mit den Bussen werden Top-Künstler von einem Auftritt zum nächsten gebracht, oft über Wochen, kreuz und quer über den Kontinent. So hat Madonna auf den Ledersitzen der Coach Service-Busse ebenso Platz genommen wie Robbie Williams, die Toten Hosen, Marius Müller-Westernhagen, Rihanna oder die Harlem Gospel Singers. Dabei beginnen die Planungen für diese Mega-Events meistens ein Jahr im Voraus. Dann beginnt das Räderwerk der Coach Service-Spezialisten zu laufen. Zunächst werden die vom Management des Künstlers ausgearbeiteten Tourpläne auf Machbarkeit, Risiken und Plausibilität geprüft. Mit Behörden müssen Genehmigungen abgesprochen und die komplette Logistik minutiös erarbeitet werden. Schließlich sind etwa bei einem Madonna-Konzert 18 Busse und fünfmal so viel Trucks unterwegs, um Mensch und Technik in jede Metropole Europas zu transportieren. Dabei ver-

lassen sich Künstler wie Manager auf das Urteil des Firmenchefs und seiner Mannschaft. „Unsere Zuverlässigkeit und unser Know-how sind unser Geschäftskapital“, so der 48-Jährige.

Nichts wird dem Zufall überlassen. Nicht auf der Tour und nicht im Vorfeld. Staus oder andere Unwägbarkeiten machen die rund 100 beschäftigten Frauen und Männer von Coach Service schon längst nicht mehr nervös. „Es existiert immer ein Plan B, oft sogar ein Plan C“, skizziert Behle die Arbeitsweise seines Unternehmens. Vier Wochen vor Fahrtbeginn startet in den Hallen des Unternehmens die heiße Phase. Die Elektrik-Abteilung hat dann bis zu fünf Kilometer Kabel in einen neuen Bus gezogen. Anschließend fertigt die Schreinerei feinste Echtholz-Maßmöbel, Betten oder eine First-Class-Küche. Und beinahe jeder Sonderwunsch wird auch realisiert. Ob klei-

nes Tonstudio, bestimmte Farb-Kombinationen im Innenraum oder die Dicke des Toilettenpapiers - „Wir fragen nicht, wir machen“, lautet die Maxime der Coach Service GmbH.

Musiker wird Boss der Busse

Begonnen hatte alles vor mehr als 30 Jahren, als der in Lemgo aufgewachsene junge Musiker Behle einen alten Tourbus umbaute und seine ersten Fahrten mit Bands unternahm. Da man in kleinen Hotel und Pensionen viel Zeit verlor, ehe man sich in aller Frühe wieder auf der Straße wiederfand, kam dem geschäftstüchtigen Mann die Idee, Wohn-, Schlaf- und Arbeitszimmer in den Bus zu verlegen. Die Grundlage für das heutige Unternehmen war gelegt. 1992 schloss er sich mit einem Mit-anbieter zusammen und spielte fortan in der Liga der Großen mit. Heute wächst Coach Services weiter. Der Umsatz konnte 2010 um fast 15 Prozent gesteigert werden. „Wir haben gar nicht genügend Kapazitäten, um alle Anfragen zu bedienen“, freut sich der Boss der Busse. Auch im Krisenjahr 2009 wurde investiert und das Unternehmen in kleinere Einheiten aufgeteilt sowie Niederlassungen in Lemgo, Berlin, in Italien und in Frankreich aufgebaut oder erweitert.

Rückblick

Seit dem Start 1992 hat Coach Service eine Erfolgskurve beschrieben. Lediglich im Jahr 2001, nach den Terroranschlägen in den USA, mussten die Umsatzerwartungen zurückgeschraubt werden. Inzwischen hat das Unternehmen Zuwachsraten von bis zu 15 Prozent im Jahr. Ein Trucking- sowie ein Limousinen-Service runden das Angebot ab. Coach Service hat Tochterfirmen und Niederlassungen in Lemgo und Berlin, in Frankreich und Italien.



Eine Anmutung wie im Luxus-Hotel: In einem solchen Bus lässt sich reisen

So sind die grauen Busse aus Wehnrath bei allen großen kontinentaler Musik-Events zu sehen – von Glasgow bis zum Nordkap und von Lissabon bis Moskau. Neben Erfahrung und gründlicher Vorbereitung sind die Fahrer der

14 Meter langen, vier Meter hohen und 26 Tonnen schweren rollenden Hotels ein wertvolles Kapital für das Unternehmen. Nicht nur, dass sie die Verantwortung für die bis zu eine Million Euro teuren Busse haben, sie müssen in allen Situationen Ruhe bewahren und die Übersicht behalten. Discretion ist selbstverständlich. „Sicherheit geht immer vor Zeitdruck“, so der Ex-Musiker. Jeder Fahrer von Coach Service erhält eine spezielle Ausbildung und sollte mindestens zwei Sprachen beherrschen. Über Monate arbeiten die künftigen Kapitäne der Straße als Zweitfahrer, lernen mit brenzligen Situationen umzugehen, absolvieren ein Fahrsicherheitstraining, bekommen einen intensiven Einblick in die kompli-

zierte Bordtechnik und müssen Behle auf Testfahrten beweisen, dass sie das Zeug haben, den Bus und die Gäste an Bord sicher durch den immer dichteren Verkehr zu kutschieren. Immer wieder wird das Verhalten in Stress-Situationen geübt. „Eine Fahrt mit weltbekannten Prominenten durch ganz Europa ist neben einer mentalen auch eine physische Herausforderung“, weiß der Coach-Service-Chef.

Dass sein Unternehmen Weltruf genießt, ist das Ergebnis harter Arbeit. Wir müssen uns jeden Tag neu beweisen, lautet Behles Credo. „Gute Ergebnisse von gestern müssen in dieser Branche bestätigt werden. Das ist die eigentliche Herausforderung.“

Coach Service GmbH kompakt:

- Gründung:** 1992
- Unternehmen:** GmbH, Inhabergeführt
- Sitz:** Reichshof-Wehnrath
- Beschäftigte:** 100
- Produkte:** Logistik und Abwicklung von Konzert-Tourneen mit Luxus-Bussen und Transport des gesamten Equipments

Kontakt:

Coach Service GmbH
 Am Busch 6-8
 51580 Reichshof
 T: 02265 99210
 E: info@coachservice.de
 I: www.coachservice.com

Friedrich Naumann STIFTUNG **FÜR DIE FREIHEIT**

Bildung schafft Chancen!

Die Theodor-Heuss-Akademie ist eine zentrale Bildungsstätte der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit. Wir bieten Ihnen ein vielfältiges Angebot an Seminaren und Weiterbildungsmaßnahmen zu fairen Preisen an. Profitieren Sie beispielsweise von unseren exzellenten Rhetoriktrainern oder besuchen Sie eine unserer nationalen oder internationalen Fachtagungen, um Ihr persönliches oder berufliches Interessensgebiet zu vertiefen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



FRAU HALD:
 „Die Bildung meiner Kinder ist mir sehr wichtig. In der THA habe ich Seminare zur Schulpolitik und frühkindlichen Bildung besucht. Dort habe ich viel gelernt und konnte mich auch selber einbringen.“



HERR FRUTIGER:
 „Das Rhetorik-Training in der Akademie war einfach spitze und hat mir in meinem Beruf viel geholfen. Seitdem fällt es mir leicht, Präsentationen zu halten.“



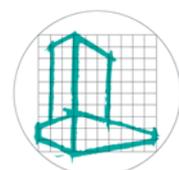
FRAU GARAMOND:
 „Ferne Länder und andere Kulturen interessieren mich. Bei den internationalen Veranstaltungen in der Akademie habe ich viele Informationen über fremde Kulturen bekommen und konnte mich auch mit den anderen Gästen austauschen.“



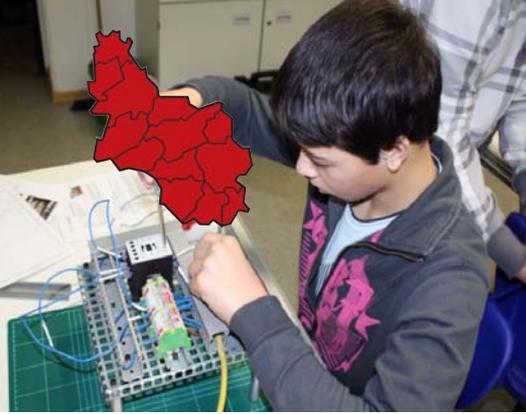
HERR SCHMELZER:
 „Ich bin Stipendiat der Stiftung. Mit Hilfe des Stipendiums werde ich mein Studium zügig abschließen können. Ich besuche viele Seminare in der Akademie, um mein Wissen zu erweitern. Das hilft mir beim Studium, aber auch im Alltag.“

Nutzen auch Sie Ihre Chance und informieren Sie sich über unser Seminar-Angebot unter:
www.Theodor-Heuss-Akademie.de

Oder rufen Sie uns an: **0 22 61.30 02-0**
 Theodor-Heuss-Akademie, Theodor-Heuss-Straße 26, 51645 Gummersbach



**THEODOR HEUSS
 A K A D E M I E**



Fotos: OK Ausbildung

Mit Tests und Engagement den richtigen Beruf finden

Ausbildung

Auf die Zukunft vorbereitet sein

Von Peter Schmidt

Die Bilanz kann sich sehen lassen. In den Monaten nach der Krise haben die Unternehmen der Region ihre Ausbildungsanstrengungen wieder verstärkt. Die Zahl der vergebenen Ausbildungsverträge ist ein wenig gestiegen, Unternehmen investieren in ihre eigene Zukunft. Noch gibt es vergleichsweise viele Bewerber, doch in nur wenigen Jahren „wird die Zahl der potenziellen Auszubildenden sinken, das belegen die aktuellen und prognostizierten Schulabgangszahlen“, so Claudia Fuchs. Sie ist Leiterin der Oberbergische Koordinierungsstelle Ausbildung (OK-AUSBILDUNG) – und sie kämpft seit Jahren für einen besseren Übergang von Schule und Beruf.

Tatsächlich, so schätzt sie, hat sich einiges geändert. Zunächst einmal in der Einstellung der potenziellen Bewerber: „Die Vorstellung, dass einem der Wunsch-Ausbildungsplatz irgendwie mal zugeflogen kommt, ist erfreulicherweise nicht mehr so weit verbreitet.“ Auch steigt die Bereitschaft der Schulabgängerinnen und Schulabgänger, sich mit anderen als den Traumberufen zu beschäftigen. „Die Berufswahlfindung wird immer stärker als ein Prozess verstanden, der auch Zeit und Engagement bedeutet“, so Fuchs.

Dazu hat das Engagement von immer mehr Unternehmen beigetragen. Die Zahl der Partnerschaften von Betrieben und Schulen ist kontinuierlich gestiegen, im profi-Pool von OK-Ausbildung arbeiten mittlerweile 58 potenzielle Arbeitgeber mit. So ist ein Großteil der hier im Oberbergischen möglichen Arbeitsfelder vertreten vom Arzt über Bäcker und Dienstleister bis hin zu Behörden, Polizei, Industrie- und Handwerksunternehmen. Dies steigert die Möglichkeiten der Jungen und Mädchen, sich ein realistisches Bild vom Arbeitsalltag zu machen. OK-Ausbildung trägt durch Eignungstests, Messen und Schulveranstaltungen dazu bei, dass sich Unternehmen und arbeitender Nachwuchs möglichst zielgenau treffen.

Engagierte Firmen werden weiterhin gute Chancen haben, sich den passenden Nachwuchs zu sichern. Ihnen geht es wie den Schülerinnen und Schülern: Wer darauf wartet, dass die passenden Auszubildenden künftig wie automatisch kommen, wird immer öfter enttäuscht werden, weiß auch Demographie-Expertin Sandra Mortsiefer von der Dr. Mortsiefer Management Consulting GmbH: „Der Kampf um die Auszubildenden wird immer härter.“

Die Stärken der Schwächeren

Trotz des Engagements von Beraterinnen wie Claudia Fuchs: Es wird weiterhin schwierig zu vermitteln junge Menschen geben, es wird weiterhin Bewerbungen geben, die nicht den Standards entsprechen, „auch wenn künftig vielleicht vermehrt auf den ersten Blick schwächere BewerberInnen Chancen erhalten könnten.“ Doch schwache BewerberInnen, die kann sich eigentlich kaum ein Unternehmen leisten. Selbst Produktionsarbeiten an modernen CNC-Fräsmaschinen haben nichts mehr mit mechanischer Feilerei am Schraubstock zu tun. „Da herrschen leider oftmals noch falsche Vorstellungen bei Eltern und BewerberInnen“, weiß auch IHK-Zweigstellenleiter Michael Sallmann.

Schwierig haben es Berufe in der Gastronomie und bei den Bäckereien dank der speziellen Arbeitszeiten. Aber auch Metzgereien, da das Image des Schlachters zwar vorherrschend ist, aber lange nicht die Arbeitswirklichkeit widerspiegelt. Obwohl die Karrierechancen in solchen Berufen gut sind, „gute Metzgerei-Mitarbeiter werden dringend gesucht und erhalten schnell auch eigenverantwortliche Tätigkeitsmöglichkeiten“, betont Holger Kleinjung, Engelskirchener Vorstandsmitglied der Bergischen Fleischerinnung. Bei den Köchen ist dagegen das Imageproblem oft umgekehrt: Dank der Kochshows ist das reale Berufsbild des Kochs in den Köpfen nicht mehr präsent.

Wer also langfristig – egal, ob Groß- oder Klein-Unternehmen – erfolgreich ausbilden will, muss mit Vorurteilen aufräumen, den Kontakt zu den Schulen suchen und neue Wege gehen. Neue Wege, das waren einmal Ausbildungsmessen. Die sind weiterhin wichtig und für viele junge Menschen ein Informationspool. Doch es gilt immer wieder, frischen Wind in die Suchinstrumente zu pusten.

So ergeben sich Wege, wie sie die Radevormwalder Klaus Kuhn Edelstahlgießerei GmbH beschreitet. Dieser mittelständische Betrieb hat nicht nur eine eigenständige Lehrwerkstatt, er sucht die Ausbildungs-Kooperation mit anderen Betrieben, investiert in den Ausbau der Lehrwerkstatt und präsentiert sich mit einer zielgruppenspezifischen Ansprache. Ein Instrument ist das Internet. Mit der Homepage www.rund-um-kuhn.de hat er als eines der wenigen hiesigen Unternehmen eine Internetpräsenz geschaffen, die dezidiert beschreibt, was junge Menschen erreichen können. Kuhn-Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen stellen ihren Karriereweg dar, Ausbildungsmöglichkeiten werden ebenso präsentiert wie das Unternehmen selbst oder auch aktuelle freie Job-Angebote.

Immer wieder kommen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst per Internet zu Wort, so wird der Dreher Sascha Fehr zitiert: „Ich bin Kuhn dankbar, dass sie mir eine Chance gegeben und keine Scheu haben, mit sehbehinderten Menschen zu arbeiten.“ Oder Dirk Breuer, Leiter des Verbesserungsmanagements: „Ich habe hier viele positive Erfahrungen gemacht – vor allem, dass hier noch das Wort zählt.“ Sympathisch kommt Kuhn hier rüber, hebt sich ab von Konzernen - moderne Medien stärken die Suche nach dem jungen Personal.

Neue Wege, das können ebenfalls neue Ausbildungsstrukturen sein. Die Möglichkeit einer Teilzeitausbildung gibt es schon seit Jahren, doch „nachgefragt wird dies nur äußerst selten“, berichtet Ortwin Walter, Sprecher der Agentur für Arbeit in Bergisch Gladbach. Dabei schafft diese Art der Ausbildung ganz neue Chancen, derzeit meist für Frauen, die jung Mutter werden und ohne diese Möglichkeit nur selten einen qualifizierten Berufsabschluss erreichen würden. Walter: „Unsere Erfahrung ist, dass diese Auszubildenden besonders engagiert sind und ihre Chancen wahrnehmen.“ Sie arbeiten eben nicht nur für sich, sondern auch für das eigene Kind, nehmen Verantwortung privat und beruflich wahr.

Teilzeit hat Zukunft, künftig auch in der Kombination eines Studiums am Campus Gummersbach der Fachhochschule Köln. Hier ist geplant, versierteren Auszubildenden mit Fachhochschul-

reife neben der Teilzeitausbildung ein Studium in den Bereichen Wirtschaftsingenieurwesen, Informatik oder Maschinenbau zu ermöglichen. Nach der Ausbildung können dann die ehemaligen Azubis als Teilzeit-Mitarbeiter weiter im Unternehmen arbeiten. Vorteile hat dies für beide Seiten: Die Einsteiger verdienen sich neben dem Studium das benötigte Geld und können bereits die ersten Sprossen der Karriereleiter testen. Die Betriebe verhindern, dass die besonders qualifizierten Auszubildenden nach der Lehre zum Studium das Oberbergische verlassen und so den Firmen verloren gehen. Sallmann: „Die Chancen, qualifizierte Beschäftigte zu binden und zu halten, steigen.“ Ein innovatives Modell, das den Wirtschaftsstandort Oberberg weiter stärkt.

Zu den neuen Wegen zählen verstärkte Kooperationen mit Bildungsträgern. „Die Anbieter haben sicherlich künftig wachsende Marktchancen“, schätzt Michael Sallmann. An sie können sich Unternehmen wenden, die beispielsweise keine eigenständige Ausbildung etablieren können oder wollen. So bietet die Gummersbacher Addito Schu-

lungs- und Beratungsgesellschaft mbH eine Aus- und Weiterbildung zum Berufskraftfahrer und hat damit eine attraktive Marktlücke entdeckt. Die Zeiten, während die Bundeswehr genügend Ex-Soldaten mit LKW-Führerschein ins zivile Leben entließ, sind vorbei. Durch den Umstieg zur Freiwilligenarmee ist da noch weniger als bislang zu erwarten, die kleinen und mittleren Speditionen jedoch haben keine Möglichkeiten, einen LKW-Piloten auszubilden. Für Schulabsolventen ist ein entsprechender Führerschein mit Kosten ab 7.000 Euro ebenfalls nicht finanzierbar. Gleichzeitig ist die Logistik-Branche auf einen modern ausgebildeten Nachwuchs angewiesen. So bietet Addito seit Februar in Kooperation mit einigen Speditionen eine Ausbildung zum Berufskraftfahrer an.

Das Angebot ist ein weiterer Beleg für eine erfreuliche Entwicklung: Oberbergs Unternehmen warten nicht ab, sie gestalten den Wandel. Denn, so Sallmann, „Oberbergs Unternehmen wissen, wie wichtig gut ausgebildete und unternehmenstreue Fachkräfte für den Unternehmenserfolg sind.“

Unternehmen, die sich dem potenziellen Nachwuchs präsentieren wollen, können sich in diesem Jahr an Ausbildungsmessen beteiligen:

8. Oktober, Bergneustadt:

Bildungsmesse von 9.30 bis 14 Uhr, Burstenhalle, Kontakt: OK-Ausbildung, T: 02261 9142540

15. Oktober, Wipperfürth:

XI. Wipperfürther Berufsbildungstag von 10 bis 15 Uhr, Berufskolleg Oberberg, Ringstraße 41/Nackenborn, Kontakt: Uwe Christian Brandt, T: 02267 88795-0



Eine Enerix-Photovoltaikanlage macht Ihr Dach zum Energielieferanten. Wir bieten Ihnen Markenprodukte „Made in Germany“ zu Spitzenpreisen und einen Rundumservice, der Sie begeistert wird. Wir beraten Sie gern!

Enerix Alternative Energietechnik

Schumacher-Braun Systemhaus GmbH & Co KG Bunsenstrasse 5 · 51647 Gummersbach

Tel.: 02261.99415-70 · Fax: 02261.99415-99

E-Mail: info.oberberg@enerix.de

Internet: www.enerix.de

Anpassungsbedarf bei Unternehmensverträgen aufgrund des BilMoG

Dieter Wagener

Für Wirtschaftsjahre, die in 2010 beginnen, findet das BilMoG (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz) in Deutschland zwingend flächendeckend Anwendung. Die Intention der BilMoG-Reform war, den Informationsgehalt des handelsrechtlichen Jahresabschlusses zu erhöhen und die Möglichkeiten der Kapitalaufnahme zu verbessern. Insgesamt ist das deutsche Bilanzrecht damit an die IFRS angenähert worden, ohne jedoch deren Komplexität zu übernehmen.

Insbesondere durch die Aufgabe der umgekehrten Maßgeblichkeit und die Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften werden auch eine Vielzahl von Unternehmensverträgen berührt, die Bezug auf bilanzielle Kennzahlen oder Kennzahlen der GuV nehmen können.

Einfluss des BilMoG auf Kennzahlen

Die geänderten Ansatz-, Bewertungs- und Ausweisvorschriften können teilweise erheblichen Einfluss auf bilanzielle Kennziffern haben. Dies ergibt sich beispielsweise aus der Abzinsungspflicht von langfristigen Rückstellungen (Restlaufzeit > 1 Jahr), verbunden mit dem geänderten Ergebnisausweis (§ 253 Abs. 2 HGB), den neuen Bewertungsmaßstäben bei der Ermittlung der Herstellungskosten (§ 255 Abs. 2 HGB), dem Aktivierungswahlrecht für bestimmte selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (§ 248 Abs. 2 HGB: Entwicklungskosten), dem Aktivierungswahlrecht für aktive latente Steuern (§ 274 Abs. 1 HGB) oder dem im Zuführungsbetrag zu den Pensionsrückstellungen enthaltene Zinsanteil, der nun im Zinsaufwand und nicht mehr im Personalaufwand auszuweisen ist (§ 277 Abs. 5 HGB).

Beispielhafte Anwendungsfälle

Hiervon betroffen sind unter anderem Vergütungsvereinbarungen. Nicht sel-

ten erhalten leitende Angestellte und Führungskräfte neben ihrem laufenden (Fix-)Gehalt auch variable Vergütungen, z.B. über Tantiemevergütungen. Diese Vergütungsvereinbarungen orientieren sich i.d.R. an erfolgsabhängigen Kennziffern, wie z.B. dem EBIT (earnings before interest and taxes).

Die Änderungen aufgrund des BilMoG können nun dazu führen, dass die Erfolgskennziffern in Jahresabschlüsse ab 2010 nicht mehr mit denen der Vorjahre vergleichbar sind und damit das aktuelle Ergebnis möglicherweise ebenfalls nicht mehr dem ursprünglichen Willen der Vertragsparteien entspricht. So ist z.B. der oben genannte Zinsanteil im Zuführungsbetrag zu den Pensionsrückstellungen ab 2010 nicht mehr im EBIT enthalten. Daher sollten die bestehenden Vergütungsvereinbarungen kurzfristig einer grundlegenden Prüfung unterzogen werden.

Weiterer Anpassungsbedarf kann sich darüber hinaus z.B. auch ergeben

- bei Satzungsklauseln, die zur Vermeidung bilanzieller Spielräume der Geschäftsführung in der Vergangenheit eine Einheitsbilanz vorgesehen haben,
- bei Kreditverträgen, die die Kreditkonditionen von der Einhaltung bestimmter Erfolgskennzahlen abhängig machen (sog. Financial Covenants),

- bei gesellschaftsrechtlichen Verträgen (insbesondere Unternehmenskaufverträge oder Ausstiegsklauseln),
- bei Ergebnisabführungsverträgen, bei denen insbesondere geprüft werden sollte, ob sie einen dynamischen Verweis auf die Inhalte des § 301 AktG und/oder eine salvatorische Klausel enthalten oder
- bei Zweckgesellschaften in Zusammenhang mit Vereinbarungen zur Konzernrechnungslegung.

Handlungsempfehlung

Zunächst sollte eine Vertrags- und Risikoinventur aller Unternehmensverträge durchgeführt werden. Im Anschluss daran können die notwendigen Anpassungen der „kennzahlenrelevanten“ Verträge erfolgen.



Advisio & Tombers
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Dieter Wagener

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Prüfer für Qualitätskontrolle
gemäß § 57a WPO
Fachberater für Sanierung und
Insolvenzverwaltung (DStV e.V.)

Reininghauser Straße 7
51643 Gummersbach

Tel. +49 (0) 2261 / 91 551-0
Fax +49 (0) 2261 / 91 551-20

kanzlei@tombers-gmbh.de

...mit starken Kooperationspartnern

www.advisio-treuhand.de

ERFAHRUNG UMSETZEN!



Advisio
TREUHAND & REVISION
GUMMERSBACH KG
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Advisio
TREUHAND & REVISION
KÖLN GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT



KÜRBI – Otto Tönnies GmbH

Fotozubehör seit über 100 Jahren

Bilora – ein Markenname, der für Tradition auf dem heiß umkämpften Markt des Fotozubehörs steht. Das Radevormwalder Traditionsunternehmen hat sich gegen die Konkurrenz behauptet. Strategisch geschickt haben sich Produkte und Unternehmensschwerpunkte den jeweils aktuellen Herausforderungen angepasst. Immer wieder war der oberbergische Spezialist erfolgreich, auch nach über 100 Jahren schwächelt das Unternehmen nicht und setzt mit neuen Produkten Maßstäbe auf dem deutschen Markt.

Geändert aber hat sich so einiges über die Jahrzehnte. Die Anfänge hatten zunächst einmal so gar nichts mit der Fotografie zu tun. 1909 gründeten Wilhelm Kürbi und Carl Niggeloh in Wuppertal-Barmen eine Metallwarenfabrik und produzierten das, was sich gerade verkaufen ließ: Notenständer, Fahrradnaben, Kleiderbügel. Aber eben auch die ersten Stativ für die damals noch rustikal anmutenden Fotogeräte. Nach dem Umzug in die Radevormwalder Fabrik konzentrierte sich Bilora auf den Stativbau, zwischen 1935 und 1975 stammten sogar selbst produzierte Kameras aus der oberbergischen Foto-Schmiede. „Die waren so gut, dass sie sogar nach Fernost exportiert wurden“, berichtet der heutige Kürbi-Geschäftsführer Hartmut Reck, der gemeinsam mit Kurt-Eduard Kürbi das Unternehmen leitet.

In der Hoch-Zeit der analogen Fotografie war die Marke Bilora standfest und gut etabliert im Markt. Die Kundschaft reichte vom qualifizierten Hobbyfotographen bis hin zum Profi. Stativ aus eigener Fertigung waren die Basis des Erfolgs, dazu produzierte man für bekannte Marken wie Voigtländer, Yashica und Gevaert Fotoapparate. Immer wieder waren pfliffige Ideen dabei – 1930 glänzte Bilora mit dem kleinsten Foto-stativ der Welt, in den 1980er Jahren erfanden die Radevormwalder das Stativ, das sich ohne große Mechanik ein- und ausfahren ließ. Die Technik wurde patentiert, doch der Markt war noch nicht reif für die Entwicklung, das Stativ verkaufte sich schlecht: „Jahre später haben andere Unternehmen das Stativ nachgebaut und Erfolge damit erzielt“, erinnert sich Reck.

Während 1961 mit einer Kunststoff-Verarbeitung in die eigene Produktion investiert wurde, musste sich die Geschäftsleitung rund 30 Jahre später entscheiden. Die Produkte aus Asien waren preislich nicht zu schlagen, die Zeit der selbst produzierten Stativ vorbei. Doch der Markenname Bilora war etabliert und stand für Produkte mit einem besonderen Preis-Leistungs-Verhältnis. Also entschied sich Kurt-Eduard Kürbi als Enkel des Firmengründers, sein Unternehmen 1994 zu teilen und so fit zu machen für die Zukunft. Die Bereiche Foto- und Kunststoff-Fertigung hatten sich so weit auseinander entwickelt, dass eine Trennung sinnvoll schien. So existiert der Markenname Bilora heute in Radevormwald gleich zweimal – einmal als kunststoffverarbeitendes Unternehmen unter dem Namen Kürbi & Niggeloh BILORA GmbH und einmal als Kürbi – Otto Tönnies GmbH/Bilora.

Bilora als Handelsmarke

In der Fotosparte hat man sich auf den Handel mit Zubehör konzentriert. Ein Kernelement sind weiterhin die Stativ, gefolgt von Fototaschen und –rucksäcken, aber auch Akkuladegeräte und vieles mehr. Aus der Stativ-Manufaktur wurde eine Handelsmarke, die bundes- und europaweit die Fotofachgeschäfte

beliefert und deren Produkte zeitgemäß auch übers Internet vertrieben werden. Den Erfolg bei den Fotohändlern garantieren die 10 Handelsvertreter, die alle sechs Wochen ihre Handelspartner besuchen, beraten und zum Gespräch bereit stehen. Dazu kommt: Ohne Erfindergeist geht es nicht, betont Carsten Reck, der in naher Zukunft die Nachfolge der beiden aktuellen Geschäftsführer antreten soll: „Wir sind immer auf der Suche nach neuen, innovativen Ideen.“ Manches bringt Bilora zuerst auf den Markt, mit raffinierten Stativen, Ringblitzen um das Objektiv oder auch mit dem „Geotagger“, der Geodaten mit den Fotos verknüpft, sorgt das Unternehmen immer wieder für positive Schlagzeilen. Reck: „Gerne werden wir für das gute Preis-Leistungsverhältnis ausgezeichnet.“ Immer wieder warten die Radevormwalder mit neuen Überraschungen auf – so vertreiben die oberbergischen Experten exklusives Studio-Equipment der Marke Falcon Eyes und erschließen damit auch neue Kundengruppen. So ist die Marschrichtung für die Zukunft klar für Carsten Reck: „Wir sind immer auf der Suche nach neuen, technologisch interessanten Angeboten.“ Die kann das mittelständische Unternehmen dann schnell auf den Markt bringen – so hat die überschaubare Größe echte Marktvorteile.



KÜRBI - Otto Tönnies GmbH:

Gegründet: 1909, Umzug nach Radevormwald 1911

Betriebsform: GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter: Kurt-Eduard Kürbi, Hartmut Reck

Produkte: Stativ, Fototaschen, Studioausrüstung, Ferngläser, Fotozubehör vom Akku und Ladegeräte bis hin zu Reinigungsmittel u.a.

Internet: www.bilora.de



Förderprogramme

Unterstützung für die betriebliche Fitness-Kur

Bernd Creemers hat den Überblick. Er berät in der Wirtschaftsförderung der Kreisverwaltung zu den verschiedensten Förderprogrammen. „Ganz häufig nachgefragt werden bei uns Förderungen in Bildungsmaßnahmen.“ Eine gute Sache, denn qualifizierte MitarbeiterInnen sind die Basis des Erfolgs. Neben den Zuschussprogrammen für Weiterbildungen gibt es Beratungsförderprogramme, mit denen sich Existenzgründer sowie etablierte Unternehmen Beratungen eines frei wählbaren Unternehmensberaters mit bis zu 90 Prozent bezuschussen lassen können. Oft, so seine Einschätzung, fehlt es am umfassenden Wissen. Die Zahl der Förderungen ist groß, Oberbergische Impulse gibt hier einen Überblick über die wichtigsten.



Schwerpunkt Bildung:

● Prämiengutschein

Zielgruppe sind ArbeitnehmerInnen mit kleineren Einkommen, aber auch Selbstständige, BerufsrückkehrerInnen und Menschen in Elternzeit wie auch mitarbeitende Familienangehörige. Wenn sie an einer Qualifizierung teilnehmen, kann die Förderung gewährt werden. Dies sind z.B. Computerkurse oder Sprachkurse. Die Antragsteller erhalten einen Prämiegutschein, die Kursgebühren werden zur Hälfte (maximal 500 Euro) erstattet. Den Prämiegutschein erhält, wer ein als Alleinstehender ein zu versteuerndes Einkommen bis 25.600 Euro aufweist (51.200 Euro bei gemeinsam veranlagten Paaren). Eine vorherige kostenlose Beratung ist Pflicht, die Anmeldung erst nach Ausgabe des Gutscheins möglich.

● Bildungsscheck

Zielgruppe sind ArbeitnehmerInnen. Der Bildungsscheck kann auch von Unternehmen für die Mitarbeiterschaft beantragt werden. Gefördert werden Weiterbildungen, die der beruflichen Qualifizierung und dem Erhalt der

Beschäftigungsfähigkeit dienen. Das können z.B. Sprach- und EDV-Schulungen sein oder auch Maßnahmen, die dem Erwerb von Schlüsselqualifikationen, der Medienbildung oder dem Erwerb von Lern- und Arbeitstechniken dienen. Auch hier beträgt die Förderquote 50 Prozent, der Höchstsatz liegt bei 500 Euro. Besonderheit: ExistenzgründerInnen, junge Unternehmen und FreiberuflerInnen können diese Förderung binnen der ersten 5 Jahre in Anspruch nehmen. Den Bildungsscheck erhalten nur Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl bis 250. Die ausgewählten Personen haben im laufenden und im vorherigen Jahr an keiner Weiterbildung teilgenommen. Pflicht ist die vorherige kostenlose Beratung – eine Anmeldung ist erst nach Scheckausgabe möglich.

Schwerpunkt Gründung:

● Gründer-Coaching

Vom Gründer-Coaching profitieren junge Unternehmen während der ersten fünf Jahre nach Gründung, die einen Unternehmensberater einsetzen. Die Förderquote beträgt 90 Prozent (Grün-

dung aus der Arbeitslosigkeit) bzw. üblicherweise 50 Prozent bei einem maximalen Beratungstagesatz von 800 Euro. Wichtig: Die Kreditanstalt für Wiederaufbau muss den Berater oder die Beraterin anerkannt haben.

● Beratungsprogramm Wirtschaft

Vom Beratungsprogramm Wirtschaft profitieren Unternehmen vor der Gründung. Sie werden unterstützt bei der Erstellung eines Businessplanes, beim Fördermittel-Check oder anderen Beratungen. Auch hier liegt die Förderquote bei 50 Prozent, der geförderte Tagesatz beträgt 400 Euro. Auch diese Förderung wird erst nach einem Beratungsgespräch vergeben. Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, auch bei Hochschul-Absolventen-Innen oder auch bei BerufsrückkehrerInnen erhöht sich die Förderquote auf bis zu 80 Prozent.

Für alle Unternehmen:

● Bafa-Förderungen

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle stärkt Unternehmen

mit bis zu 250 Beschäftigten. Gefördert werden Beratungen zu Technologie, Innovation, Außenwirtschaft, Qualitätsmanagement, Kooperation, Mitarbeiterbeteiligung, Umwelt- und Arbeitsschutz, Unternehmensführung, Familie & Beruf. Auch hier gilt, dass die Förderquote 50 Prozent beträgt, die Obergrenze ist abhängig vom Förderthema. Unternehmen, die gefördert werden, dürfen einen Jahresumsatz von 50 Millionen Euro nicht überschreiten wie auch eine Jahresbilanzsumme von 43 Millionen Euro.

● **Impulsprogramm Materialeffizienz**

Das Impulsprogramm soll kleine und mittlere Unternehmen dazu anregen, den Materialeinsatz im Unternehmen wirtschaftlicher zu gestalten. Dazu werden Beratungs- und Vernetzungsleistungen gefördert. Die Förderquote liegt je nach Thema zwischen 35 und 75 Prozent – 75 Prozent beispielsweise gibt es bei der Etablierung eines Firmen-Netzwerkes, 35 in der Endphase zur Stabilisierung der Firmenverbindungen.

Das Programm läuft bis 2013, die geförderten Unternehmen können den mit 10.000 Euro dotierten Materialeffizienzpreis gewinnen. Förderungen werden nach den Bafa-Kriterien vergeben, allerdings nur an Unternehmen des produzierenden Gewerbes.

● **Potenzialberatung**

Unternehmen, die älter sind als fünf Jahre, können sich mit diesem Programm Beratungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit co-finanzieren lassen. Zielsetzung ist immer auch der Ausbau bzw. die Sicherung der Beschäftigung. Maximal 15 Beratungstage durch externe Unternehmensberatung, werden zur 50 Prozent unterstützt bis zu einem Hochstsatz von 500 Euro pro Tag.

● **zinsgünstige Kredite**

Mit günstigen Krediten der NRW.Bank, der Kreditanstalt für Wiederaufbau oder auch mit Mitteln der Europäischen Union kann die finanzielle Belastung des Unternehmens gemildert werden.

Davon profitieren Unternehmen, Gründungen und die Freien Berufe. Die verschiedenen Programme arbeiten mit unterschiedlichen Fördervoraussetzungen – hier ist es wichtig, die Beratung in Anspruch zu nehmen.

● **ZIM – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand**

Von diesem Programm profitieren kleine und mittlere Unternehmen, Handwerk, Freie Berufe. Damit will das Bundeswirtschaftsministerium die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit stärken und das Unternehmenswachstum fördern. Die Förderquote für westdeutsche Unternehmen beginnt bei 35 Prozent – je nach Thema können weit höhere Förderquoten erzielt werden. Das Programm bietet viele Anknüpfungspunkte, unterscheidet zwischen Netzwerk-, Kooperations- und Einzelprojekten und verlangt auch unterschiedliche Fördervoraussetzungen. Eine ausführliche Beratung ist lohnend.

psch



Wir nutzen Energie sinnvoll

**... in mehr als 50
Ländern der Welt**

Energiesparende Systemlösungen für Industriebetriebe

Kühl-/Kälteanlagen

Wärmerückgewinnung

Temperiersysteme

Klimatechnik

Reinraumtechnik

Trockenkühler

Maschinenoptimierung

Mietkälteanlagen



Fachberatung

Systemanalyse

Projektplanung

Drucklufttechnik

Schaltschrankbau

Wartungsservice

Kälteanlagen-service

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



Naturarena Bergisches Land

Bergischer Herbst – der Lockruf in der Nachsaison

Das Bergische Land ist ideal für Kurzurlaub. Marken und Erlebnisse zu entwickeln und zu vermarkten, ist der Job der heimischen Tourismus-Organisation Naturarena Bergisches Land GmbH. Mit dem „Bergischen Herbst“ will die Naturarena in diesem Jahr erstmals gezielt im September und Oktober Menschen nach Oberberg locken.

Für Kanada ist der Indian Summer ein Begriff – dass es mindestens ebenso farbenprächtig an den hiesigen Talsperren und in den heimischen Wäldern sein kann, das wissen oftmals nur die Einheimischen. Während beispielsweise das Sauerland im dauerhaften Grün der Nadelbäume fast langweilt, sind die Bergischen Laubwälder eine bunte Pracht.

Eine Pracht, aus der man eine Marke machen kann. So steht der vierwöchige Bergische Herbst unter dem Motto „Wandern – Genießen – Erleben“. In der Zeit vom 16. September bis zum 16.

Oktober reiht die Naturarena Angebot an Angebot, auch dies ist eine bunte Perlenschnur vielseitigster Offerten für Erholungssuchende. Bis Ende März konnten die Anbieter ihre Ideen und Attraktionen melden. Online sind sie alle gelistet. Wer nachschaut, der kann sich kaum entscheiden, wohin es denn während dieser Herbstwochen gehen soll.

Da wären dann zum Beispiel die Wanderwoche in Reichshof, der klassische Vieh- und Krammarkt in Waldbröl, Ausflüge in den Indian Summer, Orgelkonzerte im Bergischen Dom zu Altenberg (man muss ja auch mal über die Gren-

zen Oberbergs hinweg schauen), Pilzkunde in Lindlar. Oder die Kartoffeltage in Nümbrecht, der Tag des Butterbrotes im Lindlarer Freilichtmuseum wie auch die Kreistierschau des Bergischen Landes ebenfalls in Lindlar. So reiht sich Höhepunkt an Höhepunkt, Klassiker sind ebenso darunter wie neue Highlights. So gastiert die Kreistierschau nur alle vier Jahre im Oberbergischen Kreis, ein umfangreiches Showprogramm rund um Kuh, Pferd, Schaf und Ziege, Kaninchen und Geflügel machen das Wochenende zu einem echt tierischen Erlebnis. Am Abend läge dann noch ein festliches Orgelkonzert in Altenberg genau auf der Route der Ausflüglerinnen und Ausflügler.

Der Bergische Herbst – gut vermarktet kann diese Aktion ein touristischer Höhepunkt sein. Eine Neuauflage in 2012 und 2013 scheint schon beschlossene Sache, immer startet dann die Herbstaktion Mitte September und dauert bis Mitte Oktober. psch

Info:

www.bergischer-herbst.de

Wenzel
Garten- & Landschaftsbau
Wenzel GmbH

Der Garten – ein Ort, der Unternehmen gut zu Gesicht steht.

Grün ist eine Investition, die sich immer lohnt. Denn Grünanlagen erhöhen die repräsentative Wirkung von Gewerbegebieten und Industriebauwerken. Und Grün motiviert die Mitarbeiter. Wir Landschaftsgärtner liefern die Ideen und übernehmen Ausführung und Pflege – fachgerecht und zu einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis. Achten Sie auf unser Zeichen.

Garten- und Landschaftsbau Wenzel GmbH
Postfach 210105 · 51627 Gummersbach · Telefon 02261 59950 · www.wenzel-gartenbau.de

**Ihr Experte für
Garten & Landschaft**



GTC-Projekt High Potentials

Ehren-HiPos für Ministerin und Regierungspräsidentin

Die Ministerin zeigte sich erfreut: Gemeinsam mit der Kölner Regierungspräsidentin Gisela Walsken wurde NRW-Innovationsministerin Svenja Schulze zum Ehren-HiPo ernannt. Susanne Roll, Geschäftsführerin des Gummersbacher Gründer- und TechnologieCentrums, überreichte beiden die Ehren-Urkunde.

HiPo, das steht für High Potential und damit für die besonders kreativen Köpfe, die mit besten Ideen erfolgreiche Unternehmen gründen könnten. Derzeit noch unterstützen neben dem Gummersbacher Technologiezentrum die drei Technologiezentren in Bergisch Gladbach, Hürth und Köln die Guten auf dem Weg zu den Besten und bei der Gründung des eigenen Unternehmens. Das Projekt wird von Land und EU gefördert und ist einzig in Deutschland.

Regierungspräsidentin Walsken und Ministerin Schulze versprochen bei der Ernennung zum Ehren-HiPo, für das Projekt zu werben. Für die Ministerien ist dies ein Test für Nordrhein-Westfalen. Wenn der erfolgreich verläuft, dann sollen alle Regionen des Landes von dem neuen Konzept profitieren. Solange können die Projektpartner die Zeit nutzen, um Standortvorteile für ihre Region zu erarbeiten.

Als Lohn für die innovative Idee, die gemeinsam mit allen Projektpartnern entwickelt wurde, ist die Finanzierung für



Projektteam mit Ehren-HiPos

die Projektlaufzeit gesichert, die Zeit kann genutzt werden, um die Besten zu finden und zu coachen. Diese erhalten eine ganz besondere, intensive Begleitung: Unterstützung bei der Persönlichkeitsentwicklung und bei der gemeinsamen Erarbeitung von Chancen und Perspektiven der Unternehmensgründung. Das Konzept ist bei den Leistungssportlern abgeschaut, Stärken und Schwächen werden analysiert und ein gezieltes und individuelles Coaching entwickelt. Susanne Roll: „Wir suchen nur die Besten – und denen bieten wir die bestmögliche Begleitung.“

Dabei wird flott geworben für die Unternehmens-Elite von morgen. Der Slo-

gan „Gipfelstürmer-gesucht“ spricht die Leistungsbereiten an, der HiPo-Flyer zeigt, dass man auf zwei Karten-Seiten vier Seiten Text unterbringen kann, raffiniert Faltechnik sei Dank. Interessierte stellen sich einem mehrstufigen Verfahren. Neben der Bewertung des Businessplanes und der Geschäftsidee wird die Gründungspersönlichkeit mit ihren Motivationsfaktoren betrachtet und die Ergebnisse werden mit den Bewerbern vertraulich besprochen.

Die herausragenden Gründungen kommen schließlich in den Genuss einer besonders engen Begleitung mit Coaching und Persönlichkeitstraining. Kostenfreie Büroflächen für ein Jahr werden ebenfalls zur Verfügung gestellt. Die Trainer in den Technologiezentren wurden extra ausgebildet. Wenn gewünscht und erforderlich, suchen sie Team-Partner passend zu den Gründerpersönlichkeiten.

Das Ziel ist ehrgeizig. In den nächsten Jahren sollen 150 potenzielle Unternehmerpersönlichkeiten das mehrstufige Verfahren durchlaufen. Die Besten erhalten kostenfrei Bürofläche und einen Human-Excellence-Coach an die Seite gestellt. Bewerben können sich Menschen aus ganz NRW, die einzigartige Unterstützung lohnt auch die weiteren Wege. Die Ehren-HiPos signalisierten im Gummersbacher GTC: Gipfelstürmer bitte melden. psch

Weitere Info:

www.gipfelstürmer-gesucht.de

Das Branchenverzeichnis für den Oberbergischen Kreis! www.oberberg-info.de ...die schnellen Seiten!

Werben Sie in Ihrer Region mit Ihrem kostenlosen Standard-Eintrag!
 Warum woanders lange suchen?
 Hier finden Sie die richtigen Kontakte im Oberbergischen Kreis!
 Dazu Wetter, News aus der Region und Kartenanzeige aller Einträge!

www.oberberg-info.de

oberberg-info · Zum Würmel 6 · 51643 Gummersbach
 Telefon: 0 22 61/2882 28 · Telefax: 0 22 61/2882 29 · www.oberberg-info.de · info@oberberg-info.de



Engelskirchen

Kreatives Marketing für den Standort

Manchmal passt einfach alles zusammen: 2010 feierte die Christkindpostfiliale 25-jähriges Jubiläum, 2009 erhielt die Gemeinde Engelskirchen die umfangreiche Engelsammlung des Sammlers Johann Fischer aus Kürten geschenkt. Dazu engagierte Bürger und Bürgerinnen, eine ideenreiche Gemeindeverwaltung und eine eingeübte Engelmanufaktur – das sind die Säulen des Konzeptes „Engelskirchen – hier wohnt das Christkind“. Die erste Bewährungsprobe wurde bestanden. „Mit dem Christkind als Markenzeichen können wir Engelskirchen überregional bekannt machen“, ist sich Bürgermeister Dr. Gero Karthaus sicher.



Im vergangenen Jahr wurde es ab August hektisch. Damals stimmte der Rat dem Bauvorhaben eines neuen Veranstaltungsortes hinter dem Rathaus zu. In Windeseile – und gemeinsam mit einer entsprechend spezialisierten Agentur – wurde der erste Christkindmarkt an der Agger organisiert. Die Postfiliale des Christkindes öffnete am dritten Adventswochenende, der Christkind-Post-Express brachte in historischen Zügen die Gäste aus Köln ins Oberbergische. 12.000 bis 15.000 Besucher, so schätzt die Gemeindeverwaltung, hat die Veranstaltung angezogen, die Express-Fahrten waren ausgebucht. Das Interesse war groß,

berichtet Friedhelm Miebach, der in Engelskirchener Gemeindeverwaltung das Christkindkonzept betreut: „Nach Veröffentlichungen im Ruhrgebiet konnten wir uns vor Anrufen und E-Mails kaum retten.“

Na also: Ein Konzept mit Potenzial hat Engelskirchen angepackt. Die Eckpunkte sind klar definiert. Das sind:

● die Postfiliale des Christkindes

Hier kommen jedes Jahr über 150.000 Briefe aus Deutschland und aller Welt an. Die Filiale soll sich künftig weiter öffnen und „erlebbarer“ werden;

● der Christkindmarkt

Am ersten Markt beteiligten sich rund 30 Aussteller des gehobenen – nicht abgehobenen – Niveaus. Eine tolle Atmosphäre und die große Resonanz zeigen, dass der Start gelungen ist. Jetzt gilt es, daraus eine Marke zu entwickeln;

● das Engelmuseum

Geschätzte 18.000 Engel ergeben eine bundesweit einzigartige Sammlung, die künftig über das ganze Jahr hinweg das himmlische Thema in Engelskirchen erleben lässt;

FITNESS WIRKT MEHR ALS JEDE PILLE!



Rückenbeschwerden, Konzentrations- & Schlafstörungen, Übergewicht & Diabetes, sowie Bluthochdruck usw. sind häufig die Folge von Bewegungsmangel und einer schlecht ausgebildeten Muskulatur. Wir bieten Ihnen viele Möglichkeiten - auch auf Ihr Unternehmen maßgeschneidert - für mehr Gesundheit, Fitness & Lebensqualität. Gewinnen Sie Kraft für die Anforderungen des modernen Lebens.

Becketalstr. 3-5
51643 Gummersbach

www.wellcomesport.de

Vereinbaren Sie für Ihr kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch einen Termin.

Tel. 02261 – 26444

SPORT-CENTER
WELLCOME
WO SIE SICH WIEDERFINDEN

● die Engelmanufaktur

Der Engelskirchener Engel ist mittlerweile ein gefragtes Produkt, er ist markenrechtlich geschützt und wird in den verschiedensten Ausführungen gefertigt – vom Tischengel über Teelichter und Schlüsselanhänger bis zum 10 Meter hohen Aufstell-Engel. Er steht in Kölner Vororten, aber auch im französischen Plan-de-Cuques, der Partnerstadt von Engelskirchen.

Das ist die Perspektive: Was der VfL für Gummersbach ist, das soll das Christkind für Engelskirchen werden. Standort-Marketing mit klarem Ortsprofil für eine kleine Gemeinde muss mit wenig Geld auskommen. Ganz besonders, wenn sie wie Engelskirchen in den Grenzen des Haushaltsicherungs-Konzeptes wirken muss. „Das funktioniert nur, wenn uns die heimischen Unternehmen unterstützen“, weiß Friedhelm Miebach. So wurde der Veranstaltungsort erstellt, weil dank großzügiger Finanzzusagen die Finanzierung sicher gestellt ist. Der Gewerbeverband Engelskirchen mit seinen rund 60 Mitgliedern engagiert sich



ebenso wie einige Unternehmen aus der Gemeinde.

So unterstützt, plant man in Engelskirchen die nächsten Schritte. Aktuell wird die Basis für ein lebendiges und erfolgreiches Engelmuseum gelegt. Das soll künftig in Engelskirchen in den ehemaligen Hallen des Kunststoff-Verarbeiters H+K Müller GmbH & Co. KG etabliert werden.

Hier arbeitet bereits die Engelmanufaktur. An diesem Betrieb wird deutlich, dass das Christkind-Thema durchaus Schwung nach Engelskirchen bringt. Die Himmelsboten von der Agger wurden ehemals im Religionsunterricht der dortigen Hauptschule entwickelt, dann übernahm eine Schülerfirma die Produktion. Heute ist die Nachfrage so groß, dass die Herstellung professionalisiert werden musste, ein Verein wurde gegründet, die Engelmanufaktur beschäftigt nicht nur Hauptschüler, sondern ebenso Mitarbeiter von Behindertenwerkstätten und wird immer professioneller gemanagt. Der Engel entwickelt sich zum örtlichen Wahrzeichen, die Markenrechte werden aktuell weltweit geschützt.

So soll es sein, freut sich auch Friedhelm Miebach: „Das Christkind als Markenzeichen und Marketinghelfer macht Engelskirchen weit über die Grenzen des Bergischen Landes bekannt.“ Um dieses Ziel zu erreichen, soll der nächste weihnachtliche Markt noch himmlischer werden. Dafür arbeitet Miebach schon heute.

psch

Besser entsorgen – für unsere Umwelt!

Containerdienst – für alle Fälle die richtige Größe

Vom Mini-, Absetz-, Abroll-, Presscontainer bis zum Umleerbehälter – mit Fassungsvermögen von 1 bis 36 m³ – bieten wir für alle Abfallmengen die richtigen Container.

Mehr Infos unter der kostenlosen Servicenummer **0800 600 2003** oder unter www.avea.de

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



Naturpark

Bergisches Land

Kulinarik der Vielfalt

Schon mal eine Salami vom Auerochsen probiert? Oder ein Steak vom Roten Höhenvieh, die Salome vom hiesigen Kartoffelacker, den heimischen Bäumchensapfel, den zarten Butterkohl? Kulinarische Leckerbissen sind dies, die zwar aus dem Bergischen Land stammen, aber kaum den Weg auf die Teller hiesiger Gastronomen finden. Ein von Land und EU gefördertes Vorhaben des Zweckverbandes Naturpark Bergisches Land soll dies ändern.

Mit „Vielfalt schmeckt“ will der Naturpark Bergisches Land mit Sitz in Gummersbach die Bergischen Spezialitäten auf die Speisekarten hieven. „Nur wenn heimische Landwirte ihre Produkte zu fairen Preisen verkaufen können, haben die Betriebe Perspektiven – und nur dann können sie die schöne Bergische Kulturlandschaft erhalten“, so Theo Boxberg von der Geschäftsführung des Naturparks. Außerdem „bereichern solche Spezialitäten die Speisekarte unserer Gastronomen – das macht sie attraktiver und damit können wir einen Beitrag zur Stärkung

der touristischen Attraktivität der Region leisten.“

Noch ist es nicht so weit, ein tüchtiges Maß an Vorarbeit ist noch zu leisten. Die Basis ist gelegt, dieses Projekt zählt im Rahmen des Wettbewerbs Ernährung.NRW zu den Gewinnern und wurde als förderwürdig eingestuft. Das sichert Fördergelder des Landes NRW und der Europäischen Union – ohne die könnte der Naturpark das ehrgeizige Projekt gar nicht starten.

Schon im Vorfeld hat der Naturpark ein breites Bündnis an teilnehmenden Betrieben und Verbänden organisiert. Mit dabei sind die Regionalvermarktung bergisch pur und die Öko-Anbauverbände Naturland Landesverband NRW und Biokreis NRW e.V., das Bergische Convivium von Slow Food Deutschland e.V., die Gastronomen des Zusammenschlusses Bergische Gastlichkeit e.V. und weitere. Wissenschaftlich begleitet wird das Projekt vom Lehrstuhl



Foto: Lindsiepe

Echt Bergisch, aber selten - das Krüper Huhn

+ + + GASTRONOMIE

Marktforschung der Agrar- und Ernährungswirtschaft an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

Das Projekt ist auf drei Jahre angelegt und soll die gesamte Verarbeitungskette für heimische Spezialitäten stärken. Das beginnt bei einer umfassenden Recherche über die Produkte, die zwischen Wupper und Sieg überhaupt angebaut werden und gipfelt in der Kreation von leckeren Menüs und Mahlzeiten. So wird das Bergische Land zu einer echten Genussregion, die dann mit Hilfe des Naturparks auch auf größeren Messen und Veranstaltungen überregional präsentiert werden kann. Dabei geht es eindeutig nicht nur darum, klassische Bergische Gerichte wie den fast vergessenen Pannenkuchen neu zu beleben. Viel wichtiger ist es, von der heute erlebbaren pflanzlichen und tierischen Vielfalt ausgehend neue Speisen zu entwickeln.

Dieser Ansatz ist innovativ – darum wurde er auch im Rahmen des Förderwettbewerbes positiv herausgehoben. Die Jury hatte den Naturpark sogar noch aufgefordert, das Projekt auszuweiten und mehr Geld auszugeben, um weitere Arbeiten leisten zu können. Diese Chance erhielt unter den Wettbewerbern einzig „Vielfalt schmeckt“. Besonders gestärkt werden soll die Öffentlichkeitsarbeit. psch

Mehr Infos:

www.vielfalt-lebt.de

IT-Services ▣ Voice over IP ▣ Datensicherheit ▣ Server-Virtualisierung ▣ Netzwerktechnik ▣ Datensicherung

Mehr als nur ein Augenblick ...

edv consulting
... mit Sicherheit!

Friedrich-Engels-Str. 23 ▣ 51545 Waldbröl ▣ www.edv-consulting.de ▣ info@edv-consulting.de ▣ Telefon 02291-9241-0



Prof. Dr. Ing. Simone Bölinger

Kompetenz hoch zwei

Studierenden praxisnahes Wissen vermitteln und gleichzeitig Industrieunternehmen beraten: Es ist diese Doppelfunktion, die Simone Bölinger reizt. Als Professorin der „Stiftungsprofessur Kunststofftechnologie und Produktentwicklung“ lehrt sie seit dem Wintersemester 2010 am Campus Gummersbach der Fachhochschule Köln – während der Hälfte ihrer Arbeitszeit. Die anderen 50 Prozent gehören den regionalen Firmen des Kunststoff-Sektors.

„Ich gebe sehr gern mein Wissen an junge Menschen weiter“, sagt sie und kann dabei auf langjährige Erfahrungen zurückblicken. Nach ihrem Studium forschte Simone Bölinger viereinhalb Jahre lang am Institut für Kunststoffverarbeitung der Rheinisch Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen, führte in dieser Zeit aber bereits Übungen mit Studierenden durch und hielt kleinere Seminare. Später engagierte sie sich an einer Berufsakademie, betreute Praxissemester und Abschlussarbeiten. Am

Campus in Gummersbach unterrichtet sie Werkzeugkunde als Vertiefungsfach: „Das ist der Bereich, wo ich sehr viele Erfahrungen gesammelt habe.“

Beispielsweise bei einem Lüdenscheider Automobilzulieferer, wo sie nach der Promotion ein Team im Bereich Werkzeug- und Verfahrenstechnik geleitet hat. Später übernahm sie bei Fresenius Kabi AG, einem Unternehmen der Medizintechnik in Bad Hersfeld, die Leitung der Produktentwicklung, verbunden mit Management- und Marketing-Aufgaben. „Ich möchte mit den Vorurteilen aufräumen, was das Ingenieurstudium angeht“, betont Simone Bölinger: „Viele wissen nicht, wie vielseitig der Ingenieurberuf ist – wichtig sind auch das Verkaufen von Produktideen, Betriebswirtschaft, Management und Sprachkenntnisse.“

Beratung in der Region

Letztere halfen ihr besonders während ihrer Zeit bei Fresenius, als sie in Kooperation mit internationalen Partnern das strategische Marketing neuer Produkte gestaltete. „Dabei entwickelt man interkulturelle Kompetenz und lernt, dass ein Produkt nicht eins zu eins für alle Märkte geeignet ist“, bilanziert sie. Mittlerweile gehören die vielen Fernreisen der Vergangenheit an. In jüngster Zeit war sie vor allem in der Region unterwegs, unter anderem um jene Unternehmen zu besuchen, die in der „Kunststoff Initiative Oberberg KIO e.V.“ zusammengeschlossen sind. „Ich bin offen aufgenommen worden, habe viel erfahren und interessante Gespräche geführt“, berichtet die Professorin: „Inzwischen kommen Firmen von sich aus auf mich zu, wenn Beratungsbedarf vorliegt.“



Zur Person

Prof. Dr. Simone Bölinger, geboren in Bernkastel-Kues, aufgewachsen in Mönchengladbach. Studium der Kunststofftechnik an der RWTH Aachen; Promotion 2002 zum Thema „Spritzgießen und Spritzprägen von Kunststoffoptiken“.

Nach mehreren Stationen in der Wirtschaft seit 1. Juli 2010 Stiftungsprofessur Kunststoff an der FH Köln, Campus Gummersbach.

Die Zusammenarbeit mit Unternehmen ist sie seit Uni-Zeiten gewöhnt. Schon bei ihrer Promotion ging es um ein Gemeinschaftsprojekt, an dem elf Industriepartner beteiligt waren. Kein Wunder, dass sie angesichts der „Doppelbegabung“ Lehre und Fachberatung die ideale Kandidatin für die Stiftungsprofessur Kunststoff war, die fünf Jahre lang von Sparkassen und Unternehmen finanziert wird.

Wer eine Ingenieurin aber gemeinhin für komplett technikzentriert hält, wird bei Simone Bölinger eines Besseren belehrt: In der Freizeit hält sie sich gern mit ihrem Partner in der Natur auf. Den intensivsten Ausgleich erfährt sie aber mit schöpferischer Arbeit. Bei abstrakter Öl- und Acrylmalerei schaltet Simone Bölinger ab: „Das Zusammenwirken der Farben beobachten, Akzente setzen – das erfordert schon absolute Konzentration.“ Volker Dick

Kontakt:

Institut für Produktentwicklung,
Produktion und Qualität
Steinmüllerallee 1
51643 Gummersbach
T: 02261 8196-6292
E: boelinger@gm.fh-koeln.de



OBERBERGISCHER KREIS
VOLKSHOCHSCHULE

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: (02261) 8190-0
Telefax: (02261) 8190-27
e-Mail: info@vhs.oberberg.de
Internet: www.vhs-oberberg.de



Radfahren im Oberbergischen Touren für alle Ansprüche

Foto: ce

Vorurteile halten sich hartnäckig – zu hartnäckig: „Radfahren in Oberberg, da quält man sich doch nur die Berge rauf und kaum ist man wieder unten, geht’s wieder rauf.“ Doch die Zeiten ändern sich: Für Radtouristen bieten sich die verschiedensten Möglichkeiten. Es gibt Alternativen für Familien, für Sportliche, für Geländetaugliche ... Radfahren in Oberberg, das ist der Genuss toller Strecken, die noch nicht von zu vielen Menschen entdeckt sind. Das ist der Vorteil, wenn sich Vorurteile lange halten.

Besonders aufwändig wird derzeit der **Bergische Panorama-Radweg** – meist entlang ehemaliger Bahntrassen – fertig gestellt. Oberbergisches Kernstück ist die Strecke von Bergneustadt über Marienheide (da geht es ein wenig rauf und runter) und Wipperfürth bis nach Hückeswagen. Der Bahnverkehr wurde bereits vor Jahrzehnten eingestellt, heute radelt man bequem bis ins Bergische Städtedreieck und von dort sogar weiter über Sprockhövel bis nach Hattingen. So durchquert die Panorama-Route fast das komplette historische Bergische Land von Nord nach Süd mit all seinen Facetten. Ländlich beschaulich führt die Route durch Oberberg entlang der Wipper: Hier bestimmt der Flusslauf die herrliche Mittelgebirgs-Strecke. Land erleben, Picknick und

Genussradeln durch das lange Tal der Wipper, die ab Wipperfürth Wupper heißt, versprechen erholsame Kilometer. Von Hückeswagen geht es weiter leicht bergan über Wermelskirchen und Solingen später durch Wuppertal, das industrielle Herz des Bergischen Landes.

Dieser Bergische Panorama-Radweg ist eingebunden in ein umfangreiches Netz weiterer Fernradwege. In Wermelskirchen kreuzt die „Balkantrasse“, ebenfalls eine ehemalige Bahnlinie, die bis nach Leverkusen führt. Wer auf dem Panorama-Weg bleibt, kann sich kurz hinter Solingen neu entscheiden. Denn da zweigt der Panorama-Radweg-Niederbergbahn ab, der mit Wülfrath und Heiligenhaus das Niederbergische an die großen Radstrecken anbindet. Abzweig-Möglichkeiten bietet der Weg einige – so geht es schon in Bergneustadt in östlicher Richtung nach Olpe und von dort auf den Ruhr-Sieg-Radweg, der das Siegerland nach Norden mit dem Sauerland und dem Ruhrgebiet verbindet.

Wer sich nicht auf den Bahntrassen bewegen, sondern das Oberbergische genauer erkunden möchte, dem eröffnen sich immer neue Möglichkeiten. Während der **Fahrradpark Reichshof** eine langjährige Tradition hat, etablieren sich andernorts dank des Internets neue Radtouren-Vorschläge. Wobei das Angebot in Reichshof einen klaren Vorteil hat: Der Fahrradpark bleibt eine der herausragenden Adressen in Oberberg, bietet er doch gleich die Wahl zwischen vier Touren mit unterschiedlichsten Ansprüchen.

Die Vielseitigkeit des Bergischen Landes jedoch wird erst dann richtig deutlich, wenn man im digitalen Netz nach Touren sucht. Auf der Homepage der **Radregion Rheinland** ist schnell erkennbar: In Oberberg werden alle Wünsche erfüllt. Während das Rheinland fast nur grüne Routen für Tourenradler offeriert, findet sich in Oberberg ein bunter Mix aus grün (eher gemütliche Touren), rot (Rennrad-Strecken) und grau/blau (Mountain-Bike-Angebote).



Grafik: Bergische Entwicklungsgesellschaft

Mehr Infos:

- www.naturarena.de
- www.fahrradpark-reichshof.de
- www.radregionrheinland.de
- www.ruhr-sieg-radweg.de

Aktiv für Ihre Gesundheit



Schmerzfreiheit, körperliches Wohlbefinden, uneingeschränkte Leistungsfähigkeit sowie Teilhabe am sozialen Leben bedeuten Lebensqualität. Lebensqualität, die wir für Sie und mit Ihnen erreichen wollen.

Das RPP ist eine Einrichtung der Klinikum Oberberg GmbH mit den Aufgaben Rehabilitation, Prävention und Pflege. Ambulante und stationäre Patienten – mit unterschiedlichen Krankheitsbildern – profitieren vom therapeutischen Sachverstand und der individuellen Zuwendung. Außerdem bieten wir Programme zur vorbeugenden Kräftigung und zur Gesunderhaltung.

Die enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den behandelnden Ärzten des Kreiskrankenhauses Gummersbach, anderen Gesundheitszentren und niedergelassenen Ärzten bedeutet für Sie eine optimal auf Sie abgestimmte Behandlung nach modernsten Erkenntnissen.

Therapeutisches Leistungsangebot:

- >> Physiotherapie in allen Indikationen
- >> Bewegungsbad
- >> Ergotherapie
- >> Logopädie
- >> neuropsychologische Diagnostik und Therapie
- >> ambulante neurologische Rehabilitation
- >> ambulante orthopädische Rehabilitation
- >> erweiterte ambulante Physiotherapie (EAP)

Präventionsangebote:

- >> medizinisches Muskelaufbautraining
- >> Wassergymnastik
- >> Wirbelsäulengymnastik
- >> Herz-Kreislauftraining
- >> Stressreduktion/Entspannung
- >> Rückenschule
- >> Nordic-Walking



Richtig bewegen, bewusst und gesund leben, wir helfen Ihnen dabei – RPP.

Melden Sie sich an oder informieren Sie sich telefonisch unter 02261-17 4000.



RPP Gummersbach GmbH
Am Hüttenberg 1
51643 Gummersbach

www.rpp-gummersbach.de

Gut.

1.000.000.000 Euro

Kredite für den Mittelstand in Oberberg.

 Die Sparkassen
in Oberberg

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

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