

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN RHEINISCH-BERGISCHEN KREIS

# punkt **RBW**

Pferdeklinik | Leichlingen

Die Klinik, der Ross und Reiter vertrauen

TIGER protection | Bergisch Gladbach

RBTZ-Gründer machen Kühlung tragbar

Sieg + Partner | Wermelskirchen

Experten für kleine Gärten

und große Freiflächen

## **Rhein-Berg statt Silicon Valley**

Die IT-Branche im Kreis





## Die Freiheit von überall zu arbeiten mit den IT-Lösungen von OEVERMANN

Mit den vernetzten IT-Lösungen von OEVERMANN Networks können Vertrieb, Marketing und Produktion gemeinsam Daten bearbeiten und austauschen, unabhängig von Standort und Zeitzone. Und das schafft neues Potential für Ihren Erfolg.

Die Vorteile liegen klar auf der Hand:

- ➔ Arbeiten von überall im virtuellen Büro
- ➔ Nutzung modernster IT-Infrastruktur
- ➔ Geringe Investitionskosten
- ➔ Geringe Kosten für Service und Support
- ➔ Flexibel an Ihren Bedarf angepasst
- ➔ Einbindung mobiler Geräte

**OEVERMANN Networks ist Ihr Partner in der Region für sichere IT-Lösungen.**

Wir beraten Sie gerne. Informieren Sie sich kostenlos.

### OEVERMANN

#### Networks GmbH

TechnologiePark / Haus 51  
Friedrich-Ebert-Straße  
51429 Bergisch Gladbach

Tel.: +49 2204 8444-00

info@oevermann.de  
www.oevermann.de



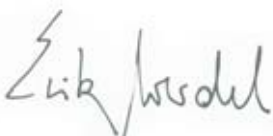
Liebe Leserin, lieber Leser,

vieles von dem, was noch vor wenigen Jahren unvorstellbar oder zumindest unbezahlbar war, ist heute aus unserem Alltag kaum noch wegzudenken: Wir können mittels Smartphones von jedem Ort der Welt unsere E-Mails beantworten oder im Internet surfen. Apps zeigen uns an, wo die nächste Bankfiliale ist, verraten, wie das Wetter in drei Tagen wird, lenken und lotsen uns digital von Termin zu Termin. Unternehmer können Abläufe in ihrer Firma durch immer komplexer werdende Software optimieren. Und eine mit Daten vollgestopfte Wolke ermöglicht es, dass Firmen Hard- und Software nicht mehr selbst vorhalten müssen, sondern diese im Rahmen des Cloud-Computings bei Anbietern mieten, deren Server oft mehrere Tausend Kilometer entfernt sind.

Die IT-Branche ist eine der am stärksten global vernetzten Wirtschaftsbranchen. Es gibt viele große Namen. Apple und Microsoft sind nur zwei der Global Player, über die täglich berichtet wird. Dabei sollte man aber nicht aus den Augen verlieren, dass es oft die kleineren Unternehmen sind, die mit innovativen Ideen Akzente setzen. Im Rheinisch-Bergischen Kreis gibt es zahlreiche Unternehmen, die im Bereich Informations- und Telekommunikationstechnologie tätig sind. Sie entwickeln Apps und Software, beraten, lösen Computerprobleme, bauen Netzwerke auf oder programmieren Internetseiten. Wir haben für das Titelthema dieser punkt.RBW-Ausgabe einige Firmen besucht und so einen spannenden Einblick in eine Branche erhalten, die Bundeskanzlerin Angela Merkel jüngst als Wachstums- und Jobmotor bezeichnet hat.

Haben Sie vor einem wichtigen Termin auch schon einmal vor dem Kleiderschrank gestanden und sich gefragt, ob die Krawatte wirklich zum Hemd passt – oder welche Wirkung das ausgewählte Outfit auf Ihr Gegenüber hat? Dann finden Sie einige Antworten auf den Seiten 32 und 33. Dort stellen wir die Bergisch Gladbacher Imageberaterin Tessa Becker vor. Außerdem im Porträt: die Sieg + Partner GmbH & Co. KG. Seit mehr als 50 Jahren ist das Wermelskirchener Unternehmen Garten- und Bauexperte.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Blättern durch die rheinisch-bergische Wirtschaft. Die nächste Ausgabe erscheint dann Mitte Juli. Wenn sie dafür Themenanregungen haben oder selbst vorgestellt werden möchten, dann wenden Sie sich einfach an unser Redaktionsteam: [redaktion@punktrbw.de](mailto:redaktion@punktrbw.de).



**Dr. Erik Werdel**

Geschäftsführer der Rheinisch-Bergischen  
Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (RBW)





**Rheinisch-Bergische  
Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH**  
Friedrich-Ebert-Straße  
51429 Bergisch Gladbach

### **Dr. Erik Werdel**

Geschäftsführer  
Tel.: +49 2204.9763-0  
werdel@rbw.de



### **Volker Suermann**

stellv. Geschäftsführer  
Kompetenzfeldentwicklung  
Gewerbeflächenservice  
Tel.: +49 2204.9763-17  
suermann@rbw.de



### **Michael Hunke**

Fördermittelberatung  
Behördenscout  
Tel.: +49 2204.9763-15  
hunke@rbw.de



### **Peter Jacobsen**

Existenzgründungsberatung  
Unternehmenssicherung  
Tel.: +49 2204.9763-14  
jacobsen@rbw.de



### **Silke Ratte**

Standortmarketing  
Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: +49 2204.9763-16  
ratte@rbw.de



### **Natascha Ern**

Sekretariat  
Tel.: +49 2204.9763-11  
ern@rbw.de



## 06 RBW aktuell

- 06 | Wirtschaftsforum: Mehr Strategie – erfolgreicherer Vertrieb?
- 06 | RBW-Geschäftsführer stellt Breitband-Pläne im WDR vor
- 07 | Neuer Image-Film soll den Kreis bekannter machen

## 10 Wirtschaft aktuell

- 10 | Bauruine weicht modernem Geschäftshaus
- 13 | :aqualon: Ereignisreiche Monate stehen bevor
- 14 | Ganz schön ideenreich: Ein Hotel für Katzen
- 16 | Willi Reitz will Schüler fürs Handwerk begeistern
- 18 | Carsten Mell zeichnet die Welt, wie sie ihm gefällt
- 19 | Dr. Eckel hat die Lizenz zum Töten
- 20 | Gut Hungenbach: Der Dornröschenschlaf ist vorbei

## 22 Titel-Thema



Foto: Schwartz

- 22 | Rhein-Berg statt Silicon Valley  
Die IT-Branche im Kreis

**GOGREEN**

Der CO<sub>2</sub>-neutrale Versand  
mit der Deutschen Post





**Herausgeber:**

Rheinisch-Bergische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH,  
Dr. Erik Werdel, Volker Suermann (stellv.)

**Redaktion:** Philipp Nieländer (v. i. S. d. P.),  
Silke Ratte, redaktion@punkt.rbw.de

**Anzeigen:** Natascha Ern (RBW), Tel.: +49 2204.9763-0

**Auflage/Erscheinungsweise:** 5.500 / 4 x jährlich

**Designkonzept & Layout:**

LAWRENZ – DIE QUALITÄTER, Klaus Lawrenz  
Tel.: +49 2204.768698, Fax: +49 2204.768699  
Großdresbach 5, 51491 Overath, www.qualitaeter.de

**CTP & Druck:**

RASS GmbH & Co. KG Druck & Kommunikation  
Tel.: +49 2202.29949-0, Fax: +49 2202.29949-27  
Höffenstraße 20–22, 51469 Bergisch Gladbach, www.rass.de  
gedruckt auf 170 und 135 g/qm Bilderdruck glänzend PEFC

**„punkt.RBW – Das Wirtschaftsmagazin  
für den Rheinisch-Bergischen Kreis“**

**erscheint quartalsweise und ist für Firmen  
aus dem Kreisgebiet, die im Verteiler der RBW  
aufgenommen sind, kostenlos.**

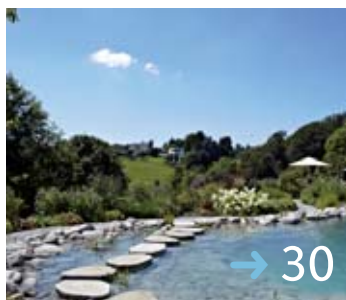


Foto: Privat



Foto: Schwartz

## 30 Marken & Macher

- 30 | Experten für kleine Gärten und große Freiflächen
- 32 | Training fürs perfekte Image
- 34 | Die Klinik, der Ross und Reiter vertrauen
- 36 | Die Arbeit liegt auf der Straße
- 38 | RBTZ-Gründer machen Kühlung tragbar
- 40 | BELKAW: „Wir sind ein verlässlicher Partner“
- 42 | 6 Fragen an ... Oliver Buslau

## Markterfolg durch professionelles Vertriebsmanagement

Das nächste Wirtschaftsforum von RBW und FHDW findet am 7. Mai statt

**Ein gutes Produkt allein reicht nicht aus, um am Markt erfolgreich zu sein. Es kommt auch darauf an, wie eine Firma ihre Waren bzw. Dienstleistungen an den Mann oder die Frau bringt.**

Welche Strategien sind besonders Erfolg versprechend? Welche Fehler sollten unbedingt vermieden werden? Wie erreiche ich meine Zielgruppe am effektivsten? Mit diesen und vielen weiteren Fragestellungen beschäftigt sich das nächste Wirtschaftsforum, das die RBW zusammen mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) am Dienstag, 7. Mai, veranstaltet. An diesem Abend, der um 18.30 Uhr in den Räumen der Bundesanstalt für Straßenwesen an der Brüderstraße in Bergisch Gladbach beginnt, kommen nach Impulsreferaten von Markus Milz (Milz&Comp.GmbH, Köln) und Prof. Dr. Stefan Helmke (FHDW) auf dem Podium auch

Unternehmer zu Wort: Dr. Claudia Mika (Temos International GmbH, Bergisch Gladbach), Norbert Hentschel (Miltenyi Biotec GmbH, Bergisch Gladbach) und Christoph Ester (BÄRO GmbH & Co. KG, Leichlingen). Sie berichten unter anderem, wie sie den Vertrieb organisieren und welche Erfahrungen sie mit verschiedenen Strategien gemacht haben. Im Anschluss bleibt genügend Zeit zum Austausch. Moderiert wird die Veranstaltung von dem Bergisch Gladbacher Journalisten Tom Hegermann, den WDR2-Hörer vor allem aus dem „Mittagsmagazin“ und dem „Montalk“ kennen.

**Die Teilnahme am Wirtschaftsforum ist kostenfrei möglich, die RBW bittet allerdings um eine Anmeldung per E-Mail an [info@rbw](mailto:info@rbw)**  
**Ihre Ansprechpartnerin: [Silke Ratte](mailto:ratte@rbw.de)**  
**Telefon: +49 2204.9763-16, [ratte@rbw.de](mailto:ratte@rbw.de)**

## RBW-Geschäftsführer stellt Breitband-Pläne vor

Erik Werdel zu Gast im Studio der WDR-Lokalzeit „Bergisches Land“

**In einem Studiogespräch der „Lokalzeit Bergisches Land“, das am 11. März im WDR-Fernsehen ausgestrahlt wurde, hat Kreisdirektor und RBW-Geschäftsführer Erik Werdel das Vorgehen von Kreis und Wirtschaftsförderung in Sachen Breitbandversorgung erläutert.**

Zuvor waren in einem Beitrag Unternehmer aus der Region und Burscheids Bürgermeister Stefan Caplan, wo es seit einiger Zeit schnelles Internet gibt, zu Wort gekommen. Werdel verwies in dem Interview auf die vor einiger Zeit erfolgte Bedarfsanalyse, in der 80 Prozent der befragten Unternehmer einen massiven Bedarf an einer schnellen Datenleitung geäußert hatten. Der Kreistag hat daraufhin Ende 2012 grünes Licht für den Ausbau der flächendeckenden Breitbandversorgung von Gewerbegebieten in der Region gegeben. Die Kosten dafür belaufen sich auf 1,6 bis 1,7 Millionen Euro. Bis zu 75 Prozent der Summe sollen über ein Landes-Förderprogramm bezuschusst werden. Die entsprechenden Unterlagen liegen

bereits der Bezirksregierung zur Prüfung vor. Den kommunalen Eigenanteil soll nach Abstimmung mit den Kommunen die RBW übernehmen. Im Rahmen eines Ausschreibungsverfahrens auch konnte bereits ein großer deutscher Telekommunikationsanbieter gefunden werden, der die Umsetzung des Projektes realisieren würde.



**Dr. Erik Werdel stand Lokalzeit-Moderator Marco Lombardo Rede und Antwort.** Screenshot: WDR

## Innovationsgutscheine: RBW berät Unternehmer

### Innovative Ideen können gefördert werden

Kleine und mittelständische Unternehmen aus Rhein-Berg können ab sofort zur Umsetzung innovativer Ideen „Innovationsgutscheine“ bei der RBW beantragen. Mit dem entsprechenden Gutschein kann ein Unternehmen je nach Unternehmensgröße bis zu 80 Prozent der Kosten für wissenschaftliche Beratungsleistungen beziehungsweise umsetzungsorientierte F+E-Tätigkeiten erstattet bekommen.

### Die Innovationsgutscheine werden in zwei Varianten angeboten:

**Der Innovationsgutschein B** kann für externe wissenschaftliche Beratung im Vorfeld der Entwicklung eines innovativen Produkts, einer innovativen Dienstleistung oder einer Verfahrensinnovation eingesetzt werden und hat aktuell einen Gegenwert in Höhe von maximal 5.000 Euro.

**Der Innovationsgutschein F + E** kann bis zu einer Höhe von maximal 10.000 Euro Fördermittel für wissenschaftliche Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten (zum Beispiel Konstruktionsleistungen, Service Engineering, Prototypenbau, Design, Maßnahmen zur Qualitätssicherung oder System- und Prozessoptimierungen) beantragt werden.

Einlösbar sind die Gutscheine innerhalb eines Jahres nach der Ausstellung bei einer deutschen oder ausländischen Hochschule oder Forschungseinrichtung – allein in NRW beteiligen sich mehr als 30 Einrichtungen. Bei beiden Varianten werden bis zu 50 Prozent der Ausgaben, die dem Unternehmen von der beauftragten Forschungseinrichtung in Rechnung gestellt werden, erstattet. Kleine Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten erhalten eine Erstattung von bis zu 80 Prozent. Das Förderprogramm des Landes gibt es bereits seit 2007. Doch bislang gab es nur eine zentrale Servicestelle ([www.innovationsgutschein.nrw.de](http://www.innovationsgutschein.nrw.de)), an die sich die Unternehmen wenden konnten. Nun können sich die Unternehmer auch vor Ort beraten lassen. Ansprechpartner bei der RBW ist Michael Hunke, Telefon: +49 2204.9763-15, [hunke@rbw.de](mailto:hunke@rbw.de).



Foto: RBW

## Neuer Image-Film soll den Kreis bekannter machen

### RBW produziert Video im Rahmen der Kampagne „Ihre Eintrittskarte“

**Die grüne Eintrittskarte, mit der die RBW seit Mitte letzten Jahres für den Standort Rhein-Berg wirbt (punkt.RBW berichtete), hat ihre ersten Bewährungsproben mit Bravour bestanden. „Die Resonanz war sehr positiv“, sagt Silke Ratte, die bei der RBW unter anderem für das Standortmarketing verantwortlich ist.**

Sowohl die Karte selbst als auch die Broschüre, in der die rheinisch-bergischen Wirtschaftsbotschafter die Vorzüge des Kreises vorstellen, seien gut angekommen. Nun hat die RBW außerdem einen zur Kampagne passenden Image-Film produzieren lassen. In dem rund dreiminütigen Video gibt es unter anderem Einblicke in ausgewählte Firmen und Forschungseinrichtungen, aber auch auf die gute Infrastruktur und Anbindung sowie die hervorragende Arbeits- und Lebensqualität im Grünen vor den Toren Kölns wird in Wort und Bild hingewiesen. „Mit dem Image-Film möchten wir den Kreis noch bekannter machen und ihn auch auf Messen vorstellen“, sagt Ratte. Zu finden ist der Film auf der Homepage der RBW. Unternehmen, die das Video in ihren eigenen Internetauftritt einbinden möchten oder es anderweitig nutzen wollen, können dies kostenfrei tun.

**Informationen hierzu gibt es bei Silke Ratte,  
Telefon: +49 2204.9763-16, [ratte@rbw.de](mailto:ratte@rbw.de)  
[www.gruene-eintrittskarte.de](http://www.gruene-eintrittskarte.de)**



Oliver Mathée (Mitte) und sein Stellvertreter Ralf Gottlieb (4. v. l.) setzen im Mediterana auf ein starkes Miteinander.

Fotos: Schwartz

## Oliver Mathée dirigiert ein starkes Team

### Unternehmensbesuch beim neuen Generalbevollmächtigten im Mediterana

**Bergisch Gladbach** | Im Rahmen seiner regelmäßigen Unternehmensbesuche hat RBW-Geschäftsführer Erik Werdel kürzlich das Mediterana in Bergisch Gladbach besucht und sich mit dem neuen Generalbevollmächtigten Oliver Mathée ausgetauscht. Mathée ist, zusammen mit seinem Stellvertreter Ralf Gottlieb, seit November die „rechte Hand“ von Geschäftsführer Ernst-Werner Ruhbaum. Der gebürtige Kölner war zuvor fünfeinhalb Jahre General Manager des Interlpen-Hotels Tyrol, einem Fünf-Sterne-Haus mit rund 5.000 Quadratmeter großem Spa-Bereich. Seine Philosophie

hat der 46-Jährige aus Tirol mit nach Bensberg gebracht: Er will Emotionen verkaufen. Sein wichtigstes Ziel: die Gäste glücklich machen. „Und das geht nur im Team“, sagt Mathée, der seine Tätigkeit mit der eines Dirigenten vergleicht: „Ich gebe zwar den Takt vor, aber ohne das Orchester kann ich nichts bewirken. Erst wenn alle perfekt zusammenspielen, entsteht ein tolles Musikstück, das die Zuhörer begeistert.“ Und so legt Mathée, der einst im Kölner Excelsior Hotel Ernst seine Ausbildung absolvierte und anschließend an der Hotelfachschule in Heidelberg studierte, großen Wert auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit seinem Team, das 180 Personen – davon rund 120 Festangestellte – aus etwa 20 Nationen umfasst. „Jeder kann jederzeit zu mir kommen“, betont der Generalbevollmächtigte, der über Anregungen und Verbesserungsvorschläge dankbar ist. „Viele der Mitarbeiter sind seit vielen Jahren mit Leib und Seele hier bei uns im Haus tätig, kennen ihren Arbeitsplatz wie ihre Westentasche und sprechen regelmäßig mit unseren Gästen. Das ist wertvolles Wissen. In den vergangenen Monaten haben wir bereits mehrere Anregungen, die von Mitarbeitern gekommen sind, umgesetzt.“ Wichtig ist Mathée, das Mediterana als Gesamtgebilde zu sehen. „Das Mediterana ist mehr als ‚nur‘ Sauna“, sagt er. Ziel sei es, auch die weiteren Angebote, wie das Thermalbad, den Beauty- sowie den „Spa & Sports“-Bereich, in den Fokus zu rücken. „Gerade diese Vielfalt macht unser Haus einzigartig“, so Mathée.

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







# Gut versorgt mit bergischer Energie.

## Im Bergischen zu Hause

Wir liefern die Energie dazu. Wenn Sie im Bergischen das Licht einschalten,  
die Erdgasheizung aufdrehen oder anderweitig Energie nutzen:  
Die BELKAW sorgt tagtäglich mit ihren Leistungen für ein behagliches Zuhause.

**BELKAW – Aktiv im Bergischen.**



**BELKAW**



Am Progymnasium in Bensberg entsteht ein modernes Geschäftshaus.

Skizze: Planungsbüro Zimmermann

## Bauruine weicht modernem Geschäftshaus

### Willibert Krüger kauft Gebäude am Progymnasium in Bensberg

**Bergisch Gladbach** | Die Bagger bereiten derzeit in Bergisch Gladbach-Bensberg das gute Ende einer unendlichen Geschichte vor. Der Gladbacher Unternehmer und Ehrenbürger Willibert Krüger hat die Bauruine am Progymnasium – nur wenige Schritte von der Fußgängerzone entfernt – gekauft und lässt dort ein modernes Geschäftshaus errichten. Über den Kaufpreis haben Krüger und der Verkäufer, die Bensberger Bank, Stillschweigen vereinbart. Zur Erinnerung: Ursprünglich wollte der Verein Progymnasium an gleicher Stelle ein Wohn- und Geschäftshaus bauen, in dem Menschen mit und ohne Behinderung leben sollten. Aber während der Bauarbeiten am sogenannten Solitär geriet die eigens gegründete Gesellschaft in finanzielle Schwierigkeiten und musste schlussendlich

Insolvenz anmelden. Die Arbeiten wurden eingestellt, das halbfer-tige Gebäude wurde mehr und mehr zum Schandfleck. Ein Verkauf war nach Angaben der Bensberger Bank schwierig, weil das Gebäude Teil eines Gebäudekomplexes mit mehreren Eigentümern war – vergleichbar mit einer Eigentumswohnung innerhalb eines Mehrfamilienhauses. Mehrere Investoren winkten ab. Nach aufwändigen Verhandlungen mit den Teileigentümern konnte Krüger die Ruine als eigenständige Immobilie erwerben. Der Gladbacher Architekt Bernd Zimmermann hat ein verglastes Gebäude entworfen, das sich bewusst von dem Progymnasium absetzt. Es soll an zentraler Stelle in Bensberg einen Akzent setzen, aber nicht dominieren.

## Kreis entwickelt Strategien zur Personalentwicklung

### Projekt soll Auswirkungen des demografischen Wandels eindämmen

**Rhein-Berg** | Allein bis zum Jahr 2030 verlassen nach derzeitigem Stand etwa 50 Prozent des Personals mit dem Eintritt in den Ruhestand die Kreisverwaltung – das sind mehr als 400 Mitarbeiter. Den Folgen dieser Entwicklung steuert der Rheinisch-Bergische Kreis durch die Beteiligung an dem Projekt „DAQkommunal – Demografieaktive Qualifizierung in Kommunen und Kreisen“ entgegen. Ziel des Projekts ist es, Strategien zur Personalentwicklung, Qualifizierung und Weiterbildung zu erarbeiten, um Wissen zu sichern und damit weiter leistungsfähig zu bleiben. Gemeinsam mit den Städten Aachen, Erfurt, Oldenburg und Wiesbaden sowie unter wissenschaftlicher Begleitung der Hochschule für Ökonomie und Management (FOM) in Essen wird die Thematik aufbereitet. Ein zentraler Aspekt ist der enge Austausch zwischen den Kommunen und die gemeinsame Arbeit, um voneinander zu lernen. Am Ende des Prozesses steht ein Konzept, das es dem Rheinisch-Bergischen Kreis und den weiteren beteiligten Kommunen ermöglicht, die Personalplanung und -qualifizierung so zu steuern, dass dem Aufgabenwandel durch die demografische Entwicklung auch mit älter werdender Belegschaft kompetent begegnet werden kann. „Dadurch wird der Rheinisch-Bergische Kreis in der Bundesrepublik zu einem Vorreiter für die strategiegeleitete Personalplanung“, sagt Prof. Dr. Gottfried Richenhagen, Projektleiter der Hochschule. Die Finanzierung des ambitionierten Projekts erfolgt aus Fördermitteln von Bund und Europäischer Union. [www.rbk-direkt.de](http://www.rbk-direkt.de)

# 11

## METTEN Stein+Design ist in der „Hall of Fame“

Im internationalen „iF Ranking“ belegt das Unternehmen Platz 296

**Overath** | METTEN Stein+Design ist in die Hall of Fame des internationalen Designs eingezogen. Im internationalen „iF Ranking“ belegt das Overather Unternehmen, das in diesem Jahr sein 75-jähriges Bestehen feiern kann, derzeit Platz 296. Angeführt wird das Ranking aktuell von den Unternehmen Samsung, Sony, Philips, LG und Apple. Die iF International Forum Design GmbH, kurz iF, prämiert seit 1953 herausragende Designleistungen mit den iF design awards. Das Ranking stellt das Gesamtergebnis der vergangenen drei Jahre dar. So zeugt die Leistung im Ranking von einer kontinuierlichen Design-Kompetenz. Die Awards werden von unabhängigen Jurys aus international angesehenen Designern, Unternehmern und Professoren nach fest definierten Kriterien vergeben. METTEN Stein+Design wurde seit 2011 mit drei iF design awards für die Produkte Umbriano, Soreno und Arteso ausgezeichnet. [www.metten.de](http://www.metten.de)



**Dr. Michael Metten (rechts) und Thomas Hartman, Leiter Marketing, haben die Auszeichnung in München entgegengenommen.**

Foto: privat



**Wir geben Ihrem Unternehmen Profil  
Public Relations vom Profi.**

AGENTUR  
STROTHMANN  
public relations & events

[www.Agentur-Strothmann.de](http://www.Agentur-Strothmann.de) | +49 (0) 2202 28 07 0



interstuhl

**AirPad.  
Schnell  
besitzen,  
bevor er  
fortschwebt**

Produktdesign: Andreas Krob, Joachim Brüske

**NEUMANN**  
Büro, Objekt...und mehr!

Moltkestr. 22 · 42799 Leichlingen · Tel: 02175/8995-5 · Fax: 02175/8995-99  
info@bueromoebelneumann.de · [www.bueromoebelneumann.de](http://www.bueromoebelneumann.de)

## Mehr Platz für Baustoffhandel Lutze & Törmer

Freilager-Gelände von AVEA

**Burscheid** | Wer in jüngster Vergangenheit durch das Luisental vom Burscheider Stadtzentrum in Richtung Paffenlöh gefahren ist, hat die Veränderung bereits bemerkt: Das ehemalige, zuletzt nicht mehr genutzte Übergangwohnheim wurde abgerissen. Auf einem Teil des Geländes entsteht derzeit ein Freilager mit Hochregalen und Lagercontainern der Firma Lutze & Törmer. Der ökologische Baustoffhandel ist bereits seit 1995 im Gewerbepark Luisental ansässig und platzte zuletzt aus allen Nähten. Nachdem zwischenzeitlich ein Umzug im Gespräch war, sorgt das neue Lager nun für Entlastung am bisherigen Standort. Neuer Besitzer des Geländes ist die AVEA GmbH & Co. KG mit Sitz in Leverkusen. Was das kommunale Entsorgungs- und Recyclingunternehmen mit dem nicht von Lutze & Törmer genutzten Grundstücksteil vorhat, ist noch unklar. Laut dem Bergischen Volksboten (BV) gibt es vage Ideen zum Vertrieb von aufbereiteten Biomasse-Produkten. Das könnte von Kompost und Mutterbodenersatz bis zu Holzhackschnitzeln und Holzpellets reichen. Aber zum einen gibt es für diese Produkte zum Teil schon regionale Anbieter, zum anderen sollen auch Partner der AVEA wie der Bergische Abfallwirtschaftsverband (BAV) in die Überlegungen eingebunden werden. „Das ist sicher keine Entscheidung, die im nächsten halben Jahr fällt“, wird Steinmetz im BV zitiert. Zunächst sei das Gelände eine regionale Reservefläche.

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

## Kein Sieg – aber fröhliche Gesichter

Wermelskirchen in der Finalrunde „WDR2 für eine Stadt“

**Wermelskirchen** | Fast hätte es geklappt, dass der Radiosender WDR2 für einen Tag nach Wermelskirchen kommt und dort ein großes Open-Air-Fest mit Tim Bendzko und anderen Stars veranstaltet. Mit 25.000 Stimmen in der Vorrunde hatte es Wermelskirchen ganz klar ins Finale der besten zehn Anwärter geschafft. Und auch beim Vor-Ort-Termin konnten alle Beteiligten punkten: Neben null Treffern gegen den „Robekeeper“ und sechs Punkten für Bürgermeister Eric Weik gab es volle zehn Punkte für die Stadtaufgabe, bei der für die Gäste aus Burscheid und Hückeswagen – von dort war in der Vorrunde viel Unterstützung gekommen – die längste Bergische Kaffeetafel mit der größten Waffel der Welt angerichtet werden musste. Tausende Bürger strömten auf den Schwanenplatz – darunter auch zahlreiche Unternehmer, vom Bäcker über den Konditor bis zum Hotelbesitzer –, um mitzumachen. „Wir haben in ganz Nordrhein-Westfalen einen sehr guten Eindruck hinterlassen. Und wir haben gezeigt, was wir auf die Beine stellen können, wenn wir einfach nur zusammenhalten“, ist Bürgermeister Weik überhaupt nicht traurig, dass man sich am Ende geschlagen geben musste. Und auch Wirtschaftsförderer Florian Leßke, neben André Frowein für die Organisation zuständig, sagt: „Es hat sich trotzdem gelohnt, weil alle an einem Strang gezogen haben – und es so geschafft haben, dass Wermelskirchen einmal nicht nur in den Staunachrichten vertreten war.“



Die Wermelskirchener haben für die Stadtaufgabe eine riesige Kaffeetafel aufgebaut. Dafür gab es vom WDR die volle Punktzahl.

Foto: WDR/Hartmann



:aqualon-Geschäftsführer Christoph Hölzer freut sich, dass sich rund um den Staudamm der Großen Dhünn-Talsperre in Zukunft einiges tut.

Foto: Nieländer

## :aqualon: Ereignisreiche Monate stehen bevor

### Der Verein tritt mit ersten Veranstaltungen an die Öffentlichkeit

**Rhein-Berg** | Der Verein Bergische WasserkompetenzRegion :aqualon e.V. hat kürzlich sein einjähriges Bestehen feiern können. Seit der Gründung am 28. Februar 2012 (punkt.RBW berichtete) hat sich „hinter den Kulissen“ bereits viel ereignet: Seit Mai gibt es um den Vorsitzenden Prof. Bernd Wille (Wupperverband) und seine Stellvertreter, Landrat Dr. Hermann-Josef Tebroke und Wermelskirchens Bürgermeister Eric Weik, einen gewählten Vorstand und mit der Eintragung ins Vereinsregister im August konnten die Gründungsformalitäten abgeschlossen werden. Seit November hat der Verein mit Christoph Hölzer (34) einen Geschäftsführer, der kurze Zeit später die neue Geschäftsstelle im Wermelskirchener Rathaus beziehen konnte. Außerdem sind in den vier Säulen „Erlebnis“, „Wirtschaft“, „Bildung“ sowie „Wissenschaft“, die den Verein tragen, mittlerweile konkrete Inhalte und Projekte erarbeitet worden. Schon in den nächsten Wochen sollen die ersten öffentlichen Veranstaltungen stattfinden, auch wenn das künftige Forumsgelände im ehemaligen Forsthaus Loosenau an der Großen Dhünn-Talsperre noch nicht nutzbar ist. „Für dieses Jahr haben wir vorwiegend Aktivitäten unter freiem Himmel erarbeitet“, sagt Hölzer. Geplant sind unter anderem Wanderungen über die Dhünn-Hochfläche, Führungen durch den Staudamm und noch vor den Sommerferien eine Entdeckerwoche für Kinder zwischen fünf und zwölf Jahren und Familien. „Dabei können die jungen Teilnehmer zum Beispiel Wasser unter dem Mikroskop untersuchen oder eine Fledermaus-Nachtwanderung unternehmen“, verrät der :aqualon-

Geschäftsführer. Ende August soll dann in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) und dem Berufskolleg Kaufmännische Schulen in Bergisch Gladbach unter Federführung des zdi-Zentrums „MINT-Netzwerk Rhein-Berg“ ein Summer-Camp stattfinden, für das sich Schüler der Jahrgangsstufen 11 bis 13 bewerben können. Gemeinsam soll eine App zu :aqualon-Themen programmiert werden. Die Säule Wirtschaft, für die der stellvertretende RBW-Geschäftsführer Volker Suermann verantwortlich ist, plant für Ende Mai einen Kompetenzstammtisch, bei dem unterschiedlichste „wasseraffine“ Unternehmer – vom Landwirt über den Geschäftsführer eines Chemiekonzerns bis hin zum Pumpenbauer – und Forschungseinrichtungen miteinander in Kontakt kommen und netzwerken können.

„Unser Ziel ist ja, dass verschiedene Akteure, vom Wissenschaftler über den Unternehmer bis hin zum Schüler, gemeinsam an Fragen zur Sicherung der Wasserqualität und der nachhaltigen Flächennutzung arbeiten – und so das Rheinisch-Bergische zu einer Wasser-Modellregion machen“, beschreibt Hölzer das deutschlandweit einmalige Konzept, das auch die Umgestaltung der Fläche am Fuß der Talsperre zu einem „Campus“ und den Umbau des früheren Forsthauses zum „Forum :aqualon“ beinhaltet. Dort sollen nicht nur Ausstellungen stattfinden, es soll auch Schulklassen als außerschulischer Lernort dienen. Nachdem der entsprechende Förderantrag erarbeitet ist, hofft Hölzer, „dass die ersten Arbeiten bereits im nächsten Winter stattfinden können“.

## Ganz schön ideenreich: Ein Hotel für Katzen

Villa Maunz feiert Jubiläum und gewinnt Preis

**Overath** | Brigitte Lins-Tennert ist Hotelbesitzerin. Allerdings handelt es sich bei ihren Gästen nicht um Zweibeiner. In der Overather „Villa Maunz“ checken Katzen ein, wenn ihre Besitzer in den Urlaub fahren oder ins Krankenhaus müssen. Kürzlich konnte die 61-Jährige nicht nur 25-jähriges Jubiläum feiern, sondern sich auch über einen dritten Platz bei dem von der Zeitungsgruppe Köln ausgeschriebenem Wettbewerb „Ideenreich“ freuen. Mehr als 1.000 Kunden gaben dabei den 30 teilnehmenden Firmen Noten für ihre Kreativität. Brigitte Lins-Tennert erhielt die Note 1,38 – und war bei der Preisverleihung mehr als überrascht. „Ich hatte meinen Kunden nämlich überhaupt keine Stimmkarten gegeben, weil ich keine Lust hatte, jedes Mal zu erklären, worum es da geht“, sagt die Hotelchefin. „Das muss also alles übers Internet gelaufen sein“, vermutet sie. Eigentlich hatte die Overatherin Ende der 1980er-Jahre ganz andere berufliche Pläne. „Ich war zu der Zeit Prokuristin in einer Firma, die Handel mit der damaligen UdSSR betrieb, war viel auf Reisen.“ Dann wurde sie schwanger. „Ich hatte schon alles so organisiert, dass ich meinen Job weiterführen kann. Aber ich musste erfahren, dass meine Tochter schwerstbehindert ist.“ Von einem Tag auf den anderen änderten sich die Prioritäten. „Trotzdem musste ich ja Geld verdienen.“ Eine Freundin ihrer Mutter führte zu dieser Zeit ein Katzenhotel in Gummersbach. Brigitte Lins, die „schon im-



**In der Villa Maunz gibt es Einzel-, Doppel- und Mehrbettzimmer für Gäste auf vier Pfoten.** Foto: Nieländer

mer“ Katzen hatte, sah sich diese Pension an. Da sie monatelang ein Praktikum in einer Tierarztpraxis gemacht hatte und damit ihre Sachkunde nachweisen konnte, war sie berechtigt, selbst Katzenbetreuung in der eigenen Wohnung anzubieten, zunächst in ganz kleinem Rahmen. Heute, rund 25 Jahre später, gibt es auf dem Grundstück zwischen Overath-Untereschbach und Rösrath-Hoffnungsthal ein Katzenhaus mit etwa 100 Quadratmetern Fläche. Dort gibt es für 16 Katzen Einzel-, Doppel- und Mehrbettzimmer (Letztere nur für Samtpfoten, die sich bereits kennen) – gemütlich ausgestattet mit Kratzbäumen, Sofas und Rückzugsmöglichkeiten, außerdem zwei Außengehege, in denen die vierbeinigen Gäste spielen und faulenzeln können. Der Preis dafür: zehn Euro pro Tag und Katze bei einem Mindestaufenthalt von drei Tagen. Inbegriffen sind laut Lins-Tennert nicht nur Futter und Roomservice, sondern für kuschelbedürftige Gäste natürlich auch Streicheleinheiten. Auch wenn sie es nicht aussprechen können: „Die Katzen fühlen sich hier wohl“, sagt die Hotelchefin. „Sorgen machen sich meist nur die Zweibeiner.“

[www.villa-maunz.de](http://www.villa-maunz.de)

### Ideenreich

Auch der Sieger und der Zweitplatzierte des Wettbewerbs „Ideenreich“ kommen aus Overath. Auf dem ersten Platz landete das Schlafstudio Siebertz mit einer Note von 1,16. Bernd Siebertz, seine Frau Heidemarie Bolz-Siebertz und die Mitarbeiter hatten sich bereits 2011 den Titel bei der „Service-WM“ der Zeitungsgruppe Köln sichern können. „Die persönliche Bindung ist das A und O“, nennt Siebertz einen Grund für die Erfolge. Seine These: „Der Fachhandel muss mit kompetenter, sachkundiger Beratung punkten und sich so von den Discountern abheben.“ Den zweiten Platz im Wettbewerb sicherte sich Schuhmachermeister Rolf Brumm mit einer Note von 1,32.

## Pizza, Pasta und Pub- Atmosphäre im Wartesaal

Ehepaar Faraci übernimmt das ehemalige  
Brauhaus am Leichlinger Bahnhof

**Leichlingen** | Ein Leerstand weniger, ein gastronomisches Angebot mehr in Leichlingen. Massimiliano und Ivana Faraci haben das seit Oktober 2010 geschlossene frühere Brauhaus am Leichlinger Bahnhof übernommen und dort am 1. März den „Wartesaal“ eröffnet. Hinter den Kulissen ist in den Monaten vor der Eröffnung viel passiert: Der Keller wurde auf Vordermann gebracht, die Kühlräume saniert und die Küche hat einen neuen Boden erhalten. Gäste, die die Gaststätte noch von früher kennen, werden viele Einrichtungsgegenstände wiederentdecken: An den Wänden hängen nach wie vor verschiedene Zielschilder von Zügen, ein altes Signal weist den Weg zu den Toiletten und über der Theke befinden sich Schienen, auf denen bald Modelleisenbahnen ihre Runden drehen sollen. „Wir haben uns schon bei der ersten Besichtigung in das Objekt mit seinem Bahnhofsflair verliebt“, sagt der Pächter, „darum wollten wir daran auch nichts ändern.“ Veränderungen gibt es hingegen auf der Speisekarte, die statt gutbürgerlich nun italienisch daherkommt. „Das ist das, was wir gut können“, sagt der Solinger. „Wir sind aber auch offen für alles andere und wollen sehen, was gut ankommt und was nachgefragt wird.“ Faraci: „Wir sind kein Schickimicki-Restaurant, sondern ein Pub zum Wohlfühlen. Zu uns kann man auch kommen, wenn man nicht essen, sondern nur einen Wein oder ein Bier trinken möchte.“ Geöffnet ist der Wartesaal täglich außer montags von 11 bis mindestens 22 Uhr, Informationen gibt es unter der Rufnummer +49 173.2336736.

## Ergonomie ist unsere Stärke

Für alle, die lange Arbeitstage fit  
und ohne Rückenbeschwerden  
bewältigen wollen.



**Büro + Ergonomie Lothar Jux**

Odenthaler Straße 138  
51465 Bergisch Gladbach  
Telefon 0 22 02 / 25 19 81  
[www.ergofit-shop.de](http://www.ergofit-shop.de)  
- auch samstags geöffnet -



## Zuverlässige Alarmanlage für Gewerbe und Privat

Keine Kabelverlegung erforderlich !  
Keine „Baustelle“!  
Keine Betriebsunterbrechung !  
An einem Tag fertig installiert und  
funktionsbereit übergeben !  
Alarminfo auch auf 4 verschiedene  
Handynummern möglich (Aufpreis)  
Auf Wunsch mit Aufschaltung auf  
Wachdienst (Aufpreis)  
3 Jahre Garantie ! 24 Std. Hotline

ab  
**999,- €**  
oder 25,- €  
monatlich



Hardenbergstr. 6 • 51373 Leverkusen • ☎ 0214/6 02 64 34 • ✉ info@evertz-protect.de • www.evertz-protect.de

Bitte beachten Sie unsere Kundenbewertungen auf [www.evertz-protect.de](http://www.evertz-protect.de)! Wir versichern an Eides statt, dass diese Bewertungen zu 100% und wörtlich übernommen werden (ggf. auch negative)

# Willi Reitz will Schüler fürs Handwerk begeistern

Der Refrather Malermeister hat als neuer Kreishandwerksmeister viel vor



Willi Reitz ist neuer Kreishandwerksmeister.

Foto: Kreishandwerkerschaft Bergisches Land

**Rhein-Berg** | Nach dem Wechsel in der Geschäftsführung der Kreishandwerkerschaft Bergisches Land (punkt.RBW berichtete) gibt es nun auch einen neuen Vorstand. Die Mitgliederversammlung hat einstimmig Malermeister Willi Reitz aus Bergisch Gladbach-Refrath zum neuen Kreishandwerksmeister und somit zum Nachfolger von Bert Emundts gewählt. Dieser hatte das Amt seit Anfang 2007 inne und freut sich, dass nun auch im Ehrenamt ein Generationenwechsel vollzogen werden konnte. „In den vergangenen Wochen haben mich viele Freunde gefragt, warum ich mir das antue“, sagt Reitz schmunzelnd. Schließlich ist er mit dem eigenen Betrieb „Reitz Lebensräume“, den er zusammen mit Ehefrau Dagmar führt, gut ausgelastet. Reitz: „Aber zum einen finde ich, dass man sich ehrenamtlich engagieren sollte, zum anderen macht es mir auch wirklich Spaß.“ An der Kreishandwerkerschaft schätzt er, „dass wir etwas bewegen und man die Erfolge auch sieht“. Zwar sei man nicht immer einer Meinung, „aber am Ende sprechen wir stets mit einer Stimme“. Ein Thema, das sich nicht die Kreishandwerkerschaft und Reitz auf die Fahnen geschrieben haben, ist der demografische Wandel. „Wir müssen noch intensiver als bisher zeigen und erklären, was das Handwerk alles kann.“ Reitz: „Bei unseren Besuchen in Schulen hat sich gezeigt, dass die meisten Schüler zwar mit Berufen wie Maler oder Kfz-Mechatroniker etwas anfangen

können. Die wenigsten wissen aber, was zum Beispiel zu den Arbeiten eines Feinwerkmechanikers im Werkzeug- oder Maschinenbau gehört.“ Der Kreishandwerksmeister möchte außerdem bei seinen Handwerkskollegen dafür werben, dass sie noch mehr Praktikumsplätze anbieten. „So erhalten junge Menschen einen sehr realitätsnahen Einblick in verschiedene Berufe und können herausfinden, welcher Beruf zu ihnen passt – oder eben auch nicht“, sagt Reitz und ergänzt: „Das Handwerk kann nicht mit hohen Gehältern punkten, wohl aber damit, dass das, was wir tun, viel Freude macht. Wir müssen es schaffen, Jugendlichen genau das zu vermitteln – und sie für das Handwerk zu begeistern.“

Ein weiteres Thema, das dem neuen Kreishandwerksmeister wichtig ist: „Ich würde mich freuen, wenn die Menschen in unserer Region wieder stärker mit Handwerkern aus der Region zusammenarbeiten würden.“ Dumpingpreise könne man nicht anbieten, sagt Reitz, „wohl aber qualitativ hochwertige Arbeit zu fairen Preisen – und einen Service, der nicht dann aufhört, wenn die Rechnung bezahlt ist“.

Zu den zwei neuen stellvertretenden Kreishandwerksmeistern wurden Rüdiger Otto, Obermeister der Baugewerksinnung und Präsident der Baugewerblichen Verbände Nordrhein, sowie Reiner Irlenbusch, Obermeister der Kraftfahrzeuginnung, ebenfalls einstimmig gewählt. [www.handwerk-direkt.de](http://www.handwerk-direkt.de)



**Bergisch Gladbach.** Die Rechtsanwaltskanzlei Winter Jansen Lamsfuß ist mit der Kanzlei Dr. Trompetter & Dr. Bode fusioniert. Sie firmieren ab sofort unter dem gemeinsamen Namen Winter Rechtsanwälte. Damit steht jetzt ein Team von 24 Anwälten für die Mandantschaft zur Verfügung. Herr Rechtsanwalt Dr. Trompetter wird weiter in Refrath bleiben, während Herr Rechtsanwalt Dr. Bode seit Jahresbeginn am Kanzleisitz Odenthaler Straße tätig ist. Insgesamt ist die Kanzlei an fünf Standorten in Bergisch Gladbach, Köln, Overath und Berlin vertreten.

[www.winter-jansen-lamsfuss.de](http://www.winter-jansen-lamsfuss.de)

**Burscheid.** Hinter dem Team von janmedia in Burscheid liegt eine ereignisreiche Zeit. Zunächst konnte Geschäftsführer Jan Krause mit Kunden, Geschäftspartnern und den 18 Mitarbeitern das zehnjährige Bestehen feiern, nur wenige Tage danach ist das Unternehmen, das Großformatdrucke, Displaysysteme und Werbetechnik hauptsächlich über das Internet anbietet, innerhalb des Gewerbegebietes Linde umgezogen. Mit 900 Quadratmetern bietet die neue Halle nun doppelt so viel Platz wie die alten Räumlichkeiten. Mit dem Umzug wurden außerdem neue, vier mal sechs Meter große Arbeitstische angeschafft. „So können die Werbegrafiken noch schneller angefertigt werden“, sagt Geschäftsführer Krause.

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



**Den Umzug konnte janmedia ohne Umzugslastwagen bewerkstelligen. Das Unternehmen ist im Bereich Linde umgezogen.**

Foto: privat

**Kürten.** Die ISL-Chemie GmbH & Co. KG, ein Hersteller von Farbpasten und Lacken für die Kunststoffindustrie, aus Kürten, fördert ab diesem Jahr die Ziele der World Forest Foundation (WFF). Die WFF, eine gemeinnützige Initiative des Senats der Wirtschaft, hat es sich unter anderem zum Ziel gemacht, Aufstellungsprojekte gemäß dem Weltaufforstungsprogramm zu organisieren und durchzuführen. In einem nächsten Schritt plant ISL die Erstellung eines individuellen CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks. „Als mittelständisches Unternehmen sind wir uns unserer Verantwortung für die Umwelt bewusst. Durch unsere Fördermitgliedschaft werden wir selbst aktiv und investieren in den weltweiten Klimaschutz“, sagt ISL-Geschäftsführer Stefan Vollmuth.

[www.isl-chemie.de](http://www.isl-chemie.de)

**Rhein-Berg.** Der Beirat des Jobcenters RheinBerg hat Bernd Martmann zu seinem neuen Vorsitzenden gewählt. Martmann, im Hauptamt Vorstand des Stadtentwicklungsbetriebs Bergisch Gladbach – AöR, tritt die Nachfolge von Heinz Gerd Neu an, der das Amt wegen seines eintretenden Ruhestands aufgab. Zum stellvertretenden Vorsitzenden des Beirates wurde Marcus Otto, der neue Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft, gewählt. Die RBW wird in dem Beirat durch ihren stellvertretenden Geschäftsführer Volker Suermann vertreten.

**Wermelskirchen.** Die Bergische Waffel von Sternekoch Philipp Wolter aus Wermelskirchen ist Nordrhein-Westfalens beliebtester Nachtisch. So sehen es zumindest die Zuschauer der WDR-Fernsehsendung „daheim+unterwegs“. Insgesamt standen im Wettbewerb „Süßes NRW“ zehn Traditionsrezepte wie Milchreis, Armer Ritter und Herrencreme zur Wahl – vorgestellt von zehn Spitzenköchen aus Nordrhein-Westfalen. Wolter, Geschäftsführer und Küchenchef des „Landhaus Spatzenhof“, konnte mit seinen „Bergischen Waffeln mit Kirschpralinen“, die er nicht etwa im Waffeleisen, sondern im Ofen backt, überzeugen.

[www.landhaus-spatzenhof.de](http://www.landhaus-spatzenhof.de)

**Bergisch Gladbach.** Die Elmer-Unternehmensgruppe, die mit ihren rechtlich selbstständigen Vertriebsgesellschaften eines der führenden Fachgroßhandelsunternehmen der Sanitär-Heizung-Klimabranche in Deutschland ist, hat in Bergisch Gladbach ein neues Schnelllager eröffnet. An der Hermann-Löns-Straße stehen auf 600 Quadratmetern mehr als 7.000 Artikel zur Abholung bereit.

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

**Overath.** Im Overather Gewerbegebiet Diepenbroich ist ein neues Reisezentrum entstanden. Die auf Busreisen spezialisierte und seit 2000 in Overath ansässige Firma Blitz-Reisen hat dort Anfang März ein neues Bürogebäude mit Reisebüro, einer Cafeteria, einem Veranstaltungssaal mit über 200 Plätzen und drei Gästezimmern eröffnet.

[www.blitz-reisen.de](http://www.blitz-reisen.de)

# Carsten Mell zeichnet die Welt, wie sie ihm gefällt

Der Comiczeichner und Illustrator arbeitet für Kleinunternehmen und Großkonzerne

**Rösrath** | Einer der gefragtesten deutschen Illustratoren und Comiczeichner kommt aus Rösrath. Die Kundenliste von Carsten Mell ist inzwischen nicht nur lang, sondern auch mit zahlreichen großen Namen „gespickt“. So hat der 38-Jährige bereits für das Nachrichtenmagazin „Der Spiegel“ ein Titelmotiv gezeichnet, für eine Lufthansa-Broschüre verschiedene Kundentypen visualisiert, die Bleistiftzeichnungen im Katalog des Schuhherstellers „Birkenstock“ erneuert, ein Bonbon-Display für „Storck“ gestaltet und für den Eishockeyverein „Hamburg Freezers“ ein Maskottchen entwickelt. Nun kommt ein weiteres umfangreiches Projekt hinzu: Mell hat rund 800 Illustrationen für ein logopädisches Lernspiel, das dieser Tage auf den Markt kommt, angefertigt.

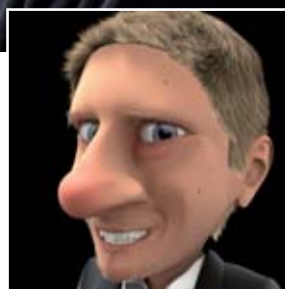
So verschieden die Kunden, so unterschiedlich sind auch die Ergebnisse, die zum Teil auf der Homepage des Künstlers zu sehen sind. „Es bringt ja nichts, wenn mir meine Zeichnung gefällt, der Kunde aber unzufrieden ist, weil ich an seinen Wünschen und Vorstellungen vorbeigearbeitet habe“, sagt der Diplom-Designer, dessen Arbeit nicht erst beginnt, wenn er am Computer mithilfe eines Grafiktablets die ersten Linien zeichnet. „Im Vorfeld gibt es meist mehrere Gespräche mit dem Kunden, in denen ich heraushören muss, was genau er möchte.“ Einige Interessenten kommen mit sehr genauen Vorstellungen, andere wollen „irgendein Maskottchen“. Mell: „Dann muss man halt gemeinsam überlegen, was zu dem Unternehmen passen könnte.“ Zum Beispiel ein Eisbär für einen

Getränkhandel, zwei Mäuse mit Sombreros für ein mexikanisches Restaurant oder eine Power-Ameise für einen Kraftreiniger. „Zu mir können auch Existenzgründer und kleine Unternehmen kommen“, sagt der Einzelunternehmer. Eine feste Preisliste gibt es nicht, „weil es natürlich ein Unterschied ist, ob ich die Schlachtszene von Waterloo oder einen hüpfenden Ball zeichne“. Einen groben Richtwert nennt der Vater zweier Kinder dann aber doch: Die Entwürfe und eine farbige Zeichnung – beispielsweise von einem Maskottchen – bietet er kleineren mittelständischen Unternehmen für rund 400 Euro an. Mell sagt: „Ich möchte damit ja nicht reich werden, ich freue mich, dass ich mit dem, was ich gerne mache, Geld verdienen und ganz gut leben kann.“



**Carsten Mell zeichnet nicht auf Papier, sondern am Computer – auch sich selbst.**

Foto: Nieländer



[www.carstenmell.com](http://www.carstenmell.com)



Dr. Georg Eckel ist  
Schädlingsbekämpfer  
aus Leidenschaft.

## Dr. Eckel hat die Lizenz zum Töten

### Agrarwissenschaftler macht sich als Schädlingsbekämpfer selbstständig

**Odenthal** | Sie sind dort, wo sie etwas zu fressen finden. Und wenn sich Käfer, Fliegen, Motten, Schaben, Mäuse und Ratten erst einmal eingenistet haben, ist es schwer, sie wieder loszubekommen. Ein Fall für einen Spezialisten. Dr. Georg Eckel hat sich vor Kurzem selbstständig gemacht und auf die Schädlingsbekämpfung in lebensmittelverarbeitenden Betrieben spezialisiert. Ökologische Schädlingsbekämpfung – kompetent, zuverlässig und diskret. So wirbt der 56-jährige Agrarwissenschaftler für sich. „Natürlich benutze ich auch chemische Wirkstoffe“, stellt Eckel klar, davon kämen ja auch viele in der Natur vor. Mit der Beschreibung „ökologisch“ weist der langjährige Bayer-Mitarbeiter auf seine ganzheitliche Vorgehensweise hin. Ihm geht es nicht darum, die Schädlinge einfach nur zu vernichten, sondern auch dafür zu sorgen, dass sie nicht wieder auftauchen. Voraussetzung für einen nachhaltigen Erfolg ist die Suche nach den Ursachen für den Schäd-

lingsbefall. So wie in einer Bäckerei, wo die Mäuse sich nach Betriebsschluss hinter der Verkaufstheke tummelten. Eine Untersuchung der Ritzen, auf denen sich die Nager besonders gerne bewegten, zeigte, dass sich dort Krümel und Fette fanden. Zudem fand Eckel heraus, wie die Mäuse in die Bäckerei gelangten. Der Zugang wurde versperrt. Schon immer hat sich der Agrarwissenschaftler für das Verhalten von Tieren interessiert. Doch auf die Schädlingsbekämpfung kam er zufällig. Ein Nachbar mit einem Wespenproblem fragte bei dem Odenthaler Hobby-Imker nach, ob er ihm helfen könnte. „Beim Recherchieren habe ich gemerkt, wie sehr mich das beschäftigte, und meldete mich kurz darauf zu einer Ausbildung zum Schädlingsbekämpfer an“, so Eckel und fügt mit einem Schmunzeln hinzu: „Inzwischen habe ich die Lizenz zum Töten.“

[www.dr-eckel-partner.de](http://www.dr-eckel-partner.de)

Asset Management • Investment Banking • Financial Advisory

Es gibt Unternehmer und Bankiers. Wir sind beides.



Erfolgreiche Unternehmer handeln vorausschauend und verantwortungsbewusst. Dies ist uns sehr vertraut. Schließlich stehen wir als Privatbankiers selbst in der Haftung für unsere Entscheidungen. So schätzen unsere Kunden nicht nur die unabhängige und persönliche Beratung, sondern auch unsere unternehmerische Haltung. [www.hauck-aufhaeuser.de](http://www.hauck-aufhaeuser.de)

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA  
Konrad-Adenauer-Ufer 67  
50668 Köln

  
HAUCK & AUFHÄUSER  
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Christian Beyerung  
02 21 / 13 93 19 – 70 10  
Oliver Klein  
02 21 / 13 93 19 – 70 15

## Pächter schaut nach Großbrand wieder nach vorne

Feuer zerstört das gerade wiedereröffnete Restaurant auf Gut Hungenbach



Foto: Nienländer

**Auch die Gemeinde Kürten, im Bild Anita Waier-Breidenbach (Wirtschaftsförderung) und Bürgermeister Ulrich Iwanow, unterstützen Pächter Marcel Vlach nach dem Feuer.**

**Kürten** | Dass Freud und Leid oft nah beieinander liegen, hat Marcel Vlach in den vergangenen Wochen erfahren müssen. Nur wenige Tage, nachdem er als neuer Pächter das Gut Hungenbach wiedereröffnet und über Ostern bereits 500 Gäste bewirten hatte, zerstörte am 2. April ein Brand große Teile des Gebäudes, in dem neben 15 Hotelzimmern auch das Restaurant und die Küche untergebracht waren. Bereits am Tag nach dem Feuer blickte der Gastronom jedoch wieder nach vorne: „Wir machen auf jeden Fall weiter“, verkündete der 33-jährige gebürtige Slowake, der vier Sprachen fließend spricht. „Ich bin dickköpfig und optimistisch“, nennt er Gründe für seinen Durchhaltewillen. Mit Unterstützung von Lieferanten, Banken, der Gemeinde, seines Unternehmensberaters Wilfried Dembowski (DELTA Consulting, Odenthal) und natürlich der Gäste ist es möglich, fast alle gebuchten Veranstaltungen auch durchführen zu können. Denn neben dem beschädigten Gutshof, der schnellstmöglich wieder aufgebaut werden soll, gibt es auf dem insgesamt rund 20.000 Quadratmeter großen Gelände mehrere weitere historische Gebäude, die nicht in Mitleidenschaft gezogen wurden. Das „Haus Varresbeck“, das Eigentümerin Dr. Hildegard von Fragstein einst in Einzelteilen von Wuppertal nach Kürten transportieren und dort neu aufbauen ließ, dient als Tagungshaus. Die Räume auf zwei Ebenen bieten Platz für zehn bis 80 Personen. Zur Ausstattung gehören Flipcharts, mobile Pinboards

sowie Videorecorder, Beamer, Overheadprojektoren und eine Leinwand. Im Untergeschoss des Gebäudes befindet sich auch der Wellnessbereich mit Pool, türkischem Dampfbad und finnischer Sauna. Im benachbarten Gebäude, das einst das Wohnhaus des Elberfelder Augenarztes und Schriftstellers Johann Heinrich Jung-Stilling war und ebenfalls in Einzelteilen auf das Gutsgelände gekommen ist, befinden sich 19 Hotelzimmer. Eine mobile Küche, die Vlach angemietet hat, garantiert, dass trotz des zerstörten Restaurants niemand hungrig bleibt. „Mein Team und ich werden alles tun, dass sich unsere Gäste wohl bei uns fühlen“, sagt der 33-Jährige, der nach mehreren Stationen im In- und Ausland zuletzt Restaurantleiter im Hotel Wißkirchen (Odenthal-Altenberg) war. Er erinnert sich: „Als ich mir das Gut Hungenbach im vergangenen Jahr angeschaut habe, habe ich mich sofort verliebt.“ Nach langen Verhandlungen konnte sich Vlach mit der Eigentümerin, die das Haus bis zu seiner Schließung vor sechs Jahren selbst bewirtschaftet hat, auf einen mehrjährigen Pachtvertrag einigen. Nach mehrmonatigen Umbau- und Renovierungsarbeiten konnte Vlach Ende März öffnen – mit vielen Plänen: Weinproben, Feste, ein Weihnachtsmarkt – all das sollte bereits in diesem Jahr auf dem Gutsgelände stattfinden. Nun steht aber erst einmal der Wiederaufbau im Mittelpunkt. Wer Vlach und seine Tatkraft erlebt, glaubt daran, dass es gelingen wird.

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

# Containerservice mit Erfahrung



Absetzcontainer

Minicontainer

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

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

Ob Bauschutt, Erdaushub und Grünschnitt oder Wertstoffe wie Verpackungen, Glas, Papier oder Holz: Die RELOGA hat auf jeden Fall den passenden Container.



RELOGA GmbH  
- Niederlassung Leverkusen -  
Robert-Blum-Str. 8  
51373 Leverkusen  
0800 600 2003

**reloga**  
sicher·sauber·schnell

Titel-Thema

# Rhein-Berg statt Silicon Valley

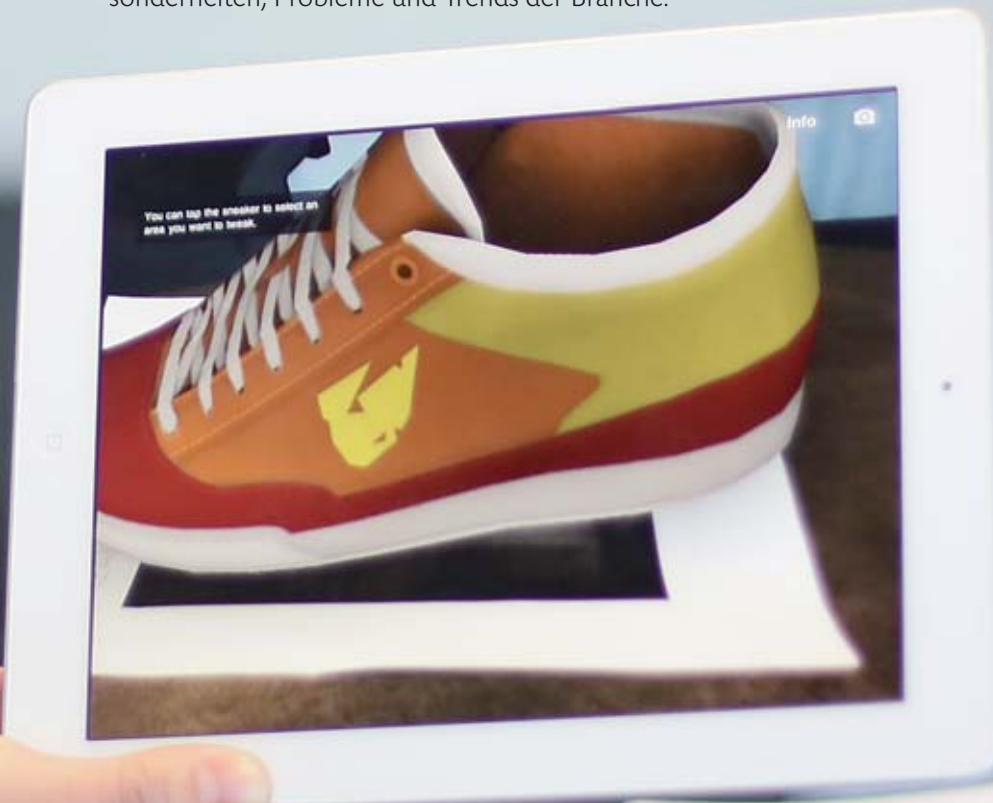
## Die IT-Branche im Kreis

Geschäftsführer Florian Trautmann zeigt eine von IT intouch entwickelte Applikation, mit der sich Schwarz-Weiß-Fotos auf dem Tablet in dreidimensionale Ansichten „verwandeln“ lassen.

Foto: Schwartz

# 23

Wir schreiben das Jahr 1983: Der Commodore C 64 ist erstmals in Deutschland erhältlich – für 1.495 D-Mark und ausgestattet mit einem 64-KiB-Arbeitsspeicher. Daten können entweder auf Kassetten oder großen 5¼-Zoll-Disketten gespeichert werden. Außerdem bringt Motorola 1983 das erste Mobiltelefon auf den Markt. Es wiegt knapp 800 Gramm und kostet 3.995 US-Dollar. Statt zahlreicher Apps gibt es einen einzigen voreingestellten Klingelton. Diese kleine Zeitreise zeigt, wie sich der IT-Bereich in nur 30 Jahren verändert hat. Heute sieht nicht nur Bundeskanzlerin Angela Merkel die Branche als „Wachstumsmotor“, wie sie anlässlich der Eröffnung der Messe CeBIT Anfang März sagte. Der Umsatz in Telekommunikation, Unterhaltungselektronik und der Informationstechnologie (ITK) wird in diesem Jahr voraussichtlich um 1,4 Prozent auf 153 Milliarden Euro steigen, schätzt der Chef des Branchenverbandes Bitkom, Dieter Kempf. Damit wächst der ITK-Markt erneut deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft. Und wie bereits ein Blick auf die von der Industrie- und Handelskammer zu Köln betriebene Informationsplattform ICT-Cologne ([www.ict-cologne.de](http://www.ict-cologne.de)) zeigt, ist auch der Rheinisch-Bergische Kreis in dieser Branche gut aufgestellt. punkt.RBW-Chefredakteur Philipp Nienländer besuchte einige beispielhaft ausgewählte Firmen im Kreis und sprach mit mehreren Unternehmern über Besonderheiten, Probleme und Trends der Branche.



**E**in Zufall war es, der 1988 dafür sorgte, dass Michael Becher heute Geschäftsführer von **Bewotec** ([www.bewotec.de](http://www.bewotec.de)) in Rösrath, dem europaweiten Marktführer für Reisebüro- und Veranstaltersoftware, und somit Chef von rund 100 Mitarbeitern ist. Becher, damals 19 Jahre alt, hatte gerade sein Fachabitur in der Tasche, absolvierte seinen Zivildienst und hatte vor, danach zu studieren. „Ich habe damals in meiner Freizeit Software entwickelt“, erinnert er sich. „Ein Bekannter hatte mich angesprochen, ob ich nicht für einen befreundeten Reisebüro-Inhaber ein Programm schreiben könnte.“ Becher konnte – und entschied sich danach, das Studium Studium sein zu lassen – und stattdessen auf eigene Faust in diesem Bereich weiterzuarbeiten. „Durch den ersten Auftrag wusste ich ja bereits ungefähr, wo die Probleme der bestehenden Programme lagen – und was sich die Reisebüros wünschen.“ Becher machte intuitiv vieles richtig: Er entwickelte nicht nur eine bedarfsgerechte Software, sondern stellte auch schnell zwei Mitarbeiter ein, die sich um den Vertrieb kümmerten. Einer der beiden war Bernhard Koller, heute neben Becher zweiter Bewotec-Geschäftsführer. Während sich die Produkte im Laufe der Jahre verändert haben – das Unternehmen bietet heute unter anderem mit „myJACK“ eine Verwaltungssoftware für Reisebüros und mit DaVinci einen umfangreichen Service für Reiseveranstalter an – ist das Bewusstsein geblieben, dass man neben der Entwicklung die Vermarktung nicht vernachlässigen darf.

Wer Becher im Gespräch erlebt, vergisst schnell alle alten Klischees, die über ITler kursieren: Er ist kein Eigenbrötler, der nur in Programmiersprachen denkt und von Marketing keine Ahnung hat. Ganz im Gegenteil. Er ist sympathisch. Er strahlt Kompetenz aus, redet aber kein Fachchinesisch, sodass er selbst Laien schnell von seinen Produkten überzeugen kann. Auch Florian Trautmann, Geschäftsführer von **IT intouch** ([www.it-intouch.de](http://www.it-intouch.de)) in Bergisch Gladbach, widerlegt alle Klischees. Der 30-Jährige ist frisch gebackener Familienvater und hat gleich mehrere Hobbys, wie Fitness, Paintball und Golf, die mit Computern nichts zu tun haben. Trautmanns 2006 gegründete App- und Internetagentur erstellt Internetseiten und Softwareanwendungen, entwickelt aber seit 2009 – teils im



Ronald Kolb vom Systemhaus Kolb setzt auf ERP-Systeme.

Auftrag namhafter Kunden, teils auf eigene Rechnung – auch Applikationen (Apps). Und das äußerst erfolgreich: So gehört der „Schulplaner“, der Stundenplan, Klausur- und Hausaufgabenplaner sowie Notenübersicht vereint, mit bis zu 800 Downloads pro Tag zu den beliebtesten Artikeln im App-Store. Ebenfalls sehr beliebt: die „Creditreform“-App „CrefoMobile“, mit der man auf dem iPad oder iPhone aktuelle Bonitätsinformationen der Geschäftspartner einsehen kann. Auch nach mehrjähriger Erfahrung in der App-Entwicklung und -Vermarktung ist es für den studierten Wirtschaftsinformatiker Trautmann noch immer schwer, im Vorfeld einzuschätzen, ob sich ein Produkt am umkämpften Markt – allein im Apple-App-Store gibt es derzeit fast 800.000 verfügbare Applikationen (zum Vergleich: Mitte 2008 waren es noch rund 500) – durchsetzt oder nicht. „Oft kommt es anders, als man denkt“, sagt der 30-Jährige. „Das ist Chance und Risiko zugleich.“ Es könne passieren, dass man viel Geld in die Entwicklung stecke, am Ende aber nur wenig damit verdiene. „Es kann aber auch sein, dass man mit einer recht kostengünstig produzierten App plötzlich Millionen verdient.“ Für Trautmann macht dies den Reiz der Branche aus, deren Entwicklung er genau beobachtet. „Wenn ich sehe, dass vor allem Spaßapplikationen finanziell erfolgreich sind, dann bringen wir halt ein Spiel heraus.“ So ist im Januar die App „What’s it“ erschienen: Freunde oder unbekannte Gegner können darin Fotos hochladen, die der Spieler freikratzen muss, um das Motiv zu erraten. Die Basisversion ist kostenlos, die Premiumversion für 89 Cent im App-Store erhältlich. „Geld verdienen wir da natürlich nur über die Masse“, sagt Trautmann, der selbst mehr als 100 Applikationen auf seinem iPhone hat. Da das Spiel bereits nach kurzer Zeit eine große Fangemeinde hatte, könnte sich die Entwicklung für Trautmann auch finanziell lohnen. „Wer nicht wagt, der nicht gewinnt“, sagt er.

### Firmen investieren in die Zukunft

So sieht es auch Stefan Hilger, Geschäftsführer von **gicom** ([www.gicom.org](http://www.gicom.org)) in Overath. Das 1997 gegründete Unternehmen hat sich auf Optimierung von Beschaffungsprozessen für den Handel und die Industrie sowie auf das Konditions- und Verhandlungsmanagement spezialisiert. „Wir überlegen ständig, was es noch nicht gibt oder was wir optimieren können“, sagt Hilger. Denn: „Wer in der schnelllebigen IT-Branche stehen bleibt, gibt schnell die Führung ab und findet sich nach kurzer Zeit im Mittelfeld wieder – und ist am Ende vielleicht sogar Schlusslicht.“ Um das zu verhindern, hat das Unternehmen nach Hilgers Worten „auf Risiko gesetzt“ und ist mit einem sehr hohen Investitionsbetrag sowie viel Arbeitszeit in Vorleistung getreten, um Innovationen im Bereich Mobility und In-Memory-Technologie (SAP HANA) zu entwickeln. „Durch unseren engen Kontakt mit den Bestandskunden erfahren wir, wo der Schuh drückt, und haben so ein Gespür dafür, in welchen Bereichen wir aktiv werden sollten.“ Mit SAP, dem größten europäischen und weltweit viertgrößten Softwarehersteller, sieht Hilgers Geschäftsführer-Kollege Hans-Jakob Reuter einen starken





# 25

„Wir überlegen ständig, was es noch nicht gibt oder was wir optimieren können“

Stefan Hilger, gicom



Bei der EuroCIS 2013, der internationalen Fachmesse für Informationstechnologie, stellte das gicom-Team um Geschäftsführer Stefan Hilger (oberes Bild, rechts) verschiedene Produkte vor. Die IQUL GmbH aus Bergisch Gladbach hat sich auf die Durchführung von E-Prüfungen spezialisiert. Stefan Lang, Geschäftsführer der btec-Software GmbH, macht an einer Testfertigungsanlage seine Softwareprodukte begreifbar.

Fotos: privat (2), Nieländer (2)

Partner an seiner Seite. Dass SAP es umgekehrt genauso sieht, zeigen zahlreiche Auszeichnungen – zuletzt unter anderem der Partner Excellence Award 2013 für Innovation sowie die Goldmedaille bei der SAP-Appiade für die beste Partner-Business-App des Jahres 2012, „Contract2Go“ (Verhandlungs- und Konditionsmanagement für das iPad).

### Partnerschaft zahlt sich aus

Durch strategische Partnerschaften können sich auch kleinere Firmen in der immer größer und immer komplexer werdenden IT-Welt als starker Dienstleister präsentieren. So haben sich beispielsweise mehr als 270 meist inhabergeführte Systemhäuser zum iTeam zusammengeschlossen, um die Kompetenzen aller Partner zu bündeln und den Kunden stets die gesamte Lösungspalette und das Expertenwissen der Verbundgruppe anbieten zu können. Aus dem Rheinisch-Bergischen Kreis sind **KEPPEL Data-Systems** ([www.keppel.de](http://www.keppel.de), Bergisch Gladbach), **HEGO Informationstechnologie** ([www.hego-it.com](http://www.hego-it.com)) und die **Compuserv Computer Dienstleistungen GmbH** ([www.compuserv.de](http://www.compuserv.de), beide Wermelskirchen) und **Stratmann IT-Service** ([www.stratmann-it.de](http://www.stratmann-it.de), Overath) Teil des iTeams. „Unsere Kunden haben somit direkten Zugriff auf etwa 6.000 Mitarbeiter, da bleibt keine Frage offen und kein Problem ungelöst“, sagt Volker Stratmann, dessen Motto lautet: „Wir wollen unsere Kunden nicht zufriedenstellen, wir wollen sie begeistern.“

Auf einen starken Partner setzt auch Ronald Kolb vom **Systemhaus Kolb** ([www.systemhaus-kolb.de](http://www.systemhaus-kolb.de)) in Kürten, das Unternehmen mit Softwarelösungen bei der systematischen Effizienzsteigerung unterstützt. „Unsere Kernkompetenz liegt in der Auswahl, Einführung und Optimierung von ERP-Systemen, also Enterprise Resource Planning“, sagt Geschäftsführer Ronald Kolb und erklärt: „ERP-Systeme stehen für die Systemintegration der gesamten finanz- und warenwirtschaftlich orientierten Wertschöpfungskette“



**inch-media setzt im Marketing ganz bewusst auf die „grüne Wiese“: Michael Pier (Leiter Technik), Sascha Poth (Leiter Entwicklung) und die beiden Geschäftsführer Christian Reif und Ingo Friederichs (v. l.) arbeiten gern fernab der Großstadt.** Foto: privat

eines Unternehmens.“ Die Software entwickeln der 45-Jährige und seine acht Mitarbeiter nicht selbst. Das Systemhaus arbeitet mit dem Hersteller „SelectLine“ zusammen und ist seit mehr als 15 Jahren Vertriebspartner – übrigens der einzige mit vier Produkt-Kompetenzauszeichnungen im Postleitzahlenbereich 5. Vor einiger Zeit hat sich Kolb bewusst entschieden, Softwarelösungen anderer Hersteller nicht mehr anzubieten. Er setzt auf „Fachtiefe statt Breite“. Kolb: „Der Kunde erwartet einen Berater, der alle Produkte bis ins letzte Detail kennt.“ Je mehr Produkte man anbiete, desto schwieriger sei das in der dynamischen Branche zu bewerkstelligen. Dass die Kunden das Fachwissen des Kürtener Systemhauses schätzen, zeigt die Tatsache, dass Anfragen längst nicht mehr nur aus der Region kommen. „Wir sind auch in der Schweiz und Benelux tätig“, sagt Kolb, der als Zielgruppe Unternehmen mit bis zu 50 Computer-Arbeitsplätzen sieht.

#### Auf dem Weg ins internationale Geschäft

Ein anderes rheinisch-bergisches IT-Unternehmen, das europa- und vielleicht bald sogar weltweit aktiv ist, ist die Gladbacher **IQuL GmbH** ([www.iqul.de](http://www.iqul.de)), die sich auf die Organisation und Durchführung von elektronisch gestützten Prüfungen, sogenannten E-Prüfungen, an Universitäten sowie Hochschulen spezialisiert hat. Um das Konzept zu erklären, muss Daniel Möbs, neben Johannes vor dem Esche Geschäftsführer des Unternehmens, ein wenig ausholen. „Die Idee ist entstanden, als wir Mitte der 90er-Jahre im Auftrag der pharmazeutischen Industrie Fortbildungsveranstaltungen organisiert haben. Um die Aufmerksamkeit der teilnehmenden Ärzte zu steigern, haben wir eine Software mit virtuellen Patienten entwickelt, die eine interaktive Arbeit in Kleingruppen ermöglichte.

Am Anfang mussten wir noch mehrere Kilometer Kabel legen, später haben wir dann bereits ein eigenes WLAN-Netzwerk aufgebaut.“ Und wie der Zufall so spielt: Einer der Fortbildungsteilnehmer war der Studiendekan der Medizinischen Hochschule Hannover, wo zum damaligen Zeitpunkt gerade die Studiengänge so umgestaltet wurden, dass es deutlich mehr schriftliche Prüfungen gab. „Die Prüfer standen plötzlich vor einem Berg an Prüfungen“, erinnert sich Möbs, „die in kurzer Zeit korrigiert werden mussten.“ Der Geschäftsführer, der selbst gelernter Kaufmann und kein ITler ist, und seine Mitarbeiter tüftelten und entwickelten die Plattform Q[kju:]. Bevor 2005 in Hannover die erste E-Prüfung stattfinden konnte, mussten von den Hochschuldozenten die Prüfungsfragen eingepflegt, zahlreiche Tests absolviert und das technische Equipment – mehrere Hundert Laptops und Server – in die niedersächsische Landeshauptstadt transportiert werden. Mittlerweile sind acht Jahre vergangen, und allein an der Medizinischen Hochschule wurden seitdem 120.000 Prüfungen über die Plattform abgewickelt. Mit der Medizinischen Universität Innsbruck gibt es den ersten Kunden außerhalb Deutschlands. „Und derzeit verhandeln wir mit einem Interessenten in Dubai“, verrät Möbs. „Deutsche IT-Unternehmen genießen international einen guten Ruf“, sagt der IQuL-Geschäftsführer, der durch die Internationalisierung große Wachstumsmöglichkeiten sieht: „Man darf dann nur nicht den Fehler machen, regionale Besonderheiten zu ignorieren, sondern muss die Prozesse und das Produkt anpassen.“

Dieser Aussage schließt sich gicom-Geschäftsführer Stefan Hilger an: „Wenn man auf dem europäischen Markt Fuß fassen will, muss man ein besonderes Produkt haben, das nicht durch einen einheimischen Mitbewerber günstiger angeboten wird.“ Nachdem gicom nach der Gründung zunächst vorwiegend in Nordrhein-

Westfalen tätig war und sich die Grenzen im Laufe der Jahre immer erweitert haben, ist die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten ins Ausland für Hilger ein „logischer und konsequenter Schritt“. Er schränkt jedoch ein: „Wir werden uns nicht zu viel auf einmal vornehmen und wild im Ausland expandieren, sondern uns auf Wachstumsmärkte beschränken.“ Florian Trautmann (IT intouch) sieht das Thema Internationalisierung differenziert: „Man muss immer Kosten und Nutzen gegeneinander abwägen.“ Viele Apps aus dem Hause IT intouch werden bereits mehrsprachig angeboten. „Das ist kein großer Aufwand und der Absatzmarkt vergrößert sich so erheblich“, sagt der 30-Jährige. App-Entwicklung und Homepageerstellung bewirbt er hingegen nicht aktiv im Ausland. „Das würde die Akquisekosten deutlich steigern“, sagt er. „Und ich glaube, dass sich ein Kunde im Zweifel eher für einen Anbieter entscheidet, der die Sprache perfekt spricht – es sei denn, wir würden Dumpingpreise anbieten.“

### IT vom Land? Kein Problem! Im Gegenteil

Wenn ausländische Geschäftspartner Trautmanns Adresse nennen, dann klingt das in etwa so: „Biiabroisch“. Dass viele Bergisch Gladbach-Bärbroich nicht kennen, ist für den „IT-Experten vom Lande“ kein Problem: „Die Mieten sind günstig und es gibt kein Parkplatzproblem hier“, nennt Trautmann zwei der Vorteile. Viel laufe mittlerweile eh über Videokonferenzen oder Chats. Auch Ronald Kolb fühlt sich in Kürten-Bechen mittlerweile „richtig wohl“, obwohl der Standort zunächst nur als Zwischenlösung gedacht war, die Autobahnauffahrt einige Kilometer entfernt ist und auch das Internet zunächst ein Problem war. „Aber mittlerweile haben wir neben einer DSL-Verbindung eine schnelle LTE-Verbindung und können unsere Kunden schnell und unkompliziert per Fernzugriff unterstützen“, sagt Kolb. Die **inch-media GmbH** ([www.inch-media.de](http://www.inch-media.de)) mit Sitz im Bergisch Gladbacher Stadtteil Herkenrath setzt gar ganz bewusst im Marketing auf die Lage im Grünen. „Willkommen auf unserer grünen Wiese“, heißt es auf der Homepage des 2003 als „Garagenfirma“ gegründeten Unternehmens, das mittlerweile 21 Mitarbeiter und mehrere Standbeine hat: individuelle IT-Beratung, Bereitstellung eigener Server für Webhosting, Content-Management auf Grundlage von AxCMS.net und Softwareentwicklung. Unter anderem bietet das Unternehmen deutschlandweit die Produkte „inchBackup“ zur Online-Sicherung von Daten und „inchBooking“, eine Tischreservierungssoftware für die Gastronomie, an. „Viele unserer Kunden, die fast alle aus Großstädten kommen, sind begeistert, wenn sie uns zum ersten Mal besuchen“, sagt inch-media-Geschäftsführer Ingo Friederichs, der sich durch Kundenkommentare wie „Das tut richtig gut, den Blick und die Seele schweifen zu lassen“ und positives Feedback der Mitarbeiter in seiner Standortentscheidung bestätigt sieht. „Und es passt gut zu unserer Firmenphilosophie: ‚Sie können ausspannen, wenn Sie uns einspannen.‘“ Aber der Rheinisch-Bergische Kreis kann nicht nur mit der Lage im Grünen, sondern auch mit einer guten Infrastruktur punkten. Michael Becher von Bewotec schätzt am Standort in Rösrath vor allem die gute Autobahnbindung und die Nähe zum Flughafen Köln/Bonn. Da die großen Reiseveranstalter, für die das Unternehmen arbeitet, an verschiedenen Orten in allen Himmels-

## „Deutsche IT-Unternehmer genießen international einen guten Ruf“

Daniel Möbs, IQUL

richtungen ansässig sind, sei ein Standort in der Mitte des Landes ideal. Als Michael Lang im Januar 2000 zusammen mit einem Partner das Unternehmen **btec-Software** ([www.btec-software.de](http://www.btec-software.de)) gegründet hat, war der Standort zunächst Köln. „Die Stadt ist zwar international bekannt, gebracht hat uns das aber eigentlich nichts“, sagt er rückblickend. In Bergisch Gladbach, wo sich heute die Geschäftsstelle an der Laurentiusstraße befindet, zahle er für mehr Fläche deutlich weniger.

btec-Software bietet Produktionssoftware für die Prozessindustrie an. „Also für Vorgänge, bei denen etwas gerührt, gemischt oder abgefüllt wird“, sagt Lang, der namhafte Kunden, unter anderem Henkel und Schwarzkopf Professional, aus der chemischen und kosmetischen Industrie hat. „Die horizontale Verzahnung zwischen Software und Steuerung ist ja ein alter Hut“, sagt Lang. Innovativ hingegen sei es, das Zusammenspiel als Kreislauf zu interpretieren. Um die Anforderungen heutiger Märkte erfolgreich bewältigen und Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern zu können, werde die vertikale Integration der Produktions- in die Unternehmenssysteme zur Schaffung von Datentransparenz auf allen Ebenen für seine Kunden immer wichtiger. „Zwischen IT und Elektrotechnik gibt es sehr häufig ein Vakuum“, erläutert Lang, „in dem Daten und Prozesse nicht zusammenkommen, obwohl sie zusammengehören.“ Ein weiteres Problem: „Oft verpuffen Informationen, weil Daten entweder gar nicht erfasst oder nicht zusammengeführt werden“, weiß Lang. Das sei vor allem dann der Fall, wenn eine Anlage aus verschiedenen unabhängigen Komponenten bestehe. „Der Hersteller hat zwar die eigene Komponente im Blick, aber nie die ganze Anlage.“ Diese Lücke wollen Lang und seine zwölf Mitarbeiter mit ihrer Software, die mit SAP oder anderen ERP-Systemen integriert werden kann, schließen. Die Produktpalette reicht dabei



**OEVERMANN Networks – hier im Bild die Geschäftsführer Dieter Porzberg sowie Robert und Uwe Oevermann (v. l.) – bietet zahlreiche IT-Dienstleistungen aus einer Hand an.** Foto: privat

von BDE (Betriebsdatenerfassung) über MD (Master Data Management – also die zuverlässige Zusammenführung von Daten an einem Ort) bis hin zum umfassenden MES (Manufacturing Execution System). Um seine, wie er selbst sagt, „erklärungsbedürftigen Produkte“ begreifbar zu machen, hat Lang eine Test-Fertigungsanlage in der btec-Geschäftsstelle aufgebaut, an der das Produktportfolio exemplarisch gezeigt werden kann. „Ich möchte niemandem ein Produkt aufschwätzen, ich möchte den potenziellen neuen Kunden überzeugen“, sagt Lang.

### Unternehmen punkten mit persönlichem Service

Auf langlebige Geschäftsbeziehungen setzt auch inch-media. „Das ist uns wichtiger als ein schneller Verkauf“, sagt Geschäftsführer Ingo Friederichs, der nur dann Angebote abgibt, wenn er den potenziellen Kunden persönlich kennengelernt hat. „Es muss halt einfach passen, wenn das Ziel eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist“, sagt Friederichs, dessen Firma Kunden von der ersten Analyse bis zur Umsetzung ihrer Wünsche begleitet und nach der Beendigung eines Projekts für die weitere Pflege da ist. „Unsere Kunden landen auch nicht bei einer Hotline in Indien, wenn sie Probleme haben“, sagt Friederichs, „sondern wir geben Handynummern heraus und sind im Fall der Fälle rund um die Uhr erreichbar.“ IT-Dienstleistungen aus einer Hand – das ist auch die Devise von **OEVERMANN Networks** ([www.oevermann.de](http://www.oevermann.de)) aus Bergisch Gladbach. Das 1994 gegründete Unternehmen mit mehr als 70 Mitarbeitern sieht seine Stärke darin, dass der Kunde einen kompetenten Ansprechpartner hat und nicht verschiedene Agenturen und Dienstleister kontaktieren muss, bevor ein Problem gelöst wird. Und so finden sich im Leistungsangebot von OEVERMANN Networks unter anderem Internetanwendungen, Lösungen für Intranet und Extranet, Design und Multimedia, verschiedene Services wie IT-Sicherheit, Netzwerktechnik und Hosting sowie digitales

Diktieren. „Das ist auch kein Problem, weil wir Spezialisten für alle Bereiche im Haus haben. Bei uns macht ja nicht jeder alles“, so Geschäftsführer Dieter Porzberg, der das Unternehmen zusammen mit Robert und Uwe Oevermann leitet. Laut iBusiness Internet Agentur Ranking gehört OEVERMANN Networks zu den Top 50 Internet-Agenturen in Deutschland und hat zuletzt unter anderem die Internetauftritte der Bayer AG und der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) neu gestaltet. Außerdem betreuen die „Oevermänner“ die Internetauftritte der Heidi Klum GmbH, des Rheinisch-Bergischen Kreises und der Kreissparkasse Köln.

Ein Thema, das die Branche derzeit sehr intensiv beschäftigt, ist die Mitarbeiterfindung und -bindung. Mit insgesamt rund 900.000 Mitarbeitern hat sich die Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK) nach dem Maschinen- und Anlagenbau zu einem der beiden beschäftigungsstärksten Industriesektoren in Deutschland entwickelt. Allein in den vergangenen vier Jahren sind rund 75.000 neue Arbeitsplätze entstanden. Eine Entwicklung nicht ohne Folgen: Bundesweit können derzeit rund 45.000 Stellen nicht besetzt werden. Diese Zahlen nannte Dieter Kempf, Präsident des Branchenverbands Bitkom, anlässlich der CeBIT. Die rheinisch-bergischen Unternehmen legen keineswegs die Hände in den Schoß, sondern beteiligen sich aktiv am „War of Talents“. Über die Aktivitäten von gicom in diesem Bereich, zu denen unter anderem auch der Besuch von Messen und Ausbildungsbörsen sowie eine enge Zusammenarbeit mit der FHDW im Bereich duales Studium gehören, haben wir bereits in der letzten punkt.RBW berichtet. Michael Lang setzt bei btec auf Work-Life-Balance. Die Arbeitnehmer können sich ihre Arbeitszeit frei einteilen und so auch Familie und Beruf vereinen. „Dieses Thema liegt mir sehr am Herzen“, sagt Lang, selbst Familienvater. „Ich habe früher oft erlebt, dass man bestimmte gut bezahlte Jobs nur bekommt, wenn man ständig auf Achse und bis tief in die Nacht im Büro ist.“ Außerdem können Langs Mitarbeiter, wenn es das Arbeitsaufkommen zulässt, an eigenen Ideen arbeiten. Bei Bewotec schätzen die Mitarbeiter vor allem die flachen Hierarchien. Geschäftsführer Becher: „Ich höre häufiger, dass unser Unternehmen die perfekte Größe hat. Wir sind so groß, dass bei uns kein Programmierer am Kopierer stehen muss, aber so klein, dass man sich kennt und jeder einzelne Mitarbeiter die Aufmerksamkeit der Geschäftsführung hat.“ Dennoch: Der deutsche Arbeitsmarkt im IT-Bereich ist überschaubar – und bleibt dies wohl auch in näherer Zukunft. Über das Portal XING ist Florian Trautmann vor einiger Zeit mit einem Programmierer in Thailand in Kontakt gekommen und war am Ende so überzeugt von ihm, dass er ihn eingestellt hat. „Das ist für mich in Zukunft eine Option“, sagt Trautmann, der weiß, dass es beispielsweise in Indien hoch qualifizierte IT-Experten gibt, die auf der Straße stehen.

„Als Chef einer Firma aus dem IT-Bereich wird es halt nie langweilig“, sagt Trautmann schmunzelnd und schaut auf sein iPhone, das gerade vibriert hat. Der nächste Termin steht an. Es geht um einen potenziellen neuen Kunden. Mehr will er noch nicht verraten. Da wollen wir nicht länger stören, nachdem wir festgestellt haben: Die Branche ist in Bewegung. Rund um die Uhr und in hohem Tempo. Wir haben aber auch gesehen, dass wir in Rhein-Berg viele Firmen haben, die dieses Tempo mitgehen – mit innovativen Ideen sogar im vorderen Feld laufen – können.

**Philipp Nieländer**

# 29

## Die IT-Trends

Experten sagen, dass sich die IT-Branche alle drei Jahre neu erfindet, weil es immer wieder neue Trends und Weiterentwicklungen gibt. Was sind die bestimmenden Themen in den kommenden Jahren? punkt.RBW hat mehrere Experten aus Rhein-Berg gefragt.

**Stefan Hilger, Geschäftsführer gicom GmbH, Overath:**

„Es gibt aus meiner Sicht drei bestimmende Themen. Das erste ist Analytics. Unternehmen verfügen über einen riesigen Datenbestand, können diesen aber nach wie vor nicht richtig auswerten. Der zweite Bereich sind Businessanwendungen für Tablets, die bisher häufig nur als Spielzeuge genutzt werden. Und auch die In-Memory-Technologie, ein Datenbankmanagementsystem, das den Arbeitsspeicher und nicht Festplatten zur Speicherung nutzt, wird die IT-Landschaft grundlegend verändern.“

**Florian Trautmann, Geschäftsführer IT intouch, Bergisch Gladbach:**

„Die stetig steigenden Verkaufszahlen von Smartphones und Tablets sprechen dafür, dass sich in diesem Bereich noch einiges tun wird. Spannend ist es, wenn die Grenzen zwischen unterschiedlichen Medien verschwimmen. So kann man beispielsweise mit der Kamera eines Tablets ein Schwarz-Weiß-Foto filmen, wie für das Titelbild dieser punkt.RBW-Ausgabe, und erhält eine dreidimensionale Ansicht, kann die Farben ändern und vieles mehr. Spannend sind auch Apps für internetfähige Flachbildfernseher oder die noch in der Entwicklung steckende Augmented-Reality-Brille ‚Glass‘ von Google.“

**Michael Becher, Geschäftsführer Bewotec GmbH, Rösrath:**

„Der Cloudgedanke wird sich immer mehr durchsetzen. Software wird nicht mehr lokal installiert, sondern über das Netz direkt genutzt. Kunden kaufen also keine Software mehr, die sie selbst pflegen und verwalten, sondern Services, die sie konsumieren.“

**Ralf Gogolin, Geschäftsführer HEGO Informationstechnologie GmbH, Wermelskirchen:**

„Aus meiner Sicht gibt es drei IT-Themen, die das Jahr 2013 bestimmen werden. Zum einen ist es das Software-Asset-Management, kurz SAM – ein anerkanntes Verfahren zur Verwaltung und Optimierung der IT-Assets von Unternehmen. Die Durchführung von SAM schützt Softwareinvestitionen und hilft dabei zu identifizieren, welche Software wo läuft und ob die Softwarebestände effizient genutzt werden. Weitere Themen sind die steigende Internet-Kriminalität – auch und gerade durch unzureichend geschützte Mobilgeräte – und steigende Energiekosten.“

**Michael Lang, Geschäftsführer btec-Software GmbH, Bergisch Gladbach:**

„Das aktive Zusammenwachsen von IT und Elektrotechnik auf Produktionsebene wird künftig immer wichtiger werden und ist heute schon ein wegweisender Trend.“



Wir machen Sie  
bekannter.com

Perfekt zugeschnitten  
auf jede Zielgruppe:  
Kundenmagazine, Corporate  
Design, Webdesign, PR.

Inhaber: Klaus Lawrenz  
Großdresbach 5, 51491 Overath  
Telefon 02204 – 768698  
info@qualitaeter.de  
www.qualitaeter.de

# Experten für kleine Gärten und große Freiflächen

Sieg + Partner plant und pflegt Außenanlagen – vom Papsthügel bis zum Schlosspark

**Sieg + Partner steht seit mehr als 50 Jahren für den Bau komplexer Außenanlagen und das professionelle Freiflächen-Management. Ob Mediapark Köln, Papsthügel, Krankenhäuser oder Justizvollzugsanstalt – die Liste der von dem Wermelskirchener Unternehmen gebauten oder gepflegten Anlagen ist lang.**

Es gibt sie noch: öffentliche Großobjekte, die tatsächlich termingerecht fertiggestellt werden. Der Bau der neuen Justizvollzugsanstalt (JVA) Düsseldorf ist so ein Fall. Als NRW-Justizminister Thomas Kutschaty den 190-Millionen-Euro-Neubau am 19. Januar 2012 der Öffentlichkeit vorstellte, waren auch Geschäftsführer und Mitarbeiter der Firma Sieg + Partner stolz. Die Wermelskirchener Garten- und Bauexperten waren dort mit einem 6,4-Millionen-Euro-Auftrag für die Außenanlagen zuständig. „Wir waren auf den Punkt genau fertig.“ Markus Theß ist mit 37 Jahren der jüngste der drei Geschäftsführer von Sieg + Partner. Der JVA-Auftrag ist gleich mehrfach exemplarisch für die Arbeitsweise des vor über 50 Jahren gegründeten Unternehmens.

„Termintreue ist für uns ein ganz hoher Wert“, sagt Theß. Im Auftrag des Generalunternehmers Bilfinger legten die Wermelskirchener in Ratingen insgesamt 50.000 Quadratmeter Vegetationsfläche an, dazu 47.650 Quadratmeter befestigter Grund. Ein Kunstrasenplatz gehört dazu, die Parkplatzanlagen mit über 300 Stellplätzen, Sicherheitszäune, über fünf Kilometer lange Kanäle, alles errichtet in Absprache mit den anderen beteiligten Firmen. „Die Kunst dabei ist es, richtig zu kommunizieren“, verrät Theß das Geheimnis des unheimlich straffen Projektmanagements des Unternehmens.

## Kosten- und Termintreue als Erfolgsrezept

Ehrlichkeit ist dabei ganz wichtig. Bei der externen Kommunikation mit den anderen Firmen, aber auch intern unter den Mitarbeitern. „Es ändert sich sowieso jeden Tag etwas, man muss nur richtig darauf reagieren können und dafür muss ich wissen, wie weit wir sind.“ Das heißt, läuft mal etwas nicht nach Plan, dann ist das nicht schlimm. Wenn es denn besprochen wird. „Ich kann abends um 17 Uhr immer genau sagen, wir sind zwei Tage hinterher oder drei

**Schloss Augustusburg in Brühl:**  
Hier hat das Unternehmen den Auftrag der Gartenpflege übernommen. Fotos: privat



Tage voraus und das ist dann wichtig für die Kommunikation mit den anderen Firmen. Wenn wir einen Kabelgraben ziehen, legen dann anschließend zehn Firmen ihre Kabel hinein und mit denen die Termine abzusprechen, darauf kommt es an.“

Was bei den Terminen gilt, hat auch bei den Kosten Bestand. „Jeder Tag Verspätung kostet im gewerblichen Bereich Geld“, weiß Theß. Außerdem achtet er als Projektleiter auf die Einhaltung der vorher kalkulierten Kosten. Ausreden gibt es für den Diplom-Landschaftsbauer nicht: „Es kommt nichts, was nicht im Vorfeld erkennbar ist.“ Termin- und Kostentreue, verbunden mit fachlich sauberer Arbeit, das ist das Erfolgsrezept von Sieg + Partner. Und das geht auf das Gründerpaar Hilda und Hans Bünge zurück. Im Besprechungsraum hängen die zahlreichen Urkunden, die der Betrieb in den 60er- und 70er-Jahren für das Anlegen der Bundes- und Landesgartenschauen bekommen hat. Auch da herrschte permanenter Termindruck.

Theß selbst ist erst 2007 als dritter Gesellschafter neben Roswitha Vierheller und Franz Josef Sieg in das Unternehmen gekommen. „Als ich hier eingestiegen bin, hatten wir ein großes Projekt in Hückeswagen, da hatte ich auch schon mal schlaflose Nächte“, erinnert sich Theß. „Aber man gewöhnt sich dran und heute sehe ich das nur noch technisch.“ Damit das aber auch immer alles so funktioniert, achten Theß und seine Kollegen in der Geschäftsführung auch auf den notwendigen Unterbau. Macht an einem Samstagmorgen einmal die Kupplung eines der 15 Mercedes Sprinter schlapp, dann hat Sieg + Partner kompetente Ansprechpartner, um sofort Ersatz zu beschaffen. Arbeitsmaterial ist immer in ausreichender Zahl und in technisch einwandfreiem Zustand vorhanden. „Es gibt nichts Schlimmeres, als wenn morgens auf einmal eine Flex fehlt“, so Theß.

In seine Zeit als einer von drei Geschäftsführern und Gesellschaftern fällt auch das marketingtechnische Splitting von Gewerbe- und Privataufträgen. Erst seit Anfang des Jahres gibt es das markante Sieg + Partner-Logo mit den zwei sich überschneidenden Dreiecken in Grün und in Orange. Orange steht für die Gewerbekunden, auch der Winterdienst für Kommunen zählt hierzu. Grün ist die Farbe für die Anlage und Pflege von Privatgärten. „Auch hier klappt das mit den Terminen“, sagt Theß zum Privatkundenbereich. Egal, ob tonnenschwere Bäume per Kran in einen Hinterhof gesetzt werden oder ein Dachgarten bis zur Sommerfeier fertig sein muss, Sieg + Partner hält die Termine ein. „Bei uns gilt das Wort“, verspricht Theß.

**Klaus Pehle**



**Drei Gesellschafter, drei Geschäftsführer:  
Markus Theß, Franz Josef Sieg und Roswitha  
Vierheller leiten das Wermelskirchener  
Garten- und Landschaftsbauunternehmen.**

## Sieg + Partner

- 1962** | Gründung durch Hilda und Hans Bünge
- 1984** | Umfirmierung in  
Bünge & Sieg GmbH & Co. KG
- 1993** | Ehepaar Bünge verlässt das Unternehmen, Umbenennung in Sieg & Partner
- 2007** | Markus Theß steigt  
als dritter Gesellschafter ein
- 2012** | Aufteilung Gewerbe- und Privatkunden
- heute** | rund 60 Mitarbeiter, Umsatz jährlich  
sieben bis acht Millionen Euro

**Sieg + Partner GmbH & Co. KG**  
Handelsstraße 22, 42929 Wermelskirchen  
Telefon: +49 2196.88766-0  
Telefax: +49 2196.88766-22  
info@sieg-partner.de  
www.sieg-partner.de

# Training fürs perfekte Image

Stilcoach Tessa Becker vermittelt mehr als nur moderne Umgangsformen

**„21, 22 ...“ – diese kleine Zeitspanne reicht aus, um sich eine Meinung über sein Gegenüber zu machen. Und dieses Bild lässt sich nur schwer revidieren, denn der Mensch denkt in Klischees. Nicht umsonst sagt ein Sprichwort: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“ Als Image- und Stilcoach sorgt die Gladbacherin Tessa Becker dafür, dass ihre Kunden in allen Lebenslagen punkten können.**

Vor ein paar Tagen war er sich doch noch so sicher. Schließlich hat er sich doch extra einen neuen Anzug samt knallroter Krawatte gekauft. „Das passt perfekt zu Ihnen“, hat die nette Verkäuferin im Geschäft gesagt. Nun steht der junge Mann wenige Stunden vor dem wichtigen Bewerbungsgespräch zu Hause vor dem Spiegel und probiert sein Outfit noch einmal an. Gut – die Ärmel des Sakkos sind etwas kurz, die Hosenbeine dafür etwas lang. Aber das wird schon nicht so schlimm sein. Oder doch? Legt der potenzielle neue Arbeitgeber auf so etwas Wert? Plötzlich ist sie da – die Unsicherheit.



Tessa Becker begleitet ihre Kunden auch zum Einkaufen – wie hier bei Peek & Cloppenburg in Bergisch Gladbach.

Foto: Schwartz

Hätte der junge Mann im Vorfeld Tessa Becker kontaktiert, wäre ihm diese Situation erspart geblieben. Die Bergisch Gladbacherin ist Image- und Stilcoach. „Ich bin eine Art Spiegel und entwickle gemeinsam mit meinen Kunden, wie sie auf andere Menschen wirken“, beschreibt die 41-Jährige ihre Tätigkeit. „Dazu gehören der Umgang mit Regeln und Konventionen ebenso wie Körperhaltung und Farbtönen.“ Dieses Fundament ermöglicht laut Becker ein selbstbewusstes Auftreten: „Wer die Regeln kennt, gewinnt Souveränität und kann authentisch sein.“

## Tessa Becker achtet auf die Details

Die gelernte Industriekauffrau hat viele Jahre als Vertriebsassistentin und Assistentin der Geschäftsführung gearbeitet. In dieser Zeit ist sie mit vielen Menschen in Kontakt gekommen – mit erfolgreichen Verkäufern in teuren Anzügen, aber auch mit völlig verunsicherten Mitarbeitern in 20 Jahre alten Cord-Sakkos. „Ich war schon immer jemand, der auf Details geachtet hat“, sagt Tessa Becker, „und dann direkt überlegt hat, was die betreffende Person ändern könnte.“ Zwei Jahre lang hat sich die Mutter von zwei Söhnen an einer Akademie im hessischen Limburg zur Imageberaterin ausbilden lassen. Es folgte eine Zertifizierung als Trainerin durch die Industrie- und Handelskammer zu Köln. „Das war mir wichtig, weil sich in der Branche viele Anbieter mit unterschiedlichsten Qualifikationen tummeln“, sagt Becker, die sich in der Gründungsphase auch bei der RBW informiert hat.

Und wie sieht der Arbeitstag einer Image- und Stilberaterin aus? „Sehr abwechslungsreich und äußerst spannend. Es gibt keine Beratung, die wie die andere ist“, sagt die Jungunternehmerin. Neben Seminaren und Vorträgen – unter anderem ist Tessa Becker Dozentin der Fashion Style Academy in Bonn – machen Einzelcoachings den Großteil ihrer Arbeit aus. Häufig kommen Kunden zu ihr, wenn ein Bewerbungsgespräch bevorsteht. „Das kann der Student sein, der zum ersten Mal in solch einer Situation ist, aber es kommen auch erfahrene Mitarbeiter zu mir, deren letztes Gespräch schon länger her ist, oder Frauen, die nach einer Familienpause wieder einsteigen möchten“, erzählt Tessa Becker. Und auch



# 33

erfolgreiche Unternehmer kontaktieren die Bergisch Gladbacherin. Zum Beispiel vor einem großen Event oder einem wichtigen Kundentermin. „In diesen Fällen geht es meist ‚nur‘ um den Feinschliff. Sie wollen die Sicherheit, dass sie alles richtig machen.“

Die Etiketteberatung („Wen begrüßt man in welcher Situation zuerst?, „Welche Regeln gelten bei Tisch?“...) ist nur eines von vielen Angeboten von Tessa Becker, die Mitglied der Knigge-Gesellschaft für Moderne Umgangsformen ist. Zu den häufig in Anspruch genommenen Leistungen der 41-Jährigen gehören außerdem die Image- und Outfitberatung. Und vor allem Männer gehen gerne zusammen mit Tessa Becker einkaufen. „Ich habe festgestellt, dass in Geschäften häufig falsch beraten wird“, sagt sie, „nicht böswillig, sondern weil die Verkäuferinnen und Verkäufer es teilweise einfach nicht besser wissen.“ Am Anfang sei sie in einigen Modeläden nicht wirklich willkommen gewesen, erinnert sie sich. „Mittlerweile weiß das Personal aber, dass ich ihm nichts Böses will, sondern dass es von meiner Tätigkeit profitiert, weil der Kunde zufrieden mit der gekauften Ware ist.“

## Typisch Frau, typisch Mann

Ob Frauen oder Männer die einfacheren Kunden sind, kann Tessa Becker nicht sagen. „Es gibt auf jeden Fall deutliche Unterschiede“, berichtet sie lächelnd. „Frauen muss ich überzeugen, Männern kann ich Dinge sachlich erklären.“ Tessa Becker ist es dabei wichtig, ihre Kunden nicht in ein Regelkorsett zu quetschen. „Es gibt Grundregeln, die jeder beachten sollte, aber jeder Mensch ist anders. Und es bringt nichts, jemanden in eine Rolle zu drängen, in der man sich nicht wohlfühlt. Das merkt auch das Gegenüber sehr schnell.“ Tessa Becker weiß auch: „In der heutigen Gesellschaft wird mittlerweile über vieles hinweggesehen.“ Einer der größten Fehler, den man bei einem Vorstellungsgespräch machen kann, ist es, Desinteresse zu signalisieren. „Wer keine Fragen stellt und aus dem Fenster schaut, statt dem Gesprächspartner in die Augen zu blicken, macht keinen guten Eindruck“, sagt die Beraterin. Und übrigens ist auch die knallrote Krawatte vom Beginn des Artikels keine wirklich gute Wahl. „Rot wirkt optimistisch und selbstbewusst, kann allerdings auch aggressiv und dominant wirken. Rot ist eine Dominanzfarbe und auffallend. Nicht die richtige Wahl für ein Vorstellungsgespräch“, sagt Tessa Becker – und rät, Farben zu wählen, die keine Emotionen wecken.

**Philipp Nieländer**

Tessa Becker ist 41 Jahre alt – auch wenn es laut Knigge unhöflich ist, eine Frau danach zu fragen. Sie lebt und arbeitet in Bergisch Gladbach. In ihrer Freizeit geht sie gerne joggen und ist auch schon Marathons gelaufen, außerdem mag sie Kunst, Kultur und Yoga. Die Jungunternehmerin ist verheiratet und hat zwei Söhne. Bei der Erziehung war es Tessa Becker wichtig, den beiden Werte und gutes Benehmen zu vermitteln. „Und ich bin stolz, dass es fast immer geklappt hat“, sagt sie.

### Tessa Becker Image Coaching

Höhenweg 5  
51465 Bergisch Gladbach  
Telefon: +49 2202.932272  
Mobil: +49 152.34234233  
info@tessabecker.de  
www.tessabecker.de



Dr. Matthias Krebs, einer von drei Chefärzten in der Pferde-  
klinik Leichlingen, untersucht Hengst Cayenne. Fotos: Glaser

# Die Klinik, der Ross und Reiter vertrauen

Zwei Flughäfen und Autobahnkreuz sprachen für die Pferdeklinik in Leichlingen

**Das Pferd lahmt, hat Fieber oder erleidet eine Kolik – vielleicht sogar mitten in der Nacht? Dann ist die Leichlinger Pferdeklinik mit ihrem 24-Stunden-Notfalldienst an 365 Tagen im Jahr eine kompetente Anlaufstelle. Aber auch zu Vorsorgeuntersuchungen kommen die Patienten – teilweise sogar per Flugzeug.**

Cayenne lässt sich in den Behandlungsraum führen. Tierarzt Dr. Matthias Krebs greift zum Ultraschallgerät, um das rechte Vorderbein seines Patienten zu untersuchen. Cayenne ist ein Springpferd der höchsten Kategorie, ein achtjähriger Hengst aus Kassel. Mit einer Schwellung der Sehne wurde er eingeliefert. Die Ursache? Noch unbekannt. Er werde medizinisch betreut, bis er „gefahrlos entlassen werden kann“, sagt Dr. Matthias Krebs, während er das Ultraschallgerät ausschaltet. Der 37-jährige gebürtige Solinger ist seit Langem Mannschaftstierarzt der Springreiter der Vereinigten Arabischen Emirate sowie der deutschen Springreiter Children, junge Reiter und Junioren. Und er ist einer der drei Eigentümer der Pferdeklinik Leichlingen. Seine Kompagnons, beide ebenfalls hochkarätige Pferdespezialisten, kennt er lange: Dr. Guido von Plato (38) ist Mannschaftstierarzt der Spring-

equipe Saudi-Arabiens, Dr. Björn Nolting (52) war lange Mannschaftstierarzt der deutschen Spring- und Dressurreiter.

Das Trio hat die Pferdeklinik im Herbst 2011 auf der grünen Wiese neu eröffnet. Es sei eine Entscheidung am Tisch gewesen, erzählt Dr. Krebs. „Das Kreuz Leverkusen ist eine optimale Verkehrsanbindung“, zwei Flughäfen seien gut erreichbar. Außerdem gab es zwischen Bergischem Land, Siegerland und den Niederlanden nichts Vergleichbares. Das Trio wollte diese Lücke nutzen, stieß auf „ausgesprochen kooperative“ Behörden und setzte in Architektur und Ausstattung auf einen zweckmäßigen, freundlich-zeitlosen Stil. Weiß, Hellgrün und Holz-Töne dominieren.

Dr. Krebs wirkt frisch, obwohl er die Nacht am OP-Tisch verbracht hat. Er musste eine Stute aus der Nähe von Bonn notoperieren: Darmverschlingung. Vom Notfallaufnahme-Raum kam sie in die Narkose-Box, die mit Matten gepolstert und blauer Lkw-Plane ausgekleidet ist, damit sich ein verängstigtes Pferd nicht verletzt, wenn es wegen der Narkosemittel zu Boden taumelt. Schläft es, werden an seinen Beinen Schlingen befestigt. Anschließend wird das Tier – mit den Hufen zur Decke zeigend – zunächst per Kran hochgezogen und anschließend an einer Deckenschiene zum OP-Tisch gezogen. Der Operationssaal selbst ist für Besucher tabu, nur

# 35

durch ein Fenster lässt sich der nüchtern-sterile Raum mit seinem bläulich silbrigen Schimmer betrachten.

Der Arzt besucht seine Patientin im Intensiv-Stall, wo sie vorsichtig über die Boxen-Tür lugt. Über der Stute baumelt eine Infusion von der Decke. Das Infusionssystem gehört zu den Besonderheiten des Stalls: Dr. Krebs demonstriert, wie es sich über eine Art Flaschenzug vom Gang bedienen lässt und wie die Schläuche über „nachgebende“ Hundeleinen reguliert werden, sodass sich der Patient in ihnen nicht verheddert. „Das Pferd kann sich frei bewegen oder sogar hinlegen.“ Die Bonner Stute schaut ihrem Operateur nach, als dieser den Stall Richtung Kernspintomograf verlässt. Auf das Gerät, das Pferde-Gliedmaßen im Stehen untersuchen kann, sind die Ärzte besonders stolz. Es befindet sich hinter einer schweren Tür in einem großen fensterlosen Raum, in dessen Boden sich der Magnet versenken lässt. Am Bein eines durch Medikamente ruhiggestellten Pferdes kann er bis zur Problemzone hochfahren. „Insgesamt gibt es etwa 50 dieser Geräte weltweit, in Deutschland sieben“, sagt Dr. Krebs. Dieses Verfahren sei wesentlich schonender als die sonst übliche Untersuchung in Vollnarkose. Zahlreiche Überweisungen von Tierärzten aus der Region zeigen, dass sich diese Diagnostik hoher Wertschätzung erfreut. Wie übrigens die Pferdeklinik als Ganzes im Nu Fuß fasste. Mittlerweile werden 32 Mitarbeiter beschäftigt, wovon einer stets im Empfangsbereich anzutreffen ist, der an ein Hotel erinnern würde, stünde nicht unweit von Kaffeemaschine und Flachbildschirm ein Pferdeskelett. „Wir sind über die Maßen zufrieden“, sagt Dr. Matthias Krebs, genau wie Kollege Dr. Guido von Plato nun Neu-Leichlingen. „Was uns eint, ist neben fachlicher Qualifikation der Wille, höchstmögliche Kundenzufriedenheit durch Flexibilität zu erreichen.“ Dazu gehöre ein schneller Termin, kein Schema F, die individuell beste Therapie und das offene Gespräch darüber.

Auch wenn schwedische, türkische und ukrainische Pferde nach Leichlingen zur Vorsorge kommen und Olympiasieger sich im Stall auskurieren, so solle keinesfalls eine Highsociety-Klinik entstehen. Das Tier vom Gnadenhof werde daher ebenso gut versorgt wie Spring-Ass Cayenne, der im Stall auf seine Entlassung wartet.

**Ute Glaser**



**Die Behandlungsräume der Klinik sind mit modernster Technik ausgestattet.**

## Modernste Medizintechnik

Die Pferdeklinik Leichlingen liegt auf einem 30.000 Quadratmeter großen Areal in unmittelbarer Nähe der A 3, nur anderthalb Kilometer von der Abfahrt Leichlingen (A 542) entfernt. Zu den fünf modernen, aber zweckmäßig schlichten Gebäuden mit etwa 3.500 Quadratmetern Nutzfläche gehören unter anderem Intensiv-Stall, Orthopädie, Labor, Apotheke und 24-Stunden-Notfallambulanz. 35 Boxen und zwei Isolierboxen stehen zur Verfügung, um Patienten vom Neugeborenen über den Olympiasieger bis zum hochbetagten 35-jährigen Rentnerpferd versorgen zu können.

Das Sahnehäubchen des Equipments ist ein Kernspin (MRI) der neuesten Baureihe, der die Untersuchung des stehenden Pferdes ermöglicht. Zudem gibt es eine hochmoderne stationäre, computergestützte Röntgenanlage, Ultraschallgeräte und Endoskopie-Räume. Um ein Pferd in der Bewegung untersuchen zu können, gehören zur Pferdeklinik auch ein Reitplatz, eine Gerade mit zwei unterschiedlichen Pflastertypen, eine Kreisbahn und ein Schotterbett.

Außer-Haus-Versorgung bietet die Pferdeklinik nicht. Entweder wird ein Tier stationär aufgenommen oder es wird nach Terminabsprache in der Klinik behandelt und fährt anschließend mit seinem Besitzer wieder nach Hause.

### **Pferdeklinik Leichlingen**

Am Further Weiher 1, 42799 Leichlingen

Telefon: +49 2175.884550

Telefax: +49 2175.88455-29

info@pferdeklinik-leichlingen.de

www.pferdeklinik-leichlingen.de



# Die Arbeit liegt auf der Straße

Amt für Umweltschutz, Kreisstraßen und Verkehrslenkung

## Der Kreisstraßenbau, ein Teil vom großen Ganzen

Das Amt für Umweltschutz, Kreisstraßen und Verkehrslenkung wurde 2010 aus zwei Ämtern zusammengeführt und setzt sich aus sechs Sachgebieten mit 55 Mitarbeitern zusammen: Drei liegen im Bereich des Umweltschutzes, zwei im Straßenbau und der Unterhaltung sowie eines im Bereich Verkehrslenkung. Zu jedem Sachgebiet gehören ein Sachgebietsleiter und mehrere Sachbearbeiter, die für das operative Geschäft zuständig sind.

Leiter des Amtes ist Walter Büttgens, 63. Seit 1977 ist der Bauingenieur im Kreishaus, zunächst in der Wasserwirtschaft, tätig. Seit 1995 in leitender Funktion für den technischen Umweltschutz. Mit der Zusammenlegung im Jahr 2010 verantwortet Büttgens das gesamte Amt. Hier gehören die strategische Ausrichtung, Personalplanung, Controlling und Finanzplanung zu seinen wichtigsten Aufgaben.

**Rheinisch-Bergischer Kreis**  
**Amt für Umweltschutz, Kreisstraßen**  
**und Verkehrslenkung**

Am Rübezahlwald 7  
51469 Bergisch Gladbach  
Telefon: +49 2202.132570  
strassenbau@rbk-online.de

Wer in Bergisch Gladbach ins Auto steigt und 134 Kilometer zurücklegt, kommt kurz vor der niederländischen Grenze in Emmerich an. Fährt man in südliche Richtung, gelangt man bis hinter Koblenz. Genau 134 Kilometer lang sind aber auch die zahlreichen Straßen, für die der Rheinisch-Bergische Kreis zuständig ist. Bereits dieser Vergleich zeigt: Das zuständige Amt für Umweltschutz, Kreisstraßen und Verkehrslenkung im Kreishaus hat eine Menge zu tun – vor allem jetzt im Frühling, wenn die Frostschäden repariert werden müssen. Diese Arbeiten sehen zwar viele Autofahrer, sie sind aber eigentlich nur ein kleiner Teil der zahlreichen Aufgaben.



Der Leiter des Amtes für Umweltschutz, Kreisstraßen und Verkehrslenkung, Walter Büttgens (r.), und Sachgebietsleiter Bernhard Graf-Beites haben durch das ausgefeilte Baumanagementsystem alles im Blick.

Fotos: Franke



# 37

**Das Großprojekt Aggerbrücke hat das Amt lange beschäftigt, bevor das Bauwerk in Overath 2012 für den Verkehr freigegeben werden konnte.**

Baustellenfotos: RBK

Während dem Autofahrer oft gar nicht klar ist, ob er gerade auf einer Bundes-, einer Landes- oder einer Gemeindestraße unterwegs ist, macht es für die Mitarbeiter des Amtes für Umweltschutz, Kreisstraßen und Verkehrslenkung im Kreishaus einen großen Unterschied. Sie sind für alle Straßen zwischen Wermelskirchen und Rösrath zuständig, deren Bezeichnung mit einem „K“ beginnt. Insgesamt kommen 134 Kilometer zusammen, die instand gehalten, gesetzt oder neu gebaut werden müssen.

„Wenn eine Straße saniert wird, obwohl sie augenscheinlich weniger ausbesserungsbedürftig ist als andere, kann man schon mal ins Staunen geraten“, weiß Amtsleiter Walter Büttgens aus Erfahrung. „Entweder sind es unterschiedliche Zuständigkeiten oder die Maßnahme dient dem Erhalt des Straßenwertes.“ Denn Straßenbau und Straßenunterhaltung haben nicht nur etwas mit der Bereitstellung einer guten Verkehrsinfrastruktur und -sicherheit zu tun, sondern auch mit Vermögenserhalt. Die Straßen zählen zu den Vermögenswerten des Kreises und sind Teil der Bilanz. „Um den Werteverfall aufzufangen, investieren wir immer wieder in unser Netz“, erklärt er. Damit erreicht der Kreis zwei Ziele: ein gutes und sicheres Straßennetz, das gleichzeitig im Wert stabil bleibt.

### Ein Amt, viele Aufgaben

Büttgens leitet das Amt für Umweltschutz, Kreisstraßen und Verkehrslenkung. Straßenbau und -unterhaltung sind dabei nur ein Teil seines Aufgabengebietes. Das Amt ist in sechs Bereiche unterteilt, zwei davon widmen sich den Straßen. Sachgebietsleiter Bernhard Graf-Beites ist mit zwei Mitarbeitern für den Bereich Straßenbau zuständig. Sie schreiben Projekte aus, überprüfen die Planungen und sorgen auf Baustellen dafür, dass alles rund läuft. Die Aufträge zur Planung werden an Ingenieurbüros vergeben. Das hat sich für den Kreis als wirtschaftlich herausgestellt. Sachgebietsleiter für den

Bereich Straßenunterhaltung ist Gerd Key, der in Kürten-Neuensaal die vielfältigen Aufgaben der Kreisstraßenmeisterei verantwortet. Zu den Aufgaben seiner acht Mitarbeiter gehören: die schnelle Reparatur von kleineren Schlaglöchern, Baumkontrolle, Rückschnitt, Randstreifen und Verkehrsinseln mähen, Beschilderung überprüfen, ergänzen, wegnehmen, aufstellen und Leitpfosten instand halten. Auch für den Winterdienst zeichnet die Straßenmeisterei verantwortlich.

### Pro Jahr werden rund drei Millionen Euro verbaut

Um den Überblick zu behalten, bedarf es eines ausgefeilten Bau-managementsystems. Hier sind die Maßnahmen und die daraus resultierenden Zeitpläne aufgeführt. Dafür erfolgt regelmäßig eine Zustandserfassung des gesamten Netzes. Ist die Straße vernünftig befahrbar und verkehrssicher? Hat sie Risse? Wie ist der Substanzwert? „Nach diesem System betreiben und organisieren wir, in enger Abstimmung mit der Politik, den Ausbau und die Unterhaltung der Straßen und Bauwerke“, erläutert der 63-Jährige. So behält er den Überblick über rund drei Millionen Euro, die pro Jahr verbaut werden.

Eines der größten Infrastrukturprojekte der vergangenen Jahre schloss 2012 mit der Fertigstellung der Aggerbrücke und des Kreisverkehrs in Overath ab. Zunächst wurde der beschränkte Bahnübergang entfernt, dann der Verkehr unter die Schienen verlegt. Anschließend wurde die Kreuzung Wiesenauel/Alter Sportplatz in einen Kreisverkehr umgewandelt und zuletzt die Aggerbrücke und ein weiterer Kreisverkehr am Südufer des Flusses neu erbaut. So gelang eine entscheidende Verbesserung der gesamten Verkehrssituation in Overath. Das klingt nicht nur nach viel Arbeit. Es war auch viel Arbeit. Insgesamt waren die Straßenbauer des Kreises rund zehn Jahre mit dem Großprojekt beschäftigt.

**Birgit Franke**

# RBTZ-Gründer machen Kühlung tragbar

## Schutzkleidung für Feuerwehrmänner und Ausdauersportler

**Daniel Reinshagen stellt mit seinem Unternehmen „Tiger Protection“ Schutzkleidung für Feuerwehrmänner, Polizisten und Soldaten her. Nun möchte er mit einem Geschäftspartner und einer weiteren Firma das kühlende Vlies in der Sportwelt etablieren.**

Wenn es brennt, wird es richtig heiß. Das wissen Feuerwehrleute aus Erfahrung. Mit einem Helm der Firma Tiger Protection können die Wehrmänner dennoch einen kühlen Kopf behalten, denn er ist mit einem ganz besonderen Material ausgestattet. Das aktiv kühlende Stoff-Vlies, das auch in die übrige Feuerschutzkleidung integriert werden kann, hält die Hitze 20 Stunden lang ab. „Doch als Start-up-Unternehmer ist es schwer, bei öffentlichen internationalen Ausschreibungen mitzuhalten“, sagt Firmengründer Daniel Reinshagen. Deshalb will er gemeinsam mit Shahbaz Saremi eine weitere Firma gründen. Mit DynamiXx wollen sie das kühlende Material in der Sportwelt etablieren.

Der schwarze Stoff fühlt sich angenehm an. Er erinnert an wattierte Baumwolle. Reinshagen tunkt ihn in ein Glas Wasser und drückt ihn anschließend aus. Nun fühlt er sich angenehm kühl an, fast ein bisschen feucht. Doch auf Papier hinterlässt er keine Flecken. „Ich arbeite seit zehn Jahren mit Stoffen, und das ist das geilste Material, das ich je gesehen habe“, sagt der Firmengründer begeistert. Der studierte Betriebswirt und gelernte Groß- und Einzelhandelskaufmann war jahrelang als Einkäufer tätig, für einen Hersteller für Outdoorbekleidung sowie den Weltmarktführer für Feuerschutzbekleidung. Im Januar 2012 machte er sich selbstständig, gründete die Firma Tiger Protection und nutzte seine Kontakte. Inzwischen ist er Pa-

tentnehmer der Ulmer Firma E. Cooline, die den kühlenden Stoff vor sieben Jahren entwickelt hat.

Wenn Reinshagen von den Vorteilen des ungewöhnlichen Materials spricht, ist er vor Begeisterung kaum zu bremsen. „Es ist leicht, kühlt CO<sub>2</sub>-neutral, braucht keinen Strom, es genügen Wasser und Luft.“ Für Sportler wie Triathleten, Marathonläufer oder Jogger sei Kühlung ideal, das hätten Sportwissenschaftler festgestellt. „Das Wärmeempfinden jedes Menschen ist zwar individuell, doch ab 20 Grad, bei Extremsportlern sogar ab 14 Grad Außentemperatur, ist die Kühlung von Kopf und Oberkörper leistungssteigernd.“ Zwei Ironman-Teilnehmer haben das Material auf Hawaii getestet. „Sie waren begeistert“, berichtet Reinshagen.

### Triathleten bei Test begeistert

Im Büro der Jungunternehmer im Bergisch Gladbacher TechnologieZentrum hängen verschiedene von Reinshagen entwickelte Kleidungsstücke. Dass sie beide inzwischen gute Kontakte in der Sportwelt haben, führt Reinshagen vor allem auf die vielfache Unterstützung im TechnologieZentrum zurück. „Das Netzwerk ist einzigartig, das hätte ich mir vor einem Jahr nicht träumen lassen.“ Die fachliche Beratung, das Sekretariat und vor allem die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, das könne mit keinem Geld der Welt bezahlt werden, sagt der Firmengründer. So kamen sie mit Joey Kelly sowie dem Organisator des Kölner Rheinauhafen Triathlons in Kontakt. Beide waren von dem kühlenden Stoff begeistert und wollen auf der Veranstaltung Anfang Juni für die ersten Produkte der Firma – eine Sonnenkappe sowie ein Bandana-Kopftuch – werben. „Wir wollen unser Produkt im Internet unter der Adresse





Fotos: Landschoof

**Daniel Reinshagen** bietet Schutzkleidung für verschiedene Einsatzbereiche an.

www.laufkappe.de vertreiben“, erklärt Reinshagen. „Diese Marke soll einmal genau so einen Status einnehmen wie Tempo bei den Taschentüchern.“

Mit ihrer Idee nehmen die Gründer von Dynamixx auch an dem Businessplan-Wettbewerb des NUK, des Neuen Unternehmertums Rheinland e.V., teil. Das Preisgeld ist mit 500 Euro vergleichsweise gering, doch um Geld geht es den Jungunternehmern auch nicht. „Wir erhoffen uns, dadurch bekannter zu werden und neue wichtige Kontakte knüpfen zu können“, erklärt Reinshagen.

Innerhalb von sechs Monaten, das haben sich die beiden Jungunternehmer vorgenommen, sollen sich erste Erfolge über den Internetshop für die Firma Dynamixx einstellen. Sie glauben, dass der kühlende Stoff künftig bei zahlreichen Sportveranstaltungen, die bei hohen Außentemperaturen stattfinden, zum Einsatz kommen wird. Schon jetzt stattet die Firma Sportler aus, die sich so zwi-

schen Wettkämpfen oder in Spielpausen herunterkühlen. „Doch es ist schwer, gegen bestehende Verträge von großen Sportherstellern anzukommen. Da muss noch viel Lobbyarbeit betrieben werden“, sagt Reinshagen. Dass sich der Stoff durchsetzen wird, davon ist er überzeugt: „Kühlung ist schon immer da gewesen. Wir machen sie nur tragbar.“

**Elke Landschoof**

### Dynamixx – the future of sportswear

Friedrich-Ebert-Straße, 51429 Bergisch Gladbach

Telefon: +49 2204.842340

run@dynamixx.me, www.dynamixx.me

### TIGER protection UG

Friedrich-Ebert-Straße, 51429 Bergisch Gladbach

Telefon: +49 2204.842340

info@tiger-protection.com, www.tiger-protection.com



## TechnologieZentrum: Startup-Beratung von A - Z

- Kostenlose Beratung vor, während und nach der Betriebsgründung
- Wettbewerbsvorteile durch preiswerte Nutzung zentraler Infrastruktur und Gemeinschaftseinrichtungen
- Veranstaltungen zur Fortbildung von jungen Unternehmern
- Kooperationen mit Wirtschaft und Wissenschaft
- Günstige Mietflächen ab 25 m<sup>2</sup> mit der Option auf Erweiterung



**Rheinisch-Bergisches TechnologieZentrum**

Rheinisch-Bergisches TechnologieZentrum GmbH

Friedrich-Ebert-Straße · D-51429 Bergisch Gladbach

Tel.: 0 22 04 - 84-24 70 · Fax: 0 22 04 - 84-24 71 · info@tz-bg.de

**www.tz-bg.de**

# „Wir sind ein verlässlicher Partner“

Interview mit Dr. Klaus Kaiser, Geschäftsführer der BELKAW



Foto: privat

**Die BELKAW unterstützt vor Ort Vereine und Veranstaltungen: Dr. Klaus Kaiser, Geschäftsführer der BELKAW, ehrt die Sieger bei den Schulmeisterschaften in Bergisch Gladbach.**

Ende 2014 läuft der Konzessionsvertrag zwischen der Stadt Bergisch Gladbach und dem Energieversorger BELKAW aus. Bereits jetzt wird im Rathaus der Kreisstadt darüber diskutiert, wie der Betrieb des Strom- und Gasnetzes ab 2015 neu organisiert werden soll. Auch die Gründung eigener Stadtwerke ist eine Option, eine Beteiligung an der BELKAW die andere. Was bedeutet diese Entscheidung eigentlich für den Endkunden? Philipp Nieländer sprach darüber mit BELKAW-Geschäftsführer Dr. Klaus Kaiser.

**Herr Dr. Kaiser, muss der Kunde denn befürchten, dass er ab dem 1. Januar 2015 plötzlich einen neuen Strom- oder Gaslieferanten hat?**

Dr. Klaus Kaiser: Nein, das muss er nicht. Der Kunde ist von der Konzessionsentscheidung nicht direkt betroffen, weil er keinen Vertrag mit dem Netzbetreiber, sondern mit einem selbst gewählten Versorger, beispielsweise der BELKAW, hat.

**Was genau ist denn eigentlich in einem Konzessionsvertrag geregelt?**

Dr. Kaiser: Es handelt sich um einen Vertrag, der dem Eigentümer von Versorgungsleitungen, hier also der BELKAW, die Nutzung öffentlicher Verkehrswege für die Verlegung und den Betrieb ihrer Leitungen zuspricht. Im Gegenzug erhält die Stadt hierfür eine Konzessionsabgabe. Der Vertrag regelt aber nicht das Recht und die Pflicht zur allgemeinen Versorgung, denn das Netz steht allen Anbietern von Energie gegen Entgelte zur Lieferung ihrer Versorgungsleistungen offen.

**Bis Ende dieses Jahres können Interessensbekundungen für den Konzessionsvertrag bei der Stadt abgegeben werden. Ich gehe davon aus, dass die BELKAW das tun wird?**

Dr. Kaiser: Ja. Genauer gesagt: Was den Konzessionsvertrag betrifft, haben wir schon unser Interesse bekundet. Die „heiße Phase“ beginnt dann voraussichtlich Anfang 2014, wenn es um konkrete Zahlen und Konzepte geht.

**Im Jahr 2000 hat die Stadt Bergisch Gladbach ihre BELKAW-Anteile verkauft. Seitdem ist die BELKAW eine 100-prozentige Tochter von RheinEnergie. Nun ist neben der Gründung eigener Stadtwerke zusammen mit einem strategischen Partner auch eine Beteiligung der Stadt an der BELKAW im Gespräch. Ist solch ein Wiedereinstieg aus Ihrer Sicht denkbar?**

Dr. Kaiser: Ja, natürlich. Die BELKAW ist seit ihrer Gründung im Jahr 1914 eng mit der Stadt Bergisch Gladbach verbunden. Die damalige Entscheidung für einen Anteilsverkauf ist auch gar nicht anzuzweifeln, sondern ist aus der damaligen Situation heraus zu sehen. Es war die Zeit, als viele Experten ein Sterben der Stadtwerke infolge des Wettbewerbs vorhergesagt haben.

**Man hat heute aber das Gefühl, die BELKAW ist lebendiger denn je.**

Dr. Kaiser: Auch Experten können sich irren. Es ist genau das Gegenteil der Prognose eingetreten. Viele Stadtwerke und auch wir haben uns als besonders wettbewerbsfähig erwiesen, weil viele Kunden Wert auf einen Anbieter legen, der neben einem attraktiven Produktangebot auch in der Region beheimatet ist, dort auch Geschäftsstellen unterhält und nicht nur eine anonyme Hotline anbietet. Zudem wissen die Kunden das soziale Engagement der BELKAW, wie zum Beispiel die Unterstützung lokaler Sportvereine und das Sponsoring von Kulturangeboten, zu schätzen.

**Sie können der Stadt also guten Gewissens einen Einstieg bei der BELKAW empfehlen?**

Dr. Kaiser: Das kann ich. Wir sind ein verlässlicher Partner, der nicht nur langjährige Erfahrung und gute Produkte, sondern auch einen großen Kundenstamm hat. Man muss also nicht bei null anfangen, wie es bei der Gründung neuer Stadtwerke der Fall wäre. Und auch Kennzahlen wie ein Umsatz von 177 Millionen Euro und ein Jahresgewinn von etwa zwölf Millionen Euro sprechen für uns. Das Risiko für die Stadt ließe sich so minimieren. Und ganz nebenbei: Die BELKAW ist mit ihrem Firmensitz in Bergisch Gladbach, wo 250 Personen mit der Sicherstellung der Versorgung in der Region beschäftigt sind, auch ein guter Steuerzahler.



# 41

## Und dann war da noch ...

**... eine Auszeichnung für den ASB.** Der Arbeiter-Samariter-Bund (ASB) Bergisch Land ist beim bundesweit renommierten Wettbewerb „Great Place to Work - Beste Arbeitgeber im Gesundheitswesen 2013“ zum zweiten Mal als einer der 30 besten Arbeitgeber ausgezeichnet worden. Bewertungsgrundlage war eine anonyme Befragung aller hauptamtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu zentralen Arbeitsplatzthemen wie Vertrauen, Identifikation, Teamgeist, berufliche Entwicklung, Vergütung, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance. Zudem wurde die Qualität der Maßnahmen der Personal- und Führungsarbeit im Unternehmen bewertet.



**Die ASB-Beschäftigten arbeiten für einen der besten Arbeitgeber Deutschlands.** Foto: privat

**... Sonne im kalten Frühling.** Die dritten Wermelskirchener Sonnentage Mitte März im Bürgerzentrum haben zahlreiche Besucher angelockt, die sich an zwei Tagen über das Thema Energiesparen informieren konnten. Bei der von der Stadt veranstalteten Messe konnten sich Haus und Wohnungsbesitzer an den Ständen von 24 regionalen Ausstellern beraten lassen. Außerdem gab es mehrere Fachvorträge.

### ... eine Spitzenadresse für Bio.

Mit rund 360 Bio-Artikeln in ansprechender Platzierung, fachkompetenter Beratung und vielen innovativen Aktionen ist der REWE Markt in Bergisch Gladbach-Bensberg nun „Spitzenadresse für Bio“. Das befand eine Fachjury, die den REWE-Markt Wintgens als einen von insgesamt nur 24 Märkten in Deutschland, Frankreich und Österreich mit diesem Titel ausgezeichnet hat.



**Das Team des REWE Marktes Wintgens in Bergisch Gladbach-Bensberg ist stolz auf die Auszeichnung.** Foto: privat

**... der Abschluss des HiPo-Projektes.** In seinem Projekt „Technologieorientierte Unternehmen im Rheinland – High Potentials“ (HiPos) hat das Rheinisch-Bergische Technologie Zentrum (RBTZ) drei Jahre lang Businesspläne geprüft, nach strengen Regeln selektiert sowie erfolversprechende Unternehmer in ihren Motivationen analysiert und gecoacht. Ziel war es, Stärken zu stärken, den Einsatz individueller Motivationsfaktoren optimal zu unterstützen. Zum Abschluss des Projektes werden am Mittwoch, 15. Mai, 18 Uhr, im Kölner Olympiastadion, Im Zollhafen 1, die Award-Gewinner vorgestellt – darunter auch Temos International und DynamiXx aus dem RBTZ in Bergisch Gladbach. [www.gipfelstuermer-gesucht.de](http://www.gipfelstuermer-gesucht.de)

10 Jahre  
SENIOREN BERATEN die Wirtschaft

## Bester Rat hat Erfahrung.

Wir sind erfahrene und kompetente ehemalige Unternehmer und Führungskräfte, die durch ihr Berufsleben mit nahezu sämtlichen Fragen der Unternehmensführung vertraut sind.

**Wir machen Ihr Unternehmen fit für das Tagesgeschäft und die Zukunft durch Beratung und Unterstützung in allen Fragen der Unternehmensführung:**

- Betriebswirtschaftliche Begleitung
- Allgemeine Unternehmensführung
- Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätsplanung
- Marketing- und Vertriebskonzepte, Kundenakquisition
- Coaching, Workshops
- Werbung und PR-Maßnahmen
- Unternehmensorganisation
- Optimierung von Produktionsprozessen
- Unternehmensnachfolge
- Logistik und Materialwirtschaft
- Gründungsberatung

Das Non-Profit-Netzwerk für die Wirtschaft.

SENIOREN  
beraten  
DIE WIRTSCHAFT  
DAS NON-PROFIT-NETZWERK

qualitaeter.de



Telefon: 02205 913429  
info@sbdw.de

[www.senioren-beraten-wirtschaft.de](http://www.senioren-beraten-wirtschaft.de)

# 42

## Schlusspunkt



Foto: privat

**Oliver Buslau**, Jahrgang 1962, ist Sohn eines bekannten Koblenzer Journalisten, der auch mehrere Bücher geschrieben hat. So war der berufliche Weg vielleicht schon vorbestimmt. Nach einem Studium der Musikwissenschaft, Germanistik und Bibliothekswissenschaft schrieb er regelmäßig für Tageszeitungen und Musikzeitschriften. Er verfasste mehrere Hundert Texte für CD-Booklets und Programmhefte und ist seit September 2000 Chefredakteur und Mitherausgeber von „TextArt“, einem Magazin für kreatives Schreiben, das man nach Ansicht von Buslau lernen kann. 2000 erschien außerdem sein erster Lokalkrimi mit Detektiv Remigius Rott. Im Rheinisch-Bergischen waren bereits der Frankenforst, der (fiktive) Rösrather Esoterik-Laden „Morganas Hexentruhe“ und zuletzt der Altenberger Dom in seinem siebten Rott-Krimi, „Altenberger Requie“, Schauplatz der mörderischen Geschichten. Außerdem schreibt Buslau historische Krimis und ist nach wie vor als Musikjournalist tätig. Er lebt und arbeitet in Bergisch Gladbach.

## 6 Fragen an ... Oliver Buslau

Krimiautor, Musikjournalist und Experte für kreatives Schreiben

**Es gibt viele Menschen, die gerne schreiben – zum Teil ganze Romane. Verdienen tun sie damit wenig bis nichts. Was haben Sie besser gemacht, sodass Sie davon leben können?**

Bei mir ging es in dem Moment aufwärts, als ich diese Dinge beherzigte: sich klarmachen, was professionelles Schreiben wirklich heißt, und danach handeln. Die Schnittmenge von dem, was man machen will, und den Markterfordernissen finden. Begonnene Projekte auf jeden Fall zu Ende schreiben. Das Schreibpensum wirklich allem – auch Familie, anderen Hobbys, Urlaub – überordnen. Sehr viel schreiben. Auf die Kritikpunkte eingehen, die Verlage, Redakteure und Agenturen den Texten gegenüber äußern. Wenn ein Titel fertig ist, sofort den nächsten anpeilen. Leben konnte ich davon trotzdem nicht gleich, aber die Richtung stimmte.

**Muss ein erfolgreicher Autor heutzutage auch ein Marketing-Experte sein?**

Ja, aber das geht nicht nur Schriftstellern so. Wir leben in einer Zeit, in der sich jeder andauernd vermarkten muss. Und in einem Beruf, in dem es um die öffentliche Wahrnehmung geht und darum, dass Menschen Produkte kaufen, die man hergestellt hat, sind die Anforderungen natürlich höher.

**Im Rheinisch-Bergischen Kreis gibt es überdurchschnittlich viele kreative Köpfe. Warum ist unsere Region aus Ihrer Sicht ein perfekter Arbeitsort?**

Es hat Anfang der 90er-Jahre für mich die Wahl gegeben, ob ich lieber mitten in Köln oder lieber am Rand leben will. Mitten in die Stadt wollte ich nicht, den Westen von Köln finde ich nicht schön. So entdeckte ich das Bergische. Ich finde die Verbindung von Land und Stadt, von alten und neuen Industrien, von Stauseen, kleinen Städtchen, von Fachwerkhäusern und sehr einsamer Natur inspirierend. Hier hat sich für mich ein Traum erfüllt, den ich schon als Teenager hatte: im eigenen Haus leben und als Autor arbeiten.

**Man sagt, dass Verbrecher oft an den Tatort zurückkehren. Autoren auch? An welchen Ort im Rheinisch-Bergischen kehren Sie als Krimiautor immer wieder gerne zurück?**

Ich fahre gerne hin und wieder an die Orte, wo mein Detektiv Rott aus Wuppertal ermittelt hat. Meine Highlights sind Altenberger Dom, die Dhünntalsperre, aber auch die Spazierwege zwischen Voiswinkel und Romaney (diese nur privat. Ich glaube, da war Rott noch nicht).

**Welches war denn das letzte „Verbrechen“, das Sie im realen Leben begangen haben?**

Neulich kam ich abends mit dem Auto vom Kölner Autorenstammtisch und war so ins Gespräch mit einem Kollegen vertieft, dass ich prompt an der Zoobrücke in die Radarfalle gefahren bin. Damit es keine Missverständnisse gibt: Ich hatte nur Apfelschorle getrunken.

**Über Verbrechen, wie sie in Ihren Büchern zu finden sind, wird meist groß in den Zeitungen berichtet. Welche Headline über sich würden Sie gerne einmal in einer großen Zeitung lesen?**

„Buslau feiert 100. Geburtstag – erfolgreiche Romanserien gehen weiter.“



# Für individuellen Anspruch.



**NEU:**  
rass.de

## Der Qualitäts-Offsetdruck:

Höchste Präzision in Serie für Ihre Drucksachen.

Und außergewöhnliche Veredlung, die Sie unverkennbar macht.

www.qualitaeter.de



Höffenstraße 20-22 | 51469 Bergisch Gladbach  
Tel.: 02202.29949-0 | info@rass.de


**RASS**  
DRUCK & KOMMUNIKATION

Leasing: Aktuelle Angebote unter [www.ksk-koeln.de](http://www.ksk-koeln.de)



Wenn es das gäbe,  
könnten Sie es bei uns leasen.

 Kreissparkasse  
Köln

Autos, Maschinen und Computer zu leasen, ist heute ganz normal. Wenn Ihr Leasingwunsch etwas ungewöhnlicher ausfällt: Wir lassen Ihre Investitionsideen lebendig werden. Lernen Sie unser Angebot in einem persönlichen Gespräch mit unseren Leasing-Fachberatern kennen. Weitere Informationen und Leasingangebote erhalten Sie in Ihrer Geschäftsstelle oder im Internet unter [www.ksk-koeln.de](http://www.ksk-koeln.de). Wir beraten Sie gerne. **Wenn's um Geld geht –  Kreissparkasse Köln.**