

ENGELBERT

ECHT. FAMILIENUNTERNEHMEN.

Erfolgreich gewachsen

Bergische Familienunternehmen stellen sich vor

Familiär und modern

So leistungsstark sind Traditionsbetriebe

Erbe verpflichtet

Unternehmensnachfolge früher und heute





Wie der digitale Wandel echte Handarbeit erreicht? Mit uns.

**Weil's um mehr
als Geld geht.**

**Große Schritte gehen Sie am
besten gemeinsam mit uns.
Ob in digitalen Welten, auf
globalen Märkten oder in eine
grüne Zukunft – als starker
Partner an Ihrer Seite unter-
stützen wir Sie bei allen
Themen, die Ihnen wichtig
sind.**

Mehr Infos auf sparkasse.de/unternehmen



**Stadt-Sparkasse
Solingen**



Foto: Christian Beier

Michael Boll
Verleger und Herausgeber

Chance und Verantwortung

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Wenn ich an Familienunternehmen denke, kommen mir sofort die Begriffe Verantwortung, Identifikation und Leidenschaft in den Sinn. So ist es sicher mehr als nur ein Vorurteil, dass in Unternehmen, die in mindestens zweiter Generation geführt werden, etwas andere Prinzipien gelten. Hier kann sich der Mitarbeiter – und auch der Kunde – wohl noch ein Stückchen mehr darauf verlassen, dass das Unternehmen in guten Händen ist und die Unternehmensführung sichere, verantwortungsvolle und zukunftsorientierte Strategien anstrebt, statt nur auf den kurzfristigen Erfolg zu zielen. Oft geht die Familienbande über den direkten Generationswechsel hinaus. So sind es in Familienunternehmen häufig auch Ehepartner und Geschwister, die in der Firma mit involviert sind.

In Familienunternehmen steckt jede Menge Herzblut. Nicht umsonst heißt es: „Tradition ist nicht die Anbetung der Asche, sondern die Weitergabe des Feuers.“ Das, was der Vater, die Mutter oder sogar die Großeltern geschaffen und aufgebaut haben, will man möglichst gut fortführen und weiter entwickeln. Mut, Idealismus und Selbstverwirklichung spielen bei dieser familiären Staffel eine Rolle. Genauso das notwendige Ausräumen von Tradition und Innovation. Ein Familienunter-

nehmen fortzuführen, ist vor allem eine große Chance, die man mit auf den Weg bekommen hat. Zugleich ist es aber auch eine große Verantwortung. Als Verleger in fünfter Generation kann ich das auch aus eigener Erfahrung sagen. Im Bergischen gibt es besonders viele bemerkenswerte Familienunternehmen, die häufig auf Jahrzehnte erfolgreicher Unternehmensführung zurückblicken können. Nicht selten reicht die Familientradition sogar bis ins 19. Jahrhundert zurück. Auch wenn sie eine familiäre Historie gemeinsam haben, können Familienunternehmen natürlich höchst unterschiedlich sein, auch in Sachen Größe, Aufbau und Standortphilosophie. Besonders groß ist daher auch die Palette der in dieser Ausgabe vorgestellten Familienunternehmen. Dass wir ihnen eine eigene Engelbert-Sonderausgabe gewidmet haben, zeigt den hohen Stellenwert und die Anerkennung, die Familienunternehmen zurecht in unserer Gesellschaft genießen. Denn sie stehen überdurchschnittlich oft für Erfolg und Kontinuität, aber auch für Innovation.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Michael Boll

www.engelbert-magazin.de
www.facebook.com/engelbertmagazin

Tel. (02191) 909-248 und (0212) 299-196
redaktion@engelbert-magazin.de



Becker Manicure 8



Bäckerei Beckmann 10



Beyer Ibia 12



Zweiräder Biernath 14



B. Boll Mediengruppe 16



Ebbinghaus und Ebbtron 18

■ ECHT.FAMILIENUNTERNEHMEN.

Tipps für Familienunternehmen:

So meistern Unternehmen den Spagat zwischen Tradition und Zukunft 6

Körperpflegemittel made in Solingen:

Becker Manicure 8

73 Jahre hochwertige Backkunst:

Bäckerei Beckmann 10

Zuverlässiger Partner für Messtechnik:

Beyer Ibia 12

Damit es rund läuft:

Zweiräder Biernath..... 14

Top informiert im Bergischen Land:

B. Boll Mediengruppe..... 16

Tradition und Zukunft aus Solingen:

Ebbinghaus und Ebbtron..... 18

Leidenschaft für Farben, Technik und Design:

EPE Malerwerkstätten 20

Von der Heißmangel zur Hightech-Schmiede:

Item..... 22

Lageplan:

Unsere Familienunternehmen und ihre Standorte 24

Entwicklungspartner und Lösungsanbieter:

EK Kronenberg..... 26

Sicheres Arbeiten mit Messern und Klingen:

Martor..... 28

Familienunternehmen früher und heute:

Thomas Grigutsch analysiert die Lage 30

Hier werden aus Kunden Gäste:

Merkana Reisen 32



EPE Malerwerkstätten

20



Item

22



EK Kronenberg

26



Martor

28



Merkana Reisen

32



C.A. Picard

34



Provita Medical

36



IP Siebel

38



Hörgeräte Wasserfuhr

40

Aus dem Morsbachtal in die Welt:

C.A. Picard..... 34

Medizintechnik der Zukunft:

Provita Medical..... 36

Architekten und Ingenieure unter einem Dach:

IP Siebel 38

Besser hören für mehr Lebensfreude:

Hörgeräte Wasserfuhr 40

Faktenreich:

Familienunternehmen in Zahlen 42

Impressum..... 42

Spagat zwischen Tradition und Zukunft

In Sachen **Familienunternehmen** ist das Bergische Land ziemlich gut aufgestellt. Damit das weiterhin so bleibt, müssen Herausforderungen wie etwa der Generationswechsel bewältigt werden. Wie das gelingen kann, erklären **Frank Balkenhol** und **Inga Schumacher** von den Wirtschaftsförderungen in Solingen und Remscheid.



In Deutschland gibt es 2,9 Millionen Familienunternehmen, das sind 90 Prozent aller Unternehmen – so lautet eine Statistik der „Stiftung Familienunternehmen“. Frank Balkenhol, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Solingen GmbH & Co. KG, kann diese Zahlen für seinen Wirkungsbereich bestätigen: „Wir haben in Solingen fast nur Unternehmen, hinter denen eine Familie steckt. Hier ist die Familie die DNA des Unternehmertums.“ Die ältesten Firmen haben in diesem oder vergangenen Jahr ihren 150. oder 175. Geburtstag gefeiert – ein starker Beweis für eine stabile Tradition. Familienunternehmen, so Balkenhol, „sind beständig, generationenübergreifend und ortsgebunden.“ Viele dieser alteingesessenen Solinger familiengeführten Unternehmen haben schon einiges durchgemacht:

Kriege, Wirtschaftskrisen, Pandemie. Wer das geschafft hat, bleibe dabei, davon ist Balkenhol überzeugt. Die Vorteile eines Familienunternehmens liegen in den kurzen Entscheidungswegen – es muss nicht erst der Konzernsitz in den USA angerufen werden, die Entscheidung findet vor Ort statt. Überdies sind die meisten Familienunternehmen gut vernetzt. Wenn es ein Problem gibt, findet sich unter den Kollegen und Kolleginnen schnell jemand, der Abhilfe schaffen kann.

Gesellschaftliches Engagement hält die Region lebendig

Remscheids Unternehmensstruktur unterscheidet sich von der in Solingen, der Anteil an familiengeführten Unternehmen ist ein kleiner, aber nicht zu unterschät-

zender Faktor. „Gewachsene Strukturen und ein familiärer Zusammenhalt charakterisieren das Familienunternehmen“, so Inga Schumacher, Abteilungsleiterin für Wirtschaftsförderung in Remscheid. Als besonderen Aspekt der Familienunternehmen, der aus jahrelanger Verbundenheit mit der Region erwachsen sein mag, betont sie das gesellschaftliche Engagement. „So wollen die Unternehmen die Region lebendig erhalten“, sagt Schumacher. Aus der Fülle der engagierten Firmen gibt es zwei besondere Beispiele: Die Firma Vaillant sponsert die jährlich stattfindende Nacht der Kultur und Kirchen. Aus der Firma Wurm, die elektronische Systeme entwickelt, ist die Britta und Peter Wurm-Stiftung hervorgegangen, die sich mit Projekten in den Bereichen Musik, MINT (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) und Medizin engagiert. Als einen Vorteil des Familienunternehmens sieht sie die Fähigkeit der Unternehmen, „das Marktgeschehen im Blick zu haben. Den Unternehmen gelingt es, den Spagat zwischen Tradition und Forschung und Entwicklung zu gehen.“ Viele Unternehmen genießen einen so guten Ruf,

dass sie sehr beliebt bei ihren Mitarbeitern sind, die sie mit Treue belohnen.

Schumacher kennt auch junge Familienunternehmen, die von Paaren oder Vater und Sohn neu gegründet werden.

Ein Klassiker ist das Handwerk, traditionell ein Unternehmen, das auf familiären

Strukturen basiert: Die Aufgaben werden an die Familienmitglieder verteilt. Und wenn es gut läuft, an die nachfolgende Generation weitergegeben.

Unternehmen müssen sich anpassen

Natürlich kann es auch Nachteile geben, wenn ein Unternehmen über lange Zeit in Familienhand ist, so Balkenhol. „Die Gefahr besteht, dass sie, in ihrer Tradition verhaftet, zu langsam sind, sich neuen Trends anzupassen.“ Das trifft auch die Sicht von Inga Schumacher: „Es kann immer passieren, dass es in puncto Produktentwicklung Reibungen geben kann, wenn die junge Generation einen neuen Markt erschließen und neue Produkte anbieten möchte, sich die alte Generation dem aber verschließt.“ Da heißt es dann: diskutieren und Lösungen finden. Eine große, zu bewältigende Aufgabe bestehe, so Balkenhol, in der Unternehmensnachfolge. „Der aktuellen Generation werden starke und attraktive berufliche Alternativen zu dem heimischen Unternehmen angeboten.“ Die Wirtschaftsförderung Solingen „hat ein Auge darauf“ und berät die Unternehmen in Sachen Generationennachfolge. Eine weitere Herausforderung sind die weltweiten Regularien für Unternehmen, die in den kleinen Firmen genauso abgefangen werden müssen wie in den großen, erklärt Balkenhol.



Inga Schumacher

Foto: Inga Schumacher



Frank Balkenhol

Foto: Peter Meier

Becker Manicure setzt auch in Zukunft auf „made in Solingen“

„Made in Solingen“ – das gilt für die Firma Becker Manicure in Solingen-Merscheid in vielen Bereichen. Nahezu alles, was an ihren Produkten drin und dran ist, kommt aus der Klingengstadt. Genauso wie die mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich mit Firma und Stadt identifizieren. Das ist den Verantwortlichen des wachsenden Familienunternehmens extrem wichtig.



Der Fuhrpark mit der Nähe zum Kunden startete in rot.



Die Herstellung einer Nagelzange bleibt präziseste Handarbeit.



„Produktion macht uns Spaß, grüne Produktion macht uns noch mehr Spaß.“

Michael Becker
Geschäftsführer von Becker Manicure

Michael Becker, Geschäftsführer in dritter Generation, denkt gar nicht daran, die alten Werte infrage zu stellen. Seit er denken kann, ist er im Betrieb zu Hause, lief schon als kleiner Junge durch die Produktion und schaute allen über die Schulter. Die geschickten Facharbeiter von damals gibt's immer noch. Teilweise sind die Mitarbeiter 30 oder 40 Jahre bei Becker. Sie kannten zwar den Großvater Erich Becker, den Namens-

geber der Hauptmarke ERBE – kurz für: Erich Becker nicht mehr, aber seinen Vater Siegfried Becker. Als Gebrüder Becker hatten die Familien anfangs Messer produziert. 1930 erkannte aber Erich eine neue Marktlücke: Produkte für die Körperpflege. Immer mehr tauchte er in die Geheimnisse der Nagelpflege ein und war in den 1950er- und 60er-Jahren mit dabei, als die Saphir-Beschichtung entwickelt wurde. Im Laufe der Jahre wurde diese perfektioniert – und

auch heute noch steht die Firma weltweit unter anderem für genau diese Nagel-feilen, mit denen die Fingernägel präzise und besonders schonend geformt werden können. Dazu kamen später Pinzetten, Nagelscheren, Hautscheren, Nagel- und Hautzangen und Hobel sowie Hobelklingen.

Die allermeisten für die Produktion nötigen Arbeitsschritte werden inzwischen auf der Friedrich-Wilhelm-Straße in Merscheid erledigt, bevor sie weltweit in den Verkauf gehen. Das größte Geschäft macht die Firma heute in Deutschland, Österreich und der Schweiz – aber auch in alle anderen Erdteile wird geliefert. Sogar nach Asien, wo der Großteil der Billig-Konkurrenz-Produkte herkommt. Die Produktion von Millionen Feilen & Pinzetten sowie 1,2 Millionen Scheren im Jahr findet in Solingen statt – das ist für Becker Manicure nach wie vor selbstverständlich. Denn die „Solinger Verordnung“ steht vor allem fürs regionale & damit nachhaltige Handeln. Diese besagt, dass alle wesentlichen Herstellungsstufen innerhalb des Solinger Industriegebiets erzeugt, bearbeitet und fertiggestellt werden müssen. Erst dann dürfen sie den Beinamen „made in Solingen“ tragen. „Auch die besondere Schleiftechnik und die Zusammensetzung des Stahls zeichnet die Produkte aus“, sagt Michael Becker.

Weil man kaum auf ausländische Rohstoff-Lieferanten angewiesen ist, hat Becker die Corona-Krise und den Ausbruch des Ukraine-Krieges gut überstanden. Denn alles, was man zur Produktion braucht, kommt aus den eigenen Reihen. Auch die Etuis, in denen die Maniküre-Instrumente verstaut werden. Die wurden bisher in Solingen-Wald genäht und werden bald mit aufs Grundstück in Merscheid ziehen. Dann befindet sich alles, inklusive der Manufaktur, unter einem Dach und kann zukunftsfähig aufgestellt werden. Denn bei Becker geht es jetzt darum, umweltbewusste junge Zielgruppen zu erschließen. Auch die neue Generation soll ihre Nägel mit Becker-Produkten pflegen können.

Aus den Leder-Etuis werden in Zukunft nachhaltige, vegane Etuis. Mit Stofffasern

durchsetzt, sind sie besonders belast- und lange haltbar. Und eben nachhaltig. Darauf ist man besonders stolz im Haus. „Produktion macht uns Spaß, grüne Produktion macht uns noch mehr Spaß“, sagt der Geschäftsführer lachend. Wenn im nächsten Jahr der 95. Firmen-Geburtstag gefeiert wird, sollen die in der hauseigenen Manufaktur mit Hand genähten und geklebten Kosmetik-Taschen und Etuis für alle Kunden zu haben sein. Dann werden sie ebenso wie die anderen Produkte in den Maniküre-Wänden der Drogeriemärkte zu finden sein. Neben der Hauptmarke ERBE bedient Becker auch andere Segmente. Unter dem Label Yes werden etwas günstigere Artikel verkauft, als Pedi laufen die Produkte zur Fußpflege.

Apropos „grüne Produktion“: Da soll auch in Zukunft noch mehr gehen bei Becker. Dazu kommen Solarenergie und das hauseigene Blockheizkraftwerk, womit bereits große Teile des eigenen Strombedarfs produziert werden. Die Fertigung läuft auf modernen, energieeffizienten Maschinen, und Restmaterialien werden konsequent recycelt. Die Weichen für die Zukunft sind also gestellt, auch in der Nachfolge wird man sicher ein bergisches Familienunternehmen bleiben.

Wer Lust hat, in dem mehrfach zertifizierten und prämierten Traditionsunternehmen zu arbeiten, kann sich immer gern bewerben. Man ist ständig auf der Suche nach Menschen, die gerne mit den Händen arbeiten und erleben, wie aus ihrer Arbeit ein tolles, nachhaltiges Produkt wird. Wie das konkret aussieht, kann man sich ständig in der gläsernen Werkstatt in der Solinger Innenstadt ansehen. Dort ist Becker Manicure von Anfang an dabei und zeigt sich. Am 7. September öffnet der Betrieb zum Schneidwaren-Samstag seine Türen für Besucher. Dann kann man an ausführlichen Betriebsführungen teilnehmen und auch auf dem Messer-Gabel-Scheren Markt ist man dabei.



ERBE ist die Hauptmarke der Firma Becker Manicure.



BECKER
SOLINGEN

- ☑ In 3. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1930
- ☑ Branche:
Kosmetische Erzeugnisse
und Körperpflegemittel
- ☑ Mitarbeiter: 100
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

Becker Manicure GmbH & Co. KG
Friedrich-Wilhelm-Straße 18-22
42655 Solingen
Tel. 0212 - 223340



info@becker-solingen.de
www.becker-solingen.de



Leidenschaft, die man schmeckt

Die Bäckerei Beckmann steht seit nunmehr 73 Jahren für qualitativ hochwertige Backkunst. Das Inhaberpaar Felicitas und Peter Beckmann ist noch immer in die Belange des Geschäfts eingebunden und hat seit jeher enorm viel Herzblut in sein Lebenswerk gesteckt. Eine Leidenschaft, die man sieht und schmeckt.



Gemütliche Sonnenterrasse
am Holzofen-Backhaus

So lecker sieht Leidenschaft aus – die Bäckerei Beckmann blickt auf eine 73-jährige Erfolgsgeschichte zurück.

„Es ist wichtig, dass man Alleinstellungsmerkmale zu bieten hat, die einen von anderen Bäckereien unterscheiden.“

Peter Beckmann
Inhaber

Peter Beckmann sitzt auf der schmucken Sonnenterrasse seines Holzofen-Backhauses im Herzen von Lüttringhausen und schaut auf die herrliche Blumenpracht und den gut gepflegten Spielplatz des Außenbereichs seines Prestigeobjekts. Zugleich blickt der Inhaber des Remscheider Bäckereibetriebs, der seinen Namen trägt, mit Stolz auf sein imposantes Lebenswerk zurück. Zusammen mit seiner Frau Felicitas besitzt er in Remscheid und Umgebung inzwischen 18 Bäckereistandorte. Ihr persönlicher Startschuss fiel 1981, als das Ehepaar den elterlichen Betrieb an der Voßholter Straße in Lüttringhausen übernahm. „Lüttringhausen war schon

immer die Heimat unserer Bäckerei und ist es auch heute noch. Ich selbst bin ein Ur-Lüttringhauser, bin hier aufgewachsen und auch geboren“, berichtet Peter Beckmann. 1951 hatten Magdalena und Albert Beckmann den Grundstein für den späteren Erfolg gelegt und zunächst an der Barmer Straße den ersten Betrieb eröffnet. Das florierende Geschäft hatte schon bald viele Stammkunden für sich gewinnen können.

Sich darauf auszuruhen, kam für Felicitas und Peter Beckmann nie infrage. Schon bald gingen der Bäckermeister und die Bürofachfrau auf Expansionskurs und eröffneten eine zweite Filiale. Über die Jahre kamen bis heute 16 wei-

tere hinzu, alles im Einklang mit gesundem Wachstum und dem obersten Ziel, die Kunden stets mit optimaler Qualität und Frische zu versorgen. Die heute 18 eigenständigen Bäckereifachgeschäfte befinden sich in Remscheid, Solingen-Ohligs, Wuppertal, Haan, Langenfeld, Leverkusen-Opladen, Burscheid, Wermelskirchen und Hückeswagen. Remscheid ist mit sieben Filialen die Hauptstadt des Beckmann-Kosmo's. Sämtliche Brote, Brötchen, Gebäckspezialitäten und Kuchen werden selbst produziert. Die 1995 eröffnete Produktionsstätte an der Dreherstraße in Lüttringhausen ist mit dem neuesten Stand der Technik ausgerüstet und beschäftigt allein 20 Bäcker und fünf Konditoren. Insgesamt 220 Mitarbeiter stemmen den Erfolg.

Spezialitäten, Markenzeichen und ein Vorzeigobjekt

Dass der Erfolg bei Beckmann kein Zufall ist und die vielen Stammkunden dem Unternehmen bereits seit Jahrzehnten die Treue halten, kommt nicht von ungefähr. Die eigene Produktion, kurze Transportwege und ein hoher Qualitätsanspruch füllen den Unternehmensslogan „Beckmann schmeckt man“ mit Leben und geben ihm zweifelsfrei seine Daseinsberechtigung. Hinzu kommt aber auch der unbremste Innovationsgeist des Unternehmensehepaars. So finden sich in der beckmannschen Angebotspalette immer wieder besondere Spezialitäten wie Holzofen-Sauerteigbrot, Steirischer Bursche, Kartoffel-Brötchen oder Müsli-Brötchen. Zum Markenzeichen ist die Röntgenlauf-Schnecke geworden, die alljährlich beim Remscheider Röntgenlauf angeboten wird. Und darüber hinaus baut man im Münsterland sogar eigene ursprüngliche Getreidesorten an. Als Vorzeigobjekt des Unternehmens fungiert das repräsentative Holzofen-Backhaus an der Kreuzbergstraße mit eigenem Spielplatz und unmittelbarer Nähe zum Lüttringhauser Rathaus. „Ich hatte mal

einen Marketingexperten hier, der mir sagte, dass ich in Düsseldorf für solch einen Außenbereich Eintritt nehmen könnte“, schmunzelt Peter Beckmann.

Ein Holzofen für den ganz besonderen Geschmack

Wie es der Name schon sagt, verfügt die 2009 eröffnete Hauptfiliale über einen hochwertigen bis zu 350 Grad erheizenden Holzofen mit zehn Zentimeter dicken Schamottsteinen. „Wärme ist nicht gleich Wärme“, erklärt Peter Beckmann und ergänzt: „Unser Holzofen sorgt für eine besonders sanfte gleichmäßige Wärmeübertragung, die die Kruste besonders dick werden lässt und ihr eine besondere Aromatik verleiht. Schließlich ist die Kruste der hauptsächliche Geschmacksträger.“ Das würde den Backwaren einen unvergleichlichen Geschmack geben und zugleich eine bessere Frischhaltung gewährleisten. Die Backerzeugnisse des Beckmann-Holzofens werden von einem darauf spezialisierten Bäcker hergestellt und ausschließlich in der dortigen Filiale verkauft.






„Es ist wichtig, dass man Alleinstellungsmerkmale zu bieten hat, die einen von anderen Bäckereien unterscheiden“, erklärt Peter Beckmann. So hat sich der Inhaber schon immer mit der Frage beschäftigt, wie man das bieten kann, was andere nicht haben. Auch heute ist das noch so, sodass man stets nach Weiterentwicklungen strebt. So will der 72-Jährige demnächst einen Südtiroler Vinschgauer ins Bergische bringen. Die genauen Backzutaten der Neukreation sind natürlich streng geheim, bescheren den vielen Beckmann-Fans aber schon jetzt große Vorfreude. Und wie sieht die Zukunft des innovativen Familienbetriebs aus? „Natürlich wünscht man sich, dass es auch in Zukunft unter dem Namen Beckmann weitergeht. Aber da muss ich wohl noch einiges an Überzeugungsarbeit leisten“, hofft der Bäckermeister.



Der Holzofen des Backhauses im Herzen von Lüttringhausen ist eine Rarität.



 **Beckmann**
...SCHMECKT MAN.

-  In 2. Generation
-  Gründungsjahr: 1951
-  Branche:
Bäckerei und Konditorei
-  Mitarbeiter: 220
-  Ausbildungsbetrieb: ja

Bäckerei Beckmann GmbH & Co. KG
Dreherstraße 34
42899 Remscheid
Tel. 02191 - 948850
hpw@baeckerei-beckmann.de
www.baeckerei-beckmann.de



Beyer IBIA: Zuverlässiger Partner für Messtechnik

Seit 60 Jahren vertrauen Vermieter, Hauseigentümer und -verwaltungen auf Beyer IBIA. Insbesondere im Bereich der Heizkosten- und Nebenkostenabrechnung ist das kundennahe Familienunternehmen vielen Bewohnern der Region bekannt.



Beyer IBIA bietet ein umfangreiches Geräteangebot.



Standort ist seit 2015 das alte Finanzamt in Merscheid.

Über ein Drittel der 150.000 Wohnungen in und um Solingen werden von Beyer IBIA betreut. Das Unternehmen wurde im Jahr 1964 von Rudolf Beyer gegründet und hat sich seitdem als einer der führenden mittelständischen Messdienstleister in der Verbrauchserfassung für Immobilien etabliert. Mit dem Hauptsitz in Solingen und einer Niederlassung in Hamburg ist Beyer IBIA deutschlandweit präsent. Die Belegschaft umfasst insgesamt 84 engagierte Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die sowohl im Innen- als auch im Außendienst tätig sind. Der Anteil der Frauen im Unternehmen liegt bei 65 Prozent. Auch die Altersstruktur ist

vielfältig und spiegelt die Diversität des Teams wieder.

Wie eine große Familie

Die Unternehmenskultur bei Beyer IBIA ist trotz anhaltenden Personalwachstums familiär und freundschaftlich, geprägt von flachen Hierarchien und zeichnet sich durch hohe Flexibilität aus, wenn es um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie geht. „Unser Team soll es gut bei uns haben“, betont die Geschäftsführung. Denn sie ist davon überzeugt, dass Vertrauen und Wertschätzung die wichtigsten Grundlagen für die persönliche und berufliche Entwicklung sind. Das mentale wie

auch körperliche Wohlbefinden hat dabei stets Priorität: „Wir machen alles möglich, damit sich unsere Leute wohl bei uns fühlen. Sie sollen gerne zur Arbeit kommen.“ So bietet Beyer IBIA flexible Arbeitszeiten, nach Absprache Homeoffice und begegnet Familienpflichten und persönlichen Belangen mit viel Verständnis. Weiterhin wird ebenso großer Wert auf persönlichen Austausch, gegenseitigen Respekt und offene Kommunikation gelegt. „Wir haben immer offene Türen, Ohren und Arme und finden bei privaten oder beruflichen Herausforderungen gemeinsam Lösungen“, lautet ein Grundsatz der Unternehmensphilosophie. Viele

Herausforderung gesucht?

Werden Sie Teil der stetig wachsenden Beyer IBIA Familie!



Das hausgene Technikerteam des Unternehmens

der Mitarbeitenden fühlen sich daher zu Recht als Teil einer großen Familie und schätzen die gebotene Freiheit und das Vertrauen, das ihnen entgegengebracht wird.

Beyer IBIA hat über die Jahre zahlreiche Maßnahmen zur Gesundheitsförderung ihrer Mitarbeitenden umgesetzt. Dazu gehören nicht nur ergonomisch eingerichtete Arbeitsplätze, regelmäßige Inhouse-Massagen und die Möglichkeit zum Jobrad. Die Firma stellt auch wöchentlich Obst und Snackgemüse bereit, um die gesunde Ernährung und das Immunsystem der Mitarbeitenden zu stärken oder bietet in Kooperation mit Krankenkassen verschiedene Gesundheitstage an. Auch gibt es regelmäßig verschiedene Goodies, eine Vielzahl von Kaffeespezialitäten sowie kleine Aufmerksamkeiten zu besonderen Anlässen, attraktive Zusatzgratifikationen und eine überdurchschnittliche Betriebsaltersvorsorge. Kein Wunder also, dass das Unternehmen sich durch lange Betriebszugehörigkeiten auszeichnet und eine niedrige Fluktuation vorweisen kann.

Externes Callcenter kommt nicht infrage

Doch nicht nur Mitarbeiter sondern auch Kunden haben mit Beyer IBIA einen kompetenten und professionellen Partner mit Herz und langjähriger Erfahrung an ihrer Seite. Vor allem in Bezug auf die Herausforderungen, die in Zukunft mit Blick auf Energiethemen

und Digitalisierung von großer Bedeutung sein werden. Vor dem Hintergrund der vielen neuen Vorschriften, die im Rahmen der Energiewende und den steigenden Anforderungen an die energetische Effizienz von Gebäuden wichtig sind, bietet Beyer IBIA im Rahmen der Verbrauchserfassung individuelle Beratung und rechtssichere Lösungen gemäß Heizkostenverordnung an und steht ihren Kunden bei der Erfüllung neuer gesetzlicher Vorgaben mit Rat und Tat zur Seite. Das Unternehmen bietet das gesamte Spektrum der Abrechnungsdienstleistungen. Das umfasst die Ausstattung der Objekte mit der notwendigen (Funk-) Gerätetechnik wie Heizkostenverteiler, Wärme- und Wasserzähler oder Rauchmelder, Ablesung und Wartung der Geräte, Erstellung von Heizkosten- und Hausnebenkostenabrechnung, Anfertigung von Energieausweisen sowie die Überprüfung Trinkwasser auf Legionellen. Die Einhaltung der vorgeschriebenen Intervalle und die Empfehlung entsprechender Maßnahmen sind dabei selbstverständlich. Im Zusammenhang mit dem Erfassungs- und Abrechnungsdienst bietet Beyer IBIA ihren Kunden außerdem ein digitales Onlineportal, beispielsweise für die jährliche Einreichung der Kosten und zum Zwecke der gesetzlich vorgeschriebenen unterjährigen Verbrauchsinformation. Kunden schätzen an Beyer IBIA nicht nur die Kompetenz und Erfahrung des Unternehmens, sondern auch die räumliche Nähe in der Region, die

Flexibilität und schnelle Reaktionszeiten ermöglicht. Auch der persönliche Kontakt des Teams zu den Kunden ist Teil des Konzeptes – ein externes Callcenter kommt daher für das Solinger Traditionsunternehmen nicht infrage. Beyer IBIA arbeitet zukunftsweisend und ist gut aufgestellt, um auch den steigenden Bedarf an Dienstleistungen im Zuge der Energiewende zu decken. Das Portfolio des Unternehmens wächst aufgrund der dynamischen Anforderungen am Markt daher stetig.



BEYERIBIA
Einfach.Genau.Richtig.

- ✔ In 3. Generation
- ✔ Gründungsjahr: 1964
- ✔ Branche: Messdienstleister
- ✔ Mitarbeiter: 84
- ✔ Ausbildungsbetrieb: ja

Beyer GmbH & Co. KG IBIA
Merscheider Busch 23
42699 Solingen
Tel. 0212 - 64 50 96 0
info@beyeribia.de
www.beyeribia.de



Zweiräder Biernath: Alles, damit's rund läuft

Das Ohligser Zweirad-Geschäft Biernath blickt auf eine 72-jährige Historie zurück. Die erstklassige Beratung für die Suche nach dem richtigen Rad spricht Kunden aller Generationen an und basiert zugleich auf den Kompetenzen mehrerer Generationen. Das ist in diesen Zeiten umso wichtiger: Denn noch nie war Radfahren so beliebt und zugleich so vielseitig.



Fotos (3): Tim Oelbermann

Zweiräder Biernath punktet dank Tochter Nicole und Mutter Regine mit einer generationsübergreifenden Beratung für Kunden aller Generationen.

Die dritte Generation steht bei Zweiräder Biernath bereits in den Startlöchern. Tochter Nicole Biernath wird innerhalb der nächsten Monate in die Fußstapfen ihrer Eltern Regine und Clemens Biernath treten. Und trotzdem ist die 27-Jährige als gestaltungstechnische Assistentin, Einzelhandelskauffrau und Bachelor of Managerin ihren eigenen Weg gegangen. „Ich freue mich riesig auf die neue Aufgabe. Doch wirklich Neuland ist das für mich natürlich nicht. Schließlich bin ich seit vielen Jahren im Geschäft meiner Eltern ein-

gebunden“, sagt Nicole Biernath. So hat die zukünftige Geschäftsführerin, die das Zepter ihrer Mutter Regine übernehmen wird, bereits sieben Jahre lang im Verkauf mitgearbeitet und den familieneigenen Betrieb praktisch mit der Muttermilch aufgesogen. Nicole Biernath zeichnet seit Jahren bereits für Kommunikation, Social Media und Homepage verantwortlich. Auf ihrer pfiffig gestalteten Homepage kann man sich beispielsweise über die Vorzüge eines jeden der 18 Mitarbeiter überzeugen. Außerdem erfährt man hier etwa, wie man einen Fahrradschlauch wechselt.

Die Gründung des Ohligser Familienunternehmens geht auf das Jahr 1952 zurück. Damals eröffnete Familie Biernath an der Zweibrückerstraße in Solingen-Ohligs ein Zweiradgeschäft mit zunächst 13 Fahrrädern und zwei Motorrädern. Zur Erstausrüstung des Geschäfts gehörten darüber hinaus zehn Schranknähmaschinen. 20 Jahre später, 1972, zog das kleine Unternehmen an seinen heutigen Sitz an der Grünstraße. Im neuen Ladenlokal hatte man nun viel mehr Platz, um die Vielfalt der Fahrräder zu präsentieren. Zu Nabenschaltungs-

rädern und Rennrädern kamen damals auch Bonanza- und BMX-Räder hinzu. Außerdem hatte man das Geschäft um eine Bekleidungsabteilung und eine deutlich größere Auswahl an Ersatzteilen und Zubehör erweitert. 1999 wurde das Geschäft erneut umgebaut und auf die aktuelle Ausstellungsfläche von mehr als 500 Quadratmetern vergrößert. Zum Sortiment gehörten von nun an auch Mountainbikes in allen Größen, Fat-Bikes, Off-Road-Modelle, Trekkingräder, Cityräder, Retroräder, Falträder und E-Bikes. Die Werkstatt wurde ins untere Parterre verlegt, sodass Kunden ihr Fahrrad nun ohne Mühen zur Inspektion oder Reparatur bringen können.

Auf einer Outdoor-Strecke kann getestet werden

Mit mehr als 70 Jahren Erfahrung ist Zweiräder Biernath für Solingen-Ohligs der Spezialist rund ums Fahrrad. Den Kunden erwartet ein fachkundiges Verkaufsteam und Hunderte von Fahrrädern. Unterteilt ist das Ganze in verschiedene Kompetenz-Center und entsprechend spezialisierte Fachleute. Auf einer Outdoor-Teststrecke direkt neben dem Geschäft können die Kunden Fahrräder ausgiebig testen. „Wir beraten unsere Kunden mit unserer ganzen Leidenschaft und helfen jedem bei der Suche nach seinem persönlichen Traum-Bike“, sagt Regine Biernath und ergänzt, dass man den Kunden natürlich auch nach dem Kauf zur Seite stehe. So werden in der hauseigenen Meisterwerkstatt Kundenräder – von der Inspektion bis zur Reparatur – wieder auf Vordermann gebracht. Außerdem bietet Zweiräder Biernath durch seine ZEG-Plus-Garantie einen Rundum-Versicherungsschutz an, mit der sich Kunden um Reparatur- und Ersatzteilkosten keine Sorgen machen müssen und die falls

gewünscht sogar Vandalismus und Diebstahl abdeckt. Darüber hinaus können

die Kunden auf attraktive Finanzierungsmöglichkeiten sowie Leasing-Angebote zurückgreifen.

Individuelle Beratung wird großgeschrieben

Radfahren hat sich insbesondere in den vergangenen Jahren zum allseits beliebten Freizeittrend entwickelt, doch ist auch der Bedarf an Fahrrädern mit Nutzfaktor – etwa um damit täglich zur Arbeit zu gelangen oder eine Last zu ziehen – größer denn je. Daher ist es umso wichtiger, dass bei Zweiräder Biernath individuell beraten wird und jeder genau das Fahrrad findet, das zu ihm passt. So bekommt man in dem Ohligser Familienbetrieb High-End-Fahrräder, aber auch Bikes zum kleinen Preis geboten. „Vom ersten Fahrrad für die Kleinen bis zum Mountainbike für Abenteurer findet man bei uns eine große Auswahl und zahlreiche Angebote“, verspricht Regine Biernath. Die riesige Auswahl bei Biernath umfasst neben E-Bikes und herkömmlichen Fahrrädern jeglicher Art auch jede Menge Kinderfahrzeuge in Form von Laufrädern, Dreirädern, Rutschern, Rollern und Scootern. Auch der Bereich der Anhänger ist vielseitig und umfasst Transportanhänger, Hundeanhänger und Trailerstangen. Riesengroß ist auch die Angebotspalette in Sachen Radfahrezubehör und bietet Radfahrbekleidung, Helme, Radschlösser, Fahrradelektronik- und beleuchtung, Luftpumpen, Flaschenhalterungen und Pflegemittel.

Auch die Mitarbeiter der hauseigenen Fahrradwerkstatt haben für jedes Rad und jedes Problem die beste Lösung parat. „Genauso rasant, wie sich die Technik des Fahrrads in den letzten Jahren entwickelt hat, sind auch die Anforderungen an unsere Werkstatt gestiegen. Damit wir unseren Kunden

noch mehr Qualität und maximale Sicherheit anbieten

Juniorchefin Nicole Biernath tritt demnächst in die Fußstapfen ihrer Eltern.



Die hauseigene Meisterwerkstatt bietet Ersatzteile, Reparaturen und Inspektionen an.

können, absolvieren unsere Mitarbeiter regelmäßig Lehrgänge“, erklärt Regine Biernath, dass man stets auf die neuesten Entwicklungen der Fahrradtechnik reagiere. Zudem habe man das Siegel „TÜV-Zertifizierte Qualitätswerkstatt“ verliehen bekommen. Werkstatttermine kann man entweder telefonisch oder über die Homepage bekommen. Und wenn man sonntags einen Platten hat? Kein Problem – dann steht Radfahrern direkt am Kundenparkplatz ein Fahrrad-schlauchautomat zur Verfügung, an dem es für neun Euro Ersatz gibt.



- ☑ In 2. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1952
- ☑ Branche: Fahrradhandel
- ☑ Mitarbeiter: 18
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

Zweiräder Biernath
Grünstraße 7
42697 Solingen
Tel. 0212 - 79610

info@zweiraeder-biernath.de
www.zweiraeder-biernath.de





Die B. Boll Mediengruppe steht für Glaubwürdigkeit und lokale Verwurzelung

Vom kleinen Zeitungsverlag zur regionalen Mediengruppe: Neben dem Solinger Tageblatt und dem Remscheider General-Anzeiger veröffentlicht die B. Boll Mediengruppe Magazine und Anzeigenblätter, betreibt einen eigenen Radiosender und ist von der App bis zu Social Media auch digital breit aufgestellt.



„Journalistische Sorgfalt ist das A und O.“

Michael Boll,
Verleger der B. Boll Mediengruppe

Nützen wollen wir gern und unterhalten“ – mit diesem Leitspruch beginnt 1809 die Geschichte des Solinger-Tageblatt-Vorläufers „Der Verkündiger“. Über 200 Jahre später gilt dieser Satz immer noch: In Zeiten der Digitalisierung und politischer Umbrüche möchte die B. Boll Mediengruppe, zu der unter anderem das Solinger Tageblatt und der Remscheider General-Anzeiger gehören, weiterhin seriös und relevant informieren. Über das Weltgeschehen, aber vor allem auch über das Lokale. Über komplexe und schwierige Sachverhalte, aber auch über das, was in der Nachbarschaft passiert. Nicht irgendwo von irgendwem recherchiert, sondern hier vor Ort, von Redakteuren, die das Bergische Land ihre Heimat nennen. „Wir müssen auch mal den Finger in die Wunde legen, aber wir tun es mit Bedacht. Wir berichten,

fassen zusammen, hinterfragen, analysieren, decken auf und blicken voraus“, fasst es Michael Boll zusammen, der seit 2007 zusammen mit seinem Vater als Verleger und Geschäftsführer Verantwortung trägt.

Unternehmen in fünfter Generation

In diese Aufgabe ist er ganz selbstverständlich hineingewachsen, er führt das Unternehmen in fünfter Generation. Seit 1867 ist das Unternehmen im Besitz der Familie Boll, nachdem Redakteur Bernhard Boll, Urgroßvater beziehungsweise Ururgroßvater der heutigen Verleger, den Verlag von den Erben Carl Siebels erwarb. Der Buchdrucker und Verleger Siebel gab den „Verkündiger“ mit einer Erstauflage von 45 Exemplaren seit 1809 heraus. Mit der Zeit ging die Auflage stetig nach oben. Seit 1889 erscheint in Remscheid der Remscheider General-

Anzeiger, der 2011 vom befreundeten Medienhaus Boll übernommen wurde. Nach dem Zweiten Weltkrieg sind beide Zeitungen klare Marktführer im Bergischen Land. Das ist bis heute so. Das Solinger Tageblatt kommt auf 91 Prozent Marktanteil bei den Lokalzeitungen in Solingen. In Remscheid hat der General-Anzeiger 85 Prozent Marktanteil. Verleger Boll ist sich sicher: „Gerade in der immer größer werdenden digitalen Info-Flut ist die Bedeutung von verlässlichen und unabhängigen Nachrichtenquellen so groß wie nie zuvor.“

Natürlich haben die Zeitungsmarken der B. Boll Mediengruppe seit Jahren digitale Ableger wie die Websites und das E-Paper, deren Beliebtheit stetig wächst. Im E-Paper gibt es sonntags sogar eine siebte Ausgabe mit spannenden Reportagen und Hintergrundthemen. Online arbeitet die Mediengruppe seit 2023 mit dem renommierten Redaktionsnetzwerk Deutschland zusammen. Seit 1992 gehört auch der lokale Radiosender RSG zum Portfolio der Mediengruppe. Das RSG-Redaktionsteam verbindet Nachrichten, Service und Unterhaltung mit guter Musik. Das schätzen die Zuhörer, sodass Radio RSG links und rechts der Wupper vor den WDR-Wellen zum klaren Lieblingsradio der Remscheider und Solinger wurde.

Anzeigenblätter und Magazine

Für hohe Reichweiten stehen auch die Anzeigenblätter Das Solinger, der Bergische Anzeiger, der Heimatanzeiger und der Haaner Treff. Sie landen wöchentlich in sechsstelliger Auflage in fast allen Briefkästen in Remscheid, Radevormwald, Hückeswagen, Wermelskirchen, Solingen und Haan. Neben den interessantesten lokalen Servicethemen schätzen die Leser auch die vielen aktuellen Angebote der Werbekunden, die über Anzeigen und Prospektbeilagen dort kommuniziert werden. In das Magazingsgeschäft ist die Mediengruppe 2011 eingestiegen. Seitdem erscheint vier Mal im Jahr der Engelbert, ein Hochglanzmagazin mit Geschichten über Menschen und Macher

in der Region, interessant für Leser und Anzeigenkunden. Inzwischen hat der Engelbert auch Ableger für besondere Themen wie zum Beispiel Engelbert.echt. lecker für Gastronomie und Essen. Ebenfalls zur breiten Produktpalette gehört das Gesundheitsmagazin Puls, das zwei Mal im Jahr veröffentlicht wird, und die Leser rund um Gesundheit, Fitness, Wellness und Medizin informiert. Auch für die junge Generation im Verbreitungsgebiet hat der Verlag ein passendes Medium: Verantwortet von den eigenen Auszubildenden und Dualen Studierenden entsteht seit 2014 das Ausbildungsmagazin Wat Nu?.

Die Medienbranche befindet sich im stetigen Wandel. Mit der Zeit gehen und sich den aktuellen Entwicklungen anpassen, das gehört zum Erfolgsrezept des Hauses. Lokale Nachrichten kommen nicht nur druckfrisch geliefert, sondern können auch auf den Websites und So-

cial-Media-Kanälen der Mediengruppe verfolgt werden. Per Push-Nachricht auf dem Smartphone werden Leser quasi in Echtzeit über Nachrichten aus Politik, Wirtschaft, Sport und Kultur auf dem Laufenden gehalten – eine große Herausforderung, das weiß auch Michael Boll. „Bei aller Schnelligkeit in der Veröffentlichung ist für uns die journalistische Sorgfalt das A und O. Dieser besonderen Verantwortung sind wir uns absolut bewusst“, sagt er. Insgesamt haben die Titel der B. Boll Mediengruppe über 110.000 Social-Media-Follower. Mit ihren Nachrichtenportalen erreichen sie über 400.000 Digitalleser, die monatlich über eine Million Website-Besuche und über zwei Millionen Seitenaufrufe generieren. „Die Wege, über die wir Nachrichten verbreiten, mögen sich verändern. Was bleibt, sind unsere zentralen Werte Glaubwürdigkeit und lokale Verwurzelung“, verspricht Michael Boll.



Mein Leben. Meine News. Meine Apps.

Heute wissen, was morgen zählt:
Fakten, Daten,
Hintergründe in der neuen
ST- & RGA-App.

Jetzt bei Google Play
und im App-Store



- ☑ In 5. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1809
- ☑ Branche: Medien
- ☑ Mitarbeiter: 136
- ☑ Ausbildungsbetrieb: Ja

B. Boll Verlag des Solinger
Tageblattes GmbH & Co. KG
Mummstraße 9
42651 Solingen
Tel. 0212 - 2990
info@b.boll-mediengruppe.de
www.b.boll-mediengruppe.de



Der Ebbinghaus-Sitz von Verwaltungszentrale und Technikum umfasst zudem den Coworking Space Ebbtron – ein Knotenpunkt für Innovation und Zusammenarbeit in altem Industrieambiente.

v.l. Marco und Anke Ebbinghaus,
Katrin Kronenberg und Alexander Ebbinghaus

Teile mit KTL-Beschichtung:
Langlebig und robust dank eines
speziellen Tauchlack-Verfahrens

Ebbinghaus und Ebbtron – Tradition und Zukunft aus Solingen

Im März 1923 begann eine neue Ära für die Familie Ebbinghaus. Mit dem mutigen Schritt des Familienpatriarchen, seine sichere Position aufzugeben und mit einer Scherenhärterei selbstständig zu werden, schuf er nicht nur ein Unternehmen, sondern eine Familienlegende.

Ebbinghaus: Ein Jahrhundert der Innovation und Dynamik

Seit über einem Jahrhundert prägt der Name Ebbinghaus die Industrielandschaft Solingens. Gegründet im Jahre 1923 von Ernst Ebbinghaus, hat sich das Unternehmen von einer kleinen Scherenhärterei zu einem führenden Spezialisten in der Oberflächenbeschichtung im Bereich KTL-Lackierung und Pulverbeschichtung entwickelt. Unter der Führung von Marco Ebbinghaus, dem Urenkel des Gründers und heutigen geschäftsführenden Gesellschafter, beweist

der Ebbinghaus Verbund, dass Tradition und Innovationsgeist keine Gegensätze sein müssen.

Von der Scherenhärterei zum Oberflächenexperten

Anfangs bot die Scherenhärterei in der Schwanenstraße, nur wenige Schritte vom heutigen Hauptsitz entfernt, den lokalen Schneidwaren-Unternehmen einen entscheidenden Vorteil durch innovative Oberflächenbeschichtungen. Über die Generationen hinweg expandierte das Unternehmen über die Grenzen

Solingens hinaus und ist heute im österreichischen Graz, in Hagenbach in der Pfalz und in Solingen zu finden, wo sich nach wie vor die Verwaltung befindet. Mit der Einführung neuer Techniken und der Erweiterung des Leistungsspektrums unter Erich und Ernst-Paul Ebbinghaus festigte sich der Ruf des Unternehmens als industrieller Vorreiter. Unter Marco Ebbinghaus baute der Verbund seine Expertise in der elektrochemischen KTL-Beschichtung weiter aus. Der Fokus liegt auf nachhaltigen und effizienten Technologien. Trotz Herausforderungen



Feiern im Herzen des Ebbtron: Das Atrium bietet vielfältigen Raum für jegliche Art von Festlichkeiten.

zeigte sich das Unternehmen stets dynamisch und wandlungsfähig.

Das Ebbtron: Raum für Innovation und Kollaboration

Ein Meilenstein ist die Schaffung des Ebbtron, eines modernen Business Centers in Solingen, welcher Raum für Meetings, Veranstaltungen und Coworking bietet. Als erster Anbieter in Ohligs hat das Ebbtron die Art, wie Unternehmen und Kreative zusammenkommen, revolutioniert. Im Ebbtron entstanden Büros, Konferenzräume und ein Gastro-Lounge-Bereich. Größter Mieter ist die CBS International Business School, wo junge Menschen im dualen Studium lernen. Die Räumlichkeiten können auch von externen Gästen genutzt werden. In sozialen Medien ist Ebbtron ebenfalls präsent und erhalten Anfragen für Dreharbeiten, zuletzt mit Schauspieler Wotan Wilke-Möring.

Veranstaltungen und Gastronomie

Im Atrium lassen sich Veranstaltungen mit bis zu 100 Personen planen.

Business-Events, Hochzeiten, private Feiern – alles ist möglich mit einem Rundum-Sorglos-Paket. Das Catering wird von der hauseigenen Köchin ausgerichtet. Reichlich Parkplätze und Lademöglichkeiten für E-Autos sind vorhanden.

Zukunftsblick: Familie und Innovation im Einklang

Mit Katrin Kronenberg und Alexander Ebbinghaus in Führungspositionen zeigt sich die nächste Generation bereit, das Erbe fortzuführen. Marco Ebbinghaus bleibt seiner Linie treu, Neues zu wagen und Innovationen voranzutreiben, gestützt von einem Team, das Tradition und Zukunftsvision vereint. Ebbinghaus steht nach einem Jahrhundert mehr denn je für Dynamik, Innovation und Verwurzelung in Solingen. Mit Blick auf die Zukunft bleibt das Unternehmen seinem Leitbild treu: den Fortschritt zu gestalten, ohne die eigenen Wurzeln zu vergessen.

EBBINGHAUS VERBUND



- ☑ In 5. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1923
- ☑ Branche: Oberflächentechnik
- ☑ Mitarbeiter: 250
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

Ebbinghaus Verbund Management- und Dienstleistungs GmbH
 Dunkelnberger Straße 39
 42697 Solingen
 Tel. 0212 - 382280
info@ebbinghaus-verbund.de
www.ebbinghaus-verbund.de
www.ebbtron.de



Leidenschaft für Farben, Technik und Design

Die EPE Malerwerkstätten können auf eine lange Tradition zurückblicken: 1898 wurde der Betrieb in Remscheid gegründet. Das Leistungsspektrum umfasst neben klassischen Malerarbeiten auch Denkmalrestaurierung, Farbberatung und moderne Wärmedämmsysteme.

Gutes Handwerk braucht Zeit. Ein Beispiel dafür sind die EPE Malerwerkstätten: Über ein Jahrhundert hat sich der Handwerksbetrieb aufgebaut, Arbeitsschritte immer weiter perfektioniert, neue Bereiche erschlossen und dabei die Entwicklungen in der Technik immer im Blick behalten. Das Familienunternehmen wird heute in fünfter Generation geführt, die Leidenschaft für Farben, Technik und Handwerk sei immer gleichgeblieben, sagt Geschäftsführer Sebastian Epe. Er ist der Urenkel von Richard Epe, der 1898 ausgestattet mit einem Handkarren und ein paar Leitern einen kleinen Malerbetrieb in Remscheids Hindenburgstraße gründete. Sein Leben lang tapezierte der Urgroßvater und malte Wandmotive bei Kunden in der Nachbarschaft. „Noch heute finden wir Spuren seiner Arbeit auf Wänden in alten und historischen Gebäuden“, sagt Sebastian Epe.

Die besten Lösungen

Die Hauptwerkstatt von EPE war einige Jahre am Rath angesiedelt und befindet sich seit 2004 wieder in der Hindenburgstraße, allerdings in einem anderen Gebäude wenige Meter weiter. Zu dem Remscheider Standort ist im Jahr 1985 ein weiterer hinzugekommen, als Epe einen Kölner Malerbetrieb übernahm, den heute in fünfter Generation Clemens EPE führt. Auch das Leistungsspektrum hat sich in den vergangenen Jahrzehnten deutlich vergrößert. Neben klassischen Malerarbeiten bietet EPE unter anderem Denkmalrestaurierung und Denkmalsanierung an. „Mit dem Erbe unserer Väter gehen wir behutsam um“, so Epe. Dazu gehören auch die enge Zusammenarbeit mit dem Denkmalschutz. Wenn es auch im Innenraum historisch werden soll, gibt es bei EPE

die passenden Tapeten. Früher wurden sie in aufwendiger Handarbeit hergestellt, heute können Nachdrucke diese Ästhetik wiederherstellen. Mittlerweile gibt es sogar Hersteller, die historische Tapeten aufgelegt haben. Da es bei all den Möglichkeiten schwer ist, den Überblick zu behalten, gibt es in Remscheid einen Showroom mit verschiedensten Farben, Tapeten und Mustern. „Wir haben ein tolles Sortiment an internationalen Farben, Tapeten und Materialien, die man oft nur in Großstädten findet.“, sagt Constanze Epe, die Ehefrau des Geschäftsführers. Sie hat sich auf den Bereich Lifestyle spezialisiert, Farbberatungen und Homestylings gehören zu ihrem Alltag. Gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt sie Konzepte für Innenräume; das kann ein privates Wohnzimmer sein, aber auch ein Großraumbüro, ein Restaurant oder ein Theater. In den vergangenen Jahren hat sie viele Trends kommen und gehen sehen, daher setzt sie am liebsten auf zeitloses Design. „Auch Umweltverträglichkeit ist gefragter denn je“, sagt sie. Der Kunde von heute achte wieder mehr auf Qualität und Nachhaltigkeit und sei mutiger, wenn es um knallige Farben oder außergewöhnliche Tapetenmuster geht. „Wie sind bekannt dafür, dass wir spezielle Wünsche umsetzen können“, sagt sie.

Auf dem neuesten Stand der Technologie

Technische Bereiche mit Sachverstand bearbeiten und beurteilen – dazu gehört ein enormes Fachwissen, das sich Sebastian Epe über viele Jahre angeeignet hat. Als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger befindet er sich auf dem neuesten Wissensstand der Technik und kann Kunden beraten, wenn es um die Wärmedämmsysteme, Schimmelsanierung, Außenanstriche

oder Akustikdecken geht. Nachhaltigkeit sei auch hier ein wichtiger Faktor, der immer einbezogen werde. „Eine Modernisierung kann immer auch als Chance gesehen werden, den CO₂-Ausstoß zu senken“, so der Geschäftsführer. Viele der neuen Werkstoffe seien langlebiger, aber nicht unbedingt teurer. „Wir müssen sparsam mit unseren Ressourcen umgehen, das ist unsere Firmenphilosophie.“ Damit auch der Nachwuchs in Sachen Nachhaltigkeit geschult wird, finden bei EPE regelmäßig „Green Days“ statt, bei denen die Azubis den Umgang mit nachhaltigen Produkten erlernen und sich in dem Bereich weiterbilden. In dem Handwerksbetrieb arbeiten viele Frauen, auch das ist der Familie Epe wichtig. Sie achten darauf, dass jeder Mitarbeitende seine Talente voll ausschöpfen kann. „Manche können in kurzer Zeit jede Menge wuppen und arbeiten lieber an großen Objekten, andere haben das nötige Feingefühl im Umgang im Privatkunden – bei uns jeder hat seinen Platz“, sagt Constanze Epe.



EPE
MALERWERKSTÄTTEN

- ☑ In 5. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1898
- ☑ Branche: Handwerk
- ☑ Mitarbeiter: 50
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

EPE MALERWERKSTÄTTEN
Hindenburgstraße 60
42853 Remscheid
Tel. 02191- 5910780
kontakt@epe-maler.de
www.epe-maler.de





Raumgestaltungen mit Stuckelementen



Farbberatungen



Strapazierfähige Anstriche



Glatte Böden und Akustikelemente



Lackierungen und Anstriche



Historische Anstriche und Denkmalschutz



Design und Anstriche



Betonoberflächen



Nachhaltige Farben und Materialien



Fassadensanierungen



Familienunternehmen Epe – seit 1898



Feines Handwerk



Bei item hat der Erfolg rund 1000 Gesichter.

Vom bergischen Sondermaschinenbauer zur Weltbühne

Ein Prinzip, unendlich viele Möglichkeiten – mit ihrem modularen Baukasten hat sich die item Industrietechnik GmbH weltweit einen Namen gemacht. Jahr für Jahr wächst das Portfolio um innovative Neuerungen. Dabei begann alles in den Räumen einer ehemaligen Heißmangel in Solingen.

Was haben der Shanghai Tower, ein manueller Arbeitsplatz in der Produktion und ein Forschungsprojekt in der Antarktis gemeinsam? Die Antwort wurde im Jahr 1976 im Hinterhaus einer Werkzeugmacherei in Solingen geboren. Dort legten Wolfgang Rixen und Gerrit Pies den Grundstein für die item Industrietechnik GmbH: Die beiden Gründer entwickelten pfiffige Lösungen für Sondermaschinen. Das Motto? Schrauben statt Schweißen! Mit ihrer Grundidee eines modularen Systembaukastens definierten die Techniker einen neuen industriellen Standard. 48 Jahre später hat sich item einen

Ruf als Branchenpionier erarbeitet und ebnet mit digitalen Lösungen den Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Vom Bergischen Land in die ganze Welt

Heute umfasst das Produktportfolio über 4500 Komponenten für den Maschinenbau, ergonomische Arbeitsplatzsysteme, Lean Production, Robotik und vieles mehr. Für die ausdrucksstarke Formsprache hat item bereits mehr als 40 Auszeichnungen erhalten. Die Synthese zwischen Verstand und Emotion zeichnet nicht nur die Produkte, sondern auch das Arbeitsumfeld aus. „item ist ein Familienunternehmen mit globaler

Präsenz, das seine Mitarbeitenden wertschätzt und unterstützt“, sagt Emrah Aksu, Teamleiter Lager und Logistik.

„Diese Unterstützung habe ich in den vergangenen 17 Jahren aktiv erfahren.“ Der 38-Jährige hat zunächst seine Ausbildung als Fachkraft für Lager und Logistik bei item abgeschlossen und danach die Meisterprüfung abgelegt. Derzeit leitet er ein Team von neun Mitarbeitern und ist für den Europaversand verantwortlich. Vom zentralen Standort in Solingen werden Kunden und Handelspartner in aller Welt beliefert. 2016 wurde ein Vertriebs- und Fertigungszentrum am Piepersberg eröffnet, das auf über 67.500 Quadratme-

tern ein modernes Großlager und eine effiziente Montage vereint.

Mit item durchstarten

Bei item stehen sowohl die Entwicklung des Einzelnen als auch die Teamarbeit im Fokus. „Wir ziehen alle an einem Strang, denn jeder von uns trägt zum Erfolg der Marke bei“, betont Emrah Aksu. „item fördert dabei ein respektvolles Miteinander und schafft mit einem angenehmen Arbeitsklima eine ideale Grundlage, um die hoch gesteckten Ziele zu erreichen.“ Mit ergonomischen Arbeitsplätzen, moderner Software, Angeboten wie dem Deutschlandticket und Jobrad sowie vielfältigen Möglichkeiten der Weiterbildung, unterstützt item die Mitarbeitenden. Denn diese sind für das Unternehmen das höchste Gut. Egal ob Schüler, Student, Quereinsteiger oder Fachexperte – spannende Aufgaben, ein familiäres Arbeitsumfeld und beste berufliche Perspektiven zeichnen item aus. Wer interessiert ist, kann sich unter www.item24-karriere.de über offene Stellen informieren.

Zukunftsorientiertes Arbeiten: zwischen Profilen und mobilen Robotern

Schon seit der Gründung setzt item auf Innovationen und Neuerungen. Die Lösungen ermöglichen eine kontinuierliche Verbesserung von Prozessen und

werden sogar in den eigenen Hallen eingesetzt. In der hochmodernen Europa-Zentrale am Piepersberg bekommt man einen Einblick, wie sich das im internen Arbeitsumfeld bemerkbar macht: Kollaborative Roboter unterstützen bei der Arbeit, fahrerlose Transportfahrzeuge bringen Bauteile von A nach B, die Lager sind vollautomatisiert. Mitarbeiter sollen sich auf wertschöpfende Aufgaben konzentrieren können und von monotonen und zeitraubenden Arbeiten entlastet werden. Im Bereich Robotik entwickelt item derzeit ausgeklügelte Lösungen zur Prozessoptimierung und auch das Digital Engineering wird weiter forciert. Mit Wissen, Erfahrung und Erfindergeist schafft item Wettbewerbsvorteile und gestaltet die Zukunft im Maschinenbau aktiv mit.

Über item

Die item Industrietechnik GmbH ist der Pionier bei Systembaukästen für industrielle Anwendungen und ein Partner der Fertigungsindustrie in der ganzen Welt. Das Produktportfolio umfasst mehr als 4500 hochwertige Komponenten zur Konstruktion von Maschinengestellen, Arbeitsplätzen, Automationslösungen und Lean Production Anwendungen. item ist vielfach ausgezeichnet für Produkte mit richtungsweisendem Industriedesign und durchgängiger Ergonomie. Als Vorreiter im Digital Engineering treibt item die Digitalisierung von Konstruktionsprozessen mit eigenentwickelten Softwaretools voran. Die item Academy bietet Aus- und Weiterbildung durch mehrsprachige Online-Kurse und Training-on-demand.



item



- ✔ In 2. Generation
- ✔ Gründungsjahr: 1976
- ✔ Branche: Industrietechnik
- ✔ Mitarbeiter: 1000
- ✔ Ausbildungsbetrieb: ja

item Industrietechnik GmbH
Friedenstraße 107–109
42699 Solingen
Tel. 0212 - 6580300
info@item24.com
www.item24.com



Entdecke item.



Film ab!



Karriere-Portal




item. Ihre Ideen sind es wert.®





Echt heimatverbunden:
Hier sitzen
die Familienunternehmen
dieser Ausgabe





- 1 Wasserfuhr**
Hauptstraße 25,
42651 Solingen
- 2 Biernath**
Grünstraße 7,
42697 Solingen
- 3 Becker Manicure**
Friedrich-Wilhelm-Straße 18,
42655 Solingen
- 4 Ebbinghaus/Ebtron**
Dunkelberger Straße 39,
42697 Solingen
- 5 Beyer**
Merscheider Busch 23,
42699 Solingen
- 6 Martor**
Lindgesfeld 28, 42653 Solingen
- 7 Item**
Friedenstraße 107-109,
42699 Solingen
- 8 Boll**
Mummstraße 9. 42651 Solingen
- 9 Kronenberg**
Kronenberg-Allee 1, 42781 Haan
- 10 IP Siebel**
Zur Pumpstation 1, 42781 Haan
- 11 Beckmann**
Dreherstraße 34, 42899 Remscheid
- 12 Carl Aug. Picard**
Hasteraue 9, 42857 Remscheid
- 13 Merkana Reisen**
Thüringsberg 20, 42897 Remscheid
- 14 EPE Malerwerkstätten**
Hindenburgstraße 60,
42853 Remscheid
- 15 Provita**
Auf der Huhfuhr 8,
42929 Wermelskirchen

Das EK Werk im Technologiepark Haan:
Hier entstehen die vielfältigen
Qualitätsteile – made in Germany.



„Präzision ist unsere Leidenschaft, Zuverlässigkeit unser Versprechen.“

So lautet seit 1867 die Devise bei EDUARD KRONENBERG (kurz EK). Know-how, Erfahrung und Kreativität prägen hier das Denken und Handeln. Auf dieser Basis entwickelt das Traditionsunternehmen innovative Produkte und Konzepte für Präzisionsteile aus Stahl und Kunststoff, die exakt den Wünschen und Anforderungen der anspruchsvollen Kundschaft aus unterschiedlichsten Branchen entsprechen.



Immer einen Schritt voraus.

Seit nahezu 160 Jahren steht EK für Präzision und Zuverlässigkeit. Auch in Sachen Innovation, Qualität und Service ist man bei EK heute noch so leidenschaftlich engagiert und motiviert wie am ersten Tag. Das ist einer der Gründe, warum der Betrieb, der 1867 mit der Produktion von Taschenmesserfedern und Werkzeugteilen startete, inzwischen in unterschiedlichen Industrie- und Wirtschaftszweigen als verlässlicher Partner geschätzt wird.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor bei EK: Tradition und Moderne gehen hier eine fruchtbare Verbindung ein. Gut anderthalb Jahrhunderte Erfahrung in der Stahlverarbeitung und Stanztechnik sowie modernes Know-how im Kunststoffbereich vereinen sich mit dem stetigen Streben nach Optimierung zu höchster Qualität, umfassendem Service und State-of-the-Art-Innovationen. Diese Verbindung aus Erfahrung und Innovationskraft

hat EK zu einem der führenden Hersteller von Präzisionsteilen mit zahlreichen internationalen Schutzrechten gemacht.

EK produziert Lösungen.

So speziell die Anforderung oder der Anwendungsbereich auch sein mag: Das EK-Team findet immer die beste Lösung im Sinne seiner anspruchsvollen Kunden. Dies ist stets das erklärte Ziel der Forschung und Entwicklung bei EK. Die Kreativität und Individualität, die das Expertenteam von EK dabei an den Tag legt, finden ihren Ausdruck in der Vielfalt des Produktportfolios, das alle erdenklichen Anforderungen bedient – unabhängig von der Branche, in der die jeweilige Lösung zum Einsatz kommt, ob Isolierglas, Automotive, Elektro, Befestigung oder Solar.

Gefertigt werden die kundenindividuellen Präzisionsteile aus Stahl und Kunststoff oder als Baugruppen und Hybridteile. Für die Umsetzung stehen im firmeneigenen

EK-Maschinenpark hochmoderne Presskräfte (250 bis 3000 kN) bei der Verarbeitung von Bandstahl und NE-Metallen zur Verfügung, die kontinuierlich optimiert und erweitert werden. Moderne Spritzgussanlagen ergänzen den Kunststoff-Maschinenpark.

Qualität. Performance. Erfolg.

Auf die Zertifizierung nach IATF 16949:2016, der weltweit anspruchsvollsten Norm für Qualitäts-Managementsysteme in der Automobilzulieferindustrie, ist man bei EK besonders stolz. Immerhin liefert sie den Beweis, dass das Unternehmen höchsten Qualitätsstandards gerecht wird. Es ist dieser ganzheitliche Qualitätsgedanke, der allen Arbeitsbereichen und allen Geschäftsfeldern von EK zugrundeliegt.

Daneben steht Umweltschutz in der Unternehmenspolitik von EK ganz vorne an. Die konsequente Ausrichtung auf

dieses Unternehmensziel zeigt sich in der Einführung des EK-Umweltmanagement-Systems, das vom TÜV Rheinland nach ISO 14001 zertifiziert wurde.

Starkes Team.

Die Menschen, die bei EK arbeiten, gelten dort als das Kernstück des Unternehmenserfolgs. Darum investiert EK intensiv in die Weiterbildung seiner mehr als 100 Mitarbeiter. Mit einem so hochmotivierten Team ist EK in allen Bereichen exzellent aufgestellt – ganz gleich, ob es sich dabei um Entwicklung, Werkzeugbau, Produktion, Qualitätssicherung, Logistik oder Vertrieb handelt.

Um qualifizierten Nachwuchs kümmert man sich bei EK ebenfalls persönlich. Jedes Jahr werden sowohl im technischen als auch im kaufmännischen Bereich Ausbildungsplätze angeboten. Gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer (IHK) garantiert EK diesen Menschen eine fundierte Ausbildung zur Fachkraft mit besten Zukunftsaussichten.

Wo immer hochwertige Stanz- und Kunststoffprodukte gebraucht werden: Das Team von EDUARD KRONENBERG steht mit Engagement, Know-how, Erfahrung, Zuverlässigkeit und exzellenten Lösungen bereit. Und das an einem äußerst attraktiven und hochmodernen Standort: dem Technologiepark Haan in der Metropolregion Rheinland am Übergang zum Bergischen Land.

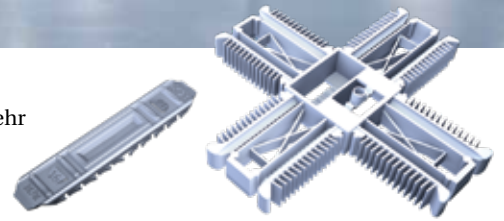
Standort mit Zukunft.

Der Firmensitz von EK überzeugt in Form und Inhalt: mit ästhetischer Architektur und zukunftsweisendem Energiekonzept, das regenerative und hocheffiziente Energiesysteme kombiniert.

Und da der Mensch einen großen Teil seiner Lebenszeit am Arbeitsplatz verbringt, sollte er sich dort auch wohlfühlen und konzentriert arbeiten können. Dieser Überzeugung folgend wurde bei EK mit viel Liebe zum Detail ein zeitgemäßes und ansprechendes Arbeitsumfeld ge-



In der modernen EK Produktionshalle mit 20 Hochleistungsmaschinen werden jährlich mehr als 700 Millionen Qualitätsteile hergestellt.



schaffen. Gute Laune und unkomplizierte Kommunikation sind in den großzügigen, hellen Office- und Produktionsbereichen praktisch gleich mit eingebaut.

Ergänzend dazu bietet die Gartenstadt Haan das ideale Umfeld, um Leben und Arbeiten bei EK in Einklang zu bringen. Nicht zuletzt deshalb macht sich das Unternehmen auch für die Belange des Standorts und der Region stark. So spendete EK beispielsweise mehrere Trainingsgeräte für den Fitnessparcours im Grüngürtel am Technologiepark, damit alle Menschen, die hier leben und arbeiten, ihre Freizeit aktiv gestalten können.

„Eins ist klar: Wir als Familie denken langfristig, wirtschaften nachhaltig und sind Neuem gegenüber aufgeschlossen. Und diese Einigkeit ist etwas ganz Wunderbares.“

Ralf M. Kronenberg,
Geschäftsführer EDUARD
KRONENBERG GmbH



- ✔ In 5. Generation
- ✔ Gründungsjahr: 1867
- ✔ Branche: Stanz- und Kunststofftechnik
- ✔ Mitarbeiter: 110
- ✔ Ausbildungsbetrieb: ja

EDUARD KRONENBERG GmbH
Technologiepark Haan
Kronenberg-Allee 1 | 42781 Haan
Tel. 02104 - 14420
info@kronenberg-eduard.de
www.kronenberg-eduard.de

Erfindungsreichtum für mehr Sicherheit

Das Solinger Werkzeugunternehmen MARTOR kann auf über 80 Jahre Firmengeschichte zurückblicken – und auf viele Innovationen für sicheres Arbeiten mit Messern und Klingen.



Blick in den Showroom: MARTOR als Marktführer für hochwertige Sicherheitsmesser



In der Klingentadt zu Hause: der Firmensitz in Solingen-Gräfrath

Klingen, Stahl und Solingen – das ist schon seit vielen Jahren und Jahrzehnten eine Einheit. Nicht umsonst trägt Solingen den offiziellen Beinamen Klingentadt. Ein wichtiges Unternehmen, das auf 84 Jahre Geschichte zurückblicken kann, ist MARTOR: ein Familienunternehmen, das heute von Alleingesellschafterin Sonja Hendricks bereits in der dritten Generation geführt wird. „Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 1940 von Helmut Beermann“, sagt Daniel Otto, einer der beiden externen Geschäftsführer und seit dreieinhalb Jahren für alle marktbezogenen Bereiche wie Vertrieb und Marketing verantwortlich. Er sieht die große Bedeutung des Standorts Solingen: „Wir sind verwurzelt in der Region und können uns keinen besseren Firmensitz vorstellen.“

Hochwertig und langlebig

Otto beschreibt die Mission von MARTOR so: „Wir wollen die Arbeitswelt sicherer machen.“ Es verwundert demnach nicht, dass Erfindungsreichtum und Innovationskraft schon seit jeher zur MARTOR-DNA gehören. Ein Meilenstein war das Jahr 1976, als MARTOR mit dem heute legendären PROFI das erste TÜV-geprüfte Sicherheitsmesser der Welt entwickelte – ausgestattet mit einem automatischen Klingenzug.

„Das Ziel der hochwertigen und entsprechend langlebigen MARTOR-Produkte war es immer, dass die Anwender – vor allem in der Industrie, in Handel und Logistik – vor Schneidunfällen geschützt sind und möglichst effizient arbeiten können“, sagt Marketingleiter Jens Augustin. „Auf der anderen Seite sol-



Familienunternehmerin Sonja Hendricks mit der MARTOR-Chronik

len durch unsere Messer-Innovationen Schäden an der verpackten Ware, etwa beim Aufschneiden der Verpackungen, verhindert werden.“ Und die Ideen für innovative Schneidlösungen sprudeln konstant weiter beim Solinger Marktführer: So konnte MARTOR erst kürzlich das weltweit erste Sicherheitsmesser mit maximaler Schmutzresistenz auf den Markt bringen, ideal zum Öffnen von Sackwaren aller Art.

Tief verwurzelt in der Region

Die tiefe Verwurzelung des Unternehmens zeigt sich im Engagement für die Region und ihre Menschen. „Wir haben uns etwa zuletzt am Spendenprojekt ‚Der Blaue Wald‘ der Stadt Solingen zur Wiederaufforstung der Wälder im Bergischen Land beteiligt“, sagt Augustin. Außerdem, so ergänzt Projektmanager Lukas Schröder, vor allem für den Bereich Nachhaltigkeit zuständig, wolle man „ein guter Anwohner in Solingen“ sein. Daher unterstützt MARTOR unter anderem die Kultur und den Sport in der Stadt mit Spenden. Das sei alles Teil der nachhaltigen Ausrichtung des Solinger Familienunternehmens – in sozialer, ökologischer, aber auch ökonomischer Hinsicht. Hier gebe es viele unterschiedliche Punkte, die

derzeit in einer Nachhaltigkeitsstrategie zusammengefasst würden. „Im sozialen Bereich wollen wir unseren Mitarbeitenden ein guter Arbeitgeber sein, etwa mit individuellen Angeboten zur persönlichen Weiterentwicklung und -förderung. Benefits wie Jobrad oder firmeneigener Fitnessraum sind willkommene Ergänzungen“, sagt er.

Ganz neu ist die Photovoltaik-Anlage auf dem Dach. „Unser 2019 eingeweihter Verwaltungsneubau und die neue Fertigungshalle sind energetisch auf dem neuesten Stand, ebenso wie das 2022 sanierte und modernisierte Bestandsgebäude“, ergänzt Augustin. Erstmals ist auch ein CO₂-Fußabdruck des Unternehmens erstellt worden, um bei Emissionen das Einsparpotenzial zu ermitteln und optimal auszuschöpfen. Zuletzt ein Blick auf die Beschaffungsseite, wo ebenfalls viel passiert. „Zwei Drittel aller Bauteile beziehen wir in einem Umkreis von nur 250 Kilometern. Gleichzeitig stellen wir immer mehr Sicherheitsmesser auf recycelte Kunststoffe um“, sagt Schröder. Alles zusammen zahlt in das strategische Ziel des „nachhaltigen Wachstums“ ein. „MARTOR ist nicht auf kurzfristige und möglichst schnelle



Top-Thema Nachhaltigkeit: MARTOR goes green

Expansion ausgerichtet, wir denken langfristig. Dazu gehören die guten, langjährigen Beziehungen zu unseren Lieferanten, zu unseren Händlern und Endkunden“, sagt Otto.



- ☑ In 3. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1940
- ☑ Branche: Schneidwerkzeuge
- ☑ Mitarbeiter: 190
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

MARTOR KG
Lindgesfeld 28
42653 Solingen
Tel. 0212 - 73870-0
info@martor.de
www.martor.com





Foto: Getty Images/Tay Jnr



Foto: Getty Images/Ekkaist Jokhng

Familienunternehmen früher und heute: Ein Firmenerbe verpflichtet, wenn auch früher in stärkerem Maße als heutzutage.

Erbe verpflichtet – auch bei der Unternehmensnachfolge

Die Maxime „Erbe verpflichtet“ gehört für viele Familienbetriebe im Bergischen Land zur Unternehmens-DNA. Aufbauend auf die Tradition gehören **Innovationskraft** und **Verantwortungsbewusstsein** zu den Leitbildern der nachfolgenden Führungsgenerationen und sind zugleich die wirtschaftlichen Säulen des Unternehmens. Allerdings muss hart und ständig für diesen Erfolg gekämpft werden. **IHK-Vertreter Thomas Grigutsch** analysiert die Lage der Familienunternehmen – früher und heute.

Die Wirtschaftskraft der zumeist mittelständisch geprägten Familienunternehmen strahlt in der bergischen Region rund um Solingen und Remscheid eine bemerkenswerte Leuchtkraft aus. Unternehmen, die auf die Erfolgsgeschichten vergangener Generationen setzen und diese fortsetzen

möchten, müssen sich jedoch den ständig wechselnden Herausforderungen der Zukunft stellen. Und wer sich nicht diesem stetigen Wandel unterzieht, wird mittelfristig im teils erbarmungslosen Marktgeschehen untergehen. Wirtschaftsexperten sind sich einig: Familienunternehmen, die sich beharr-

lich an Traditionen ohne ein tragfähiges wirtschaftliches Konzept klammern, haben keine Chance. Um die Zukunft des Mittelstandes gewährleisten zu können, ist ein Umdenken erforderlich. Viel Zeit bleibt nicht. Auf der einen Seite zeichnen sich bergische Familienunternehmen nicht

nur durch eine enge Verbundenheit zum Standort aus, sondern setzen auch auf unternehmerische Verantwortung gegenüber ihren Beschäftigten. Viele Betriebe rund um Solingen und Remscheid haben sich in der Vergangenheit zu echten „Hidden Champions“ und Marktführern in ihrer jeweiligen Branche entwickelt. Einige von ihnen sind seit mehr als 100 Jahren Garant für wirtschaftlichen Erfolg und innovative Weiterentwicklung. Dies klappt jedoch nur, wenn diese Firmenpolitik von Generation zu Generation weitergetragen werden kann.

Wenn vor allem kleine oder mittelständische Unternehmen und Handwerksbetriebe keinen Nachfolger aus der eigenen Familie finden, kommen auch externe Interessenten infrage. Das sind neben Führungskräften aus den eigenen Reihen vor allem Mitbewerber. In rund 30 Prozent der Übernahmen ist dies der Fall. Nur so ist neben dem Erhalt des Unternehmens eine langfristige Sicherung der Arbeitsplätze garantiert.

Um den Betrieb jedoch konkurrenzfähig anbieten zu können, sollte das Unternehmen auf jeden Fall wirtschaftlich gut aufgestellt sein. Für den Stellvertreter des Hauptgeschäftsführers der Bergischen Industrie- und Handelskammer und Landesgeschäftsführers der Wirtschaftsverbände NRW eine unabdingbare Voraussetzung. „Sobald ein Unternehmen über ein zukunftsfähiges Konzept verfügt, stellt auch die Nachfolgelösung in den allermeisten Fällen keine größeren Probleme dar“, macht Thomas Grigutsch deutlich. Sei es in der Familie oder auf dem freien Markt. Besonders schwer bei der Suche nach geeigneten Nachfolgern tun sich Inhaber von Gastronomiebetrieben. Als Gründe sieht der Experte für Unternehmensförderung die überholten Angebote in den Gaststätten und die für junge Leute unattraktiven Arbeitszeiten, gepaart mit fehlender Work-Life-Balance.

In der bergischen Region stehen nach Schätzungen der Industrie- und Handelskammer jährlich rund 500 Betriebe



In der Gastronomie ist die Nachfolgefrage heutzutage besonders prekär. Unattraktive Arbeitszeiten und fehlende Work-Life-Balance spielen hierbei eine Rolle.

zur Disposition. Darunter befänden sich aber nach Einschätzung von Thomas Grigutsch auch Firmen, für die es aus wirtschaftlichen Gründen gar keine Nachfolger gäbe. In jedem vierten Unternehmen, das zur Übergabe anstehe, seien darüber hinaus die Inhaber bereits 70 Jahre und älter. Bei zehn Prozent sogar über 80 Jahre.

Früher war es ein ungeschriebenes Gesetz, dass Sohn oder Tochter einmal in die Fußstapfen des Vaters oder der Mutter treten. Durch den demografischen Wandel hat sich dies jedoch grundlegend verändert. Die Firmeninhaber aus den geburtenstarken Jahrgängen verabschieden sich in den Ruhestand, während die nachrückende Generation als potenzielle Nachfolger wegfallen. Viele entscheiden sich für einen krisensicheren Job im Angestelltenverhältnis oder starten nach ihrer Ausbildung mit einem eigenen Start-up ins Wirtschaftsleben.



„Wirtschaftlich gut aufgestellte Unternehmen finden leichter eine Nachfolge.“

Thomas Grigutsch,
stellvertretender Geschäftsführer
der Bergischen IHK

Doch Thomas Grigutsch ist sich sicher: „Wenn das wirtschaftliche Konzept und die Attraktivität des Familienunternehmens stimmen, ist der Grundstein für eine familieninterne Nachfolgelösung gelegt.“ Damit das auch wirklich für alle Seiten passt, bietet die Bergische IHK entsprechende Unterstützung an.



Diese imposante Villa am Lennep Thüringsberg beheimatet das Reisebüro Merkana Reisen.

Hier werden aus Kunden Gäste

Im größten inhabergeführten Reisebüro im Bergischen Land, Merkana Reisen in Remscheid-Lennep, geht es familiär zu. Das Unternehmen ist seit 1993 erfolgreich und hat inzwischen 25 Mitarbeiter inklusive dreier Auszubildender in seinen Reihen.

Schon beim Betreten der Büroräume von Merkana Reisen am Thüringsberg 20 in Remscheid-Lennep fühlt man sich gleich wie zu Hause – ein interessantes und vielleicht in einem Reisebüro nicht ganz alltägliches Gefühl. Dafür sind aber auch die 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verantwortlich, die im liebevoll und nach den Maßgaben des Denkmalschutzes in drei Jahren restaurierten Gebäude, dem ehemaligen Lennep Standesamt, sicherlich ebenfalls einen sehr angenehmen Arbeitsplatz haben. Prokuristin Melanie Riesenweber, bereits seit 28 Jahren bei Merkana Reisen, drückt es so aus: „Bei uns sind die Kunden Gäste.“

Noch etwas länger mit dabei ist Beate Beital, Geschäftsführerin und Unternehmensgründerin. „Uns gibt es jetzt schon

seit über 30 Jahren“, sagt sie. 1993 habe sie mit ihrem Mann Ferdinand das Reisebüro gegründet. „Er war bei der Lufthansa tätig – Reisen war uns immer schon wichtig“, sagt sie. Nach der Gründung ist das Unternehmen 1999 auf die Alleestraße gezogen, wo Merkana Reisen bis zum Umzug in das ehemalige Standesamt nach Lennep im Jahr 2014 geblieben ist.

Das sah damals noch ganz anders aus als heute. In mehreren Jahren Arbeit haben die Eigentümer – Beate und Ferdinand Beital mit ihren Kindern Simon und Alexandra Beital – das denkmalgeschützte Gebäude liebevoll umgebaut. „Wir sind hier sehr glücklich, auch wenn die Restaurierung seinerzeit durchaus anspruchsvoll und anstrengend war. Ehe wir mit den Arbeiten begonnen haben, hat das Haus zwei Jahre leer gestanden“, sagt Beate Beital.

Es ist fraglos ein ebenso edler wie heimeliger Arbeitsplatz, den sich die 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf zwei Etagen teilen. „Wir haben eine sehr schöne Terrasse, auf der die Mitarbeiter sehr gerne ihre Pause verbringen“, sagt sie. Wenn man heute das ehemalige Standesamt betritt, kann man kaum glauben, dass es sich dabei um ein über 160 Jahre altes Gebäude handelt. Wobei natürlich die hohen Decken mit ihrer Stuckverzierung oder die edlen Parkettböden einen altherwürdigen Eindruck erwecken.

Merkana Reisen ist ein sogenanntes Vollreisebüro. „Wir bieten unseren Gästen also die volle Palette an, sowohl im Bereich der Geschäftsreisen als auch bei Urlaubsreisen“, sagt Melanie Riesenweber. „Bei den Geschäftsreisen ist



Die beiden Inhaber Beate und Ferdinand Beital sowie Prokuristin Melanie Riesenweber (v.l.)

In den lichtdurchfluteten Beratungsräumen werden Kunden zu Gästen.

offensichtlich, dass den Unternehmen der Service wichtiger geworden ist und einen persönlichen Ansprechpartner zu haben, der zu allen Reisefragen erreichbar ist.“

Sandra Krispin aus dem Team Touristik bemerkt: „Das Interesse an Reisen ist mittlerweile so hoch wie schon lange nicht mehr. Wir vertreten alle namhaften Reiseveranstalter wie zum Beispiel TUI, DERTOUR, Hapag Lloyd Cruises, alltours, Studiosus und viele mehr und vermitteln neben Individualreisen viele Pauschalreisen unter anderem nach Spanien, Griechenland, Portugal und in die Türkei.“

Das Reisen sei immer wieder im Wandel begriffen, sagt Jennifer Geißler, Fachfrau für Marketing beim Familienunternehmen. „Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind beim Reisen – insbesondere im Segment Kreuzfahrten, auf das wir uns zu Spezialisten entwickelt haben – ein großes Thema“, sagt sie. Zudem sei es den Kunden wieder wichtiger, ihre Reise im persönlichen Austausch mit Experten zu buchen statt im Blindflug durchs Internet. Auch weiterhin soll das inhabergeführte Unternehmen eine große Familie mit Experten-Know-how bleiben, ergänzt Ferdinand Beital abschließend. „Das liegt uns für unsere Mitarbeiter und Kunden am Herzen.“

„Wir bieten unseren Gästen die volle Palette an, sowohl im Bereich der Geschäftsreisen als auch bei Urlaubsreisen.“

Melanie Riesenweber,
Prokuristin bei
Merkana Reisen



Lufthansa City Center
Merkana Reisen

- ☑ In 1. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1993
- ☑ Branche: Reisebüro
- ☑ Mitarbeiter: 25
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

Lufthansa City Center Merkana Reisen
Thüringsberg 20
42897 Remscheid
Tel. 02191 - 92880
touristik@merkana.de
www.merkanareisen.de



Aus dem Morsbachtal in die Welt

Das Remscheider Familienunternehmen C.A.PICARD® wird derzeit in fünfter Generation geführt. Der Metallindustriebetrieb beschäftigt weltweit 514 Mitarbeiter, davon 216 in Deutschland und 14 Auszubildende. Im Jahr 2026 feiert das Traditionsunternehmen sein 150-jähriges Bestehen.



Die Heimat des Unternehmens C.A.PICARD® liegt in der Idylle des Remscheider Morsbachtals.

Wer das Remscheider Morsbachtal kennt, weiß um die beschauliche Natur entlang des Wasserlaufs. Der wiederum hat schon früh dafür gesorgt, dass sich dort zahlreiche Schmieden und Schleifereien angesiedelt haben. Gegründet wurde das heute weltweit tätige Familienunternehmen C.A.PICARD® im Jahr 1876. „Die Wurzeln des Betriebs lagen in der Schleiferei“, sagt Josef Posniak, zusammen mit Andreas Meise Geschäftsführer im Unternehmen. Und als solche ist man auch die ersten Jahre und Jahrzehnte aktiv gewesen.

Nachdem die beiden Weltkriege überstanden waren, das Land sich in Richtung der Zeit des Wirtschaftswunders bewegte, brachen die 1950er Jahre an.

„Damals hat sich im Morsbachtal die Grundlage für unseren Weg in die Welt herausgebildet“, sagt Josef Posniak. Denn damals wurden die ersten eigenen Produkte entwickelt. „Darunter eine Weltneuheit, nämlich eine Stanzplatte zum Stanzen von Verpackungsmaterialien – aus gehärtetem Stahl“, sagt Andreas Meise. Und ergänzt: „Wärmebehandelte Werkzeuge waren und sind unsere Kernkompetenz.“

Heute gibt es kaum einen Bereich im Alltag, in dem einem das Familienunternehmen aus Remscheid nicht begegnet. „Von der Verpackung der Frühstücksflocken über den Toaster bis zum gesicherten Geld-Transporter sind unsere Produkte in ganz vielen Bereichen enthalten“, sagt Josef Posniak. Kein Wunder,

werden doch Picard-Werkzeuge etwa zur Herstellung von elektronischen Leiterplatten verwendet – und die sind ja nun wirklich in fast jedem elektronischen Gerät enthalten. „Das macht unsere Firmengeschichte auch so interessant. Denn wir bedienen viele Nischenmärkte, die allerdings so groß skalieren, dass ihre Produkte praktisch in jedem Haushalt auftauchen“, sagt Josef Posniak. Sicherlich außergewöhnlich – wie auch die Tatsache, dass ein weltweit tätiges Unternehmen in der fünften Generation immer noch fest in Familienhand ist. „Und die sechste steht schon bereit“, sagt Andreas Meise schmunzelnd.

C.A.PICARD® ist also im besten Sinne ein Traditionsbetrieb. Dazu passt auch, dass die Unternehmerfamilie immer

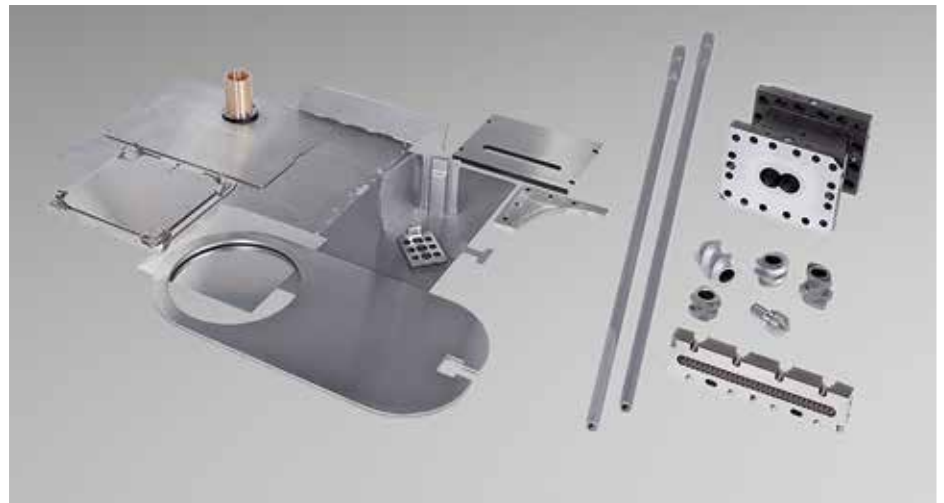
die Gesundheit des Betriebs an erste Stelle setzt. „Man hat die Mittel dem Unternehmen überlassen, es wird viel investiert. Das führt nun dazu, dass wir ein sehr gesundes und diversifiziertes Unternehmen führen können, das in vielen Industriezweigen breit aufgestellt ist“, sagt Josef Posniak. Und es ist die regionale Verbundenheit, die C.A.PICARD® auszeichnet. „Teile der Hauptgesellschafter wohnen immer noch am Hasten, dem benachbarten Stadtteil Remscheids“, sagt Andreas Meise. Das allerdings hat sie nicht daran gehindert, schon früh in die Welt zu expandieren. Bereits in den 1990er-Jahren hat das Unternehmen auf dem chinesischen Festland ein Werk errichtet, damals alles andere als selbstverständlich.

Dem voraus ging indes, immer vom Hauptstandort in Remscheid ausgehend, ein Zweitstandort in Monschau in der Eifel. „Dann haben wir vor 51 Jahren in den USA einen Standort eröffnet, dann in Hongkong, auf dem chinesischen Festland und in Japan. Dort sind wir auch schon seit 26 Jahren präsent“, sagt Andreas Meise. Diese langjährige Kontinuität zieht sich aber auch durch das größte Kapital einer jeden Firma – die Belegschaft. „Wir haben enorm lange Stehzeiten für Mitarbeitende. 25 Jahre sind absolut keine Seltenheit, unser Spitzenreiter ist 49 Jahre bei uns tätig“, sagt Andreas Meise. Hier zeige sich eine enorme Verbundenheit zwischen Betrieb und Mitarbeitenden. Sicherlich auch durch Aktionen wie das „Sommerfest der Kulturen“, das in diesem Sommer zum zweiten Mal stattfinden wird.

„Bei uns arbeiten Menschen aus mehr als zwölf Nationen. Beim Sommerfest, das von den Mitarbeitenden organisiert wird, gibt es Stände mit Essen und Trinken aus den Heimatländern aller Mitarbeitenden – übrigens auch mit einem gemeinsamen Stand von russischen und ukrainischen Mitarbeitenden“, sagt Andreas Meise. Damit will man



Von der Schleiferei zu einem weltweit tätigen Unternehmen



Ausschnitt aus der Produktpalette von C.A.PICARD®

bei C.A.PICARD® auch in den heutigen komplizierten Zeiten ein Zeichen für das Miteinander setzen. Auch das ist, ganz fraglos, ein Grund für den langjährigen Erfolg dieses Remscheider Familienunternehmens.

„Von der Verpackung der Frühstücksflocken über den Toaster bis zum gesicherten Geld-Transporter sind unsere Produkte in ganz vielen Bereichen enthalten.“

Josef Posniak,
Geschäftsführer C.A.PICARD®



- ☑ In 5. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 1876
- ☑ Branche: Metallindustrie
- ☑ Mitarbeiter: 514
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

Carl Aug. Picard GmbH
Hasteraue 9
42857 Remscheid
Tel. 02191 - 8930
info@capicard.de
www.capicard.de



provita medical: 50 Jahre Innovation und Engagement für die Zukunft

Seit mehr als 50 Jahren verkörpert die provita medical GmbH & Co. KG Qualität, Innovation und Engagement in der Medizintechnikbranche. Als angesehenes Familienunternehmen im Bergischen Land ist das Unternehmen stolz darauf, weltweit hochwertige medizintechnische Produkte anzubieten. Der langjährige Erfolg basiert auf kontinuierlicher Weiterentwicklung, erstklassiger Produktqualität, hoher Wertschöpfung im eigenen Hause und einem starken Teamgeist.



Die umfangreiche Produktpalette von provita bietet zahlreiche Lösungen für medizinische Räume.

Die aktuelle Geschäftsführung in Person von Marvin vom Stein (l.) und Micha Hilverkus

Vom Garagen-Start-up zum führenden Anbieter in der Medizintechnik

Die Geschichte von provita medical begann im Jahr 1967, als der Gründer Herbert Klever die Produktion von Federstangen als Halterung für Duschvorhänge aufnahm. Aus einer bescheidenen Anfangsphase in einer Garage in Wermelskirchen entwickelte sich das Unternehmen rasch weiter und erweiterte das Produktportfolio um Infusionsständer. Im Laufe der Jahre erfolgte unter der Leitung von Karl Hermann Hilverkus und Remo Pleuser eine kontinuierliche Weiterentwicklung und

verstärkte Fokussierung auf den Bereich der Medizintechnik.

Gleichzeitig wurden die Produktionskapazitäten immer weiter angepasst und ausgebaut, sodass provita medical heute über eine außergewöhnlich hohe Fertigungstiefe verfügt. Mit klarem Fokus auf Qualität und Kundenorientierung hat sich provita medical zu einem führenden Anbieter in der Medizintechnikbranche entwickelt. Heute leiten Micha Hilverkus und Marvin vom Stein das Unternehmen, die gemeinsam neue Wege beschreiten und den Fokus als

OEM-Partner auf kundenspezifische Anfragen legen.

Eine breite Palette an Ausbildungsmöglichkeiten

Von Industriekaufleuten bis hin zum Fertigungsmechaniker bietet das Unternehmen eine Vielzahl von Ausbildungsmöglichkeiten. Als Auszubildender erlebt man einen faszinierenden Lernprozess, der weit über die bloße Theorie hinausgeht. Dabei taucht man tief in den gesamten Produktionsablauf ein – angefangen von der Bedienung hochmoderner CNC-gesteuerter Dreh- und Fräs-

maschinen bis hin zu Technologien wie Kunststoffspritzguss und Rohrlaser, die eine makellose und präzise Fertigung der Produkte ermöglichen. Dieser Prozess endet schließlich mit der vollendeten Verpackung. Somit wird die Entwicklung eines tieferen Verständnisses für die Vision und Mission von provita unterstützt.

Eine Ausbildung im internationalen Umfeld

Die Auszubildenden haben die Gelegenheit, mit internationalen Kunden zusammenzuarbeiten und dabei wertvolle interkulturelle Erfahrungen zu sammeln. Diese Erfahrungen erweisen sich nicht nur als äußerst vorteilhaft für ihre persönliche Entwicklung, sondern bereiten sie auch optimal auf eine Karriere in einer globalisierten Arbeitswelt vor.

Eine Zukunft in der digitalen Gesundheitsbranche

In einer aufstrebenden digitalen Gesundheitsbranche spielt provita medical eine Vorreiterrolle, indem es innovative Technologien einsetzt, um die Zukunft des Gesundheitswesens zu gestalten. Unter anderem bietet provita einzigartige 3D-Produktkonfiguratoren an, die in der Medizintechnikbranche einen Meilenstein darstellen. Der Konfigurator für die Planung von medizinischen Räumen ermöglicht es Fachleuten, maßgeschneiderte Lösungen zu entwerfen, die den individuellen Anforderungen und Bedürfnissen gerecht werden (<https://configurator.provita.de>). Zusätzlich revolutioniert die Firma die Art und Weise, wie Produkte erlebt werden können, indem diese in Augmented Reality präsentiert werden, was es den Kunden ermöglicht, die Produkte interaktiv zu



Vielfältige Fertigungsmöglichkeiten: Von präzisiertem CNC-Rohrlaser bis hin zu maßgeschneiderten Kartonagen

erkunden und in realen Umgebungen zu visualisieren. Durch diese innovativen Ansätze eröffnet provita Auszubildenden die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten in digitalen Prozessen und Technologien zu vertiefen, um aktiv an der Gestaltung der Zukunft des Gesundheitswesens teilzuhaben und sich persönlich weiterzuentwickeln.

Unterstützung bei der persönlichen Entwicklung

Das Unternehmen bietet gezielte Schulungen und Weiterbildungsangebote an, um den Auszubildenden eine kontinuierliche Weiterentwicklung und Aktualität zu ermöglichen. Zu diesen Angeboten gehören Schulungen zur technischen Zeichnungsinterpretation, zur Organisationsstruktur sowie Produktschulungen für medizinische Geräte und deren Anwendungsbereiche. Darüber hinaus organisiert das Unternehmen Firmenevents, die den Teamgeist stärken und eine lockere und angenehme Arbeitsat-

mosphäre fördern. Junge Menschen sind eingeladen, Teil des engagierten Teams zu werden und gemeinsam an der Gestaltung der Zukunft des Gesundheitswesens mitzuwirken.

Für weitere Informationen über Ausbildungsberufe und Karrieremöglichkeiten besuchen Sie bitte die Website www.provita.de/Unternehmen/Ausbildung/



provita
medical

- ✓ In 2. Generation
- ✓ Gründungsjahr: 1967
- ✓ Branche: Medizintechnik
- ✓ Mitarbeiter: 120
- ✓ Ausbildungsbetrieb: ja

provita medical GmbH & Co. KG
Auf der Huhfuhr 8
42929 Wermelskirchen
Tel.02193 - 51050
info@provita.de
www.provita.de





Die Alte Pumpstation in Haan ist zu einem echten Hingucker geworden.

Kreative Planer unter einem Dach

Die Alte Pumpstation in Haan ist viel mehr als nur ein historisches Baudenkmal. Wo einst das Rheinwasser mit Dampfkraft bergauf nach Vohwinkel gepumpt wurde, arbeiten heute rund 80 Architekten, Stadtplaner und Ingenieure verschiedener Firmen Hand in Hand. Einer von ihnen ist Jochen Siebel, der das alte Gebäude für seine Firma IP Siebel vor mehr als 15 Jahren entdeckte.

Jochen Siebel kann sich noch gut an die erste Begegnung mit der Alten Pumpstation erinnern. „Eigentlich suchten wir eine Location für die Feier unseres damaligen Firmenjubiläums“, blickt der Geschäftsführer des Architekturbüro IP Siebel zurück. Bei der ersten Besichtigung erkannte der Architekt das Potential des Gebäudes und machte sich mit befreundeten Geschäftspartnern an die Planung. „Ich hatte sofort die Vision, in den historischen Mauern moderne Büroräume einzurichten.“ Und so zogen im Jahr 2011 gleich vier Firmen in die alte Pumpstation ein.

Viele Fäden im „Haus der Planer“ laufen bei Jochen Siebel zusammen, der das Architektur- und Ingenieurbüro IP Siebel in zweiter Generation leitet. Die Firma ging ursprünglich aus dem Architekturbüro Siebel und der

Ingenieurbüro Ingenieurplan GmbH hervor, die seit den 1950er-Jahren in Haan ansässig waren. „Schon als kleiner Junge durfte ich meinen Vater mit Begeisterung auf die Baustelle begleiten“, blickt Jochen Siebel zurück. Nach dem Architekturstudium stieg er dann in das Familienunternehmen ein. „Mein Vater hatte Mitte der 1990er-Jahre gerade ein großes Projekt in Köln gewonnen und benötigte Unterstützung.“ Das war der Beginn der Erfolgsgeschichte von IP Siebel.

Das Unternehmen wuchs stetig und Jochen Siebel pflegte gute Verbindungen zu weiteren Haaner Firmen aus der Architekturbranche. Und so machten sich Anfang 2008 die Unternehmen Leinfelder Ingenieure, IP Siebel und die ISR Innovative Stadt- und Raumplanung GmbH auf die Suche nach gemeinsamen Büroräumen. „Als wir uns

für die alte Pumpstation entschieden, holten wir noch die PBS Energiesysteme GmbH als Partner ins Boot, um alle Flächen vollständig nutzen zu können“, erzählt Architekt Jochen Siebel, nach dessen Entwürfen das denkmalgeschützte Gebäude umgebaut wurde.

„Heute arbeiten über 80 Mitarbeitende in allen Firmen unter einem Dach und decken nahezu alle Belange des Hoch-, Tief- und Städtebaus ab. Die Leinfelder Ingenieure begleiten ihre Kunden in der Erschließungsplanung von Gewerbe- und Wohnentwicklungen, das Architektur- und Ingenieurbüro IP Siebel betreibt die Hochbauplanung und Bauleitung mit deren Projektsteuerung unterschiedlichster Projekte in ganz Deutschland. ISR Innovative Stadt- und Raumplanung GmbH ist ein erfahrener Partner für bundesweite Stadtplanungsprojekte und die PBS Energiesysteme GmbH plant



Kein Widerspruch: Historisches trifft im Inneren der Alten Pumpstation auf moderne Architektur.

und managt Projekte und neue Quartiere rund um das Thema Energie. Im Laufe der Jahre ergänzten weitere Firmen das Netzwerk in der Alten Pumpstation. So zeichnet sich die terraD GmbH für Projektentwicklungen verantwortlich, bei der Firma MobilWerk dreht sich alles um zukunftsgerichte und umweltverträgliche Mobilität, und MOLA ist ein kompetenter Partner im Bereich der Landschaftsplanung. „Wir arbeiten unter einem Dach zusammen wie eine große Familie“, erzählt Jochen Siebel. Dabei wird großer Wert auf gemeinsame Aktivitäten gelegt. „Freitags gibt es immer ein Mittagessen im historischen

Pumpensaal, abends wird gerne Kicker oder Tischtennis gespielt, dazu gehen wir regelmäßig auf Fachexkursionen, Wanderungen und Radtouren und haben ein internes Fortbildungsnetzwerk.“

Einen großen Mehrwert für die Region bietet auch der Kulturverein in der Alten Pumpstation, der 2014 gegründet wurde. Ziel und Zweck ist die Förderung von Kunst und Kultur in Haan, im Kreis Mettmann und darüber hinaus. Mehr als 120 Mitglieder organisieren regelmäßig Kunstausstellungen und Konzerte, die im alten Pumpensaal stattfinden.

„Ich hatte sofort die Vision, in den historischen Mauern moderne Büroräume einzurichten.“

Jochen Siebel,
Geschäftsführer IP Siebel,
Architekt BDA



IP
SIEBEL

- ✔ In 2. Generation
- ✔ Gründungsjahr: 1959
- ✔ Branche: Architektur
- ✔ Mitarbeiter: 18
- ✔ Ausbildungsbetrieb: ja

Ingenieurplan Siebel GmbH
Zur Pumpstation 1
42781 Haan
Tel. 02129 - 93660
mail@ip-siebel.de
www.ip-siebel.com



Besser hören für mehr Lebensfreude

Ein gutes Gehör ist nicht nur wichtig für die Gesundheit, sondern macht auch glücklich, davon ist Birgit Wasserfuhr-Fischer überzeugt. Bei Hörgeräte Wasserfuhr gibt es daher eine sanfte Hörsystem-Anpassung in mehreren Schritten.



Fotos (4): Tim Oelbermann

Das Team: Walter Fischer, Amy Driessen, Birgit Wasserfuhr-Fischer und Jessica Fleuss

Eine Einschränkung der Hörleistung ist für viele Menschen ein Makel, den sie gerne verdrängen oder einfach ignorieren. Während der Gang zum Optiker leichter fällt und eine Sehhilfe oft als modisches Accessoire empfunden wird, löst ein Hörgerät zumeist Abwehrreaktionen aus. „Ich kann doch noch gut hören“, sagen viele Betroffene, obwohl der Fernseher bereits so laut gestellt ist, dass die Nachbarn genau mitbekommen, welches Programm gerade läuft, oder die Betroffenen bei Unterhaltungen ständig nachfragen müssen, weil sie den Gesprächspartner nicht

verstehen. Das ist auch anstrengend für die Mitmenschen.

Ansprechpartner in Sachen Tinnitus

Um 14 Uhr herrscht reger Betrieb bei Hörgeräte Wasserfuhr an der Hauptstraße in Solingen mitten in der Fußgängerzone. Die Kunden sind zu Hörtests oder einem Beratungsgespräch gekommen. Sei es, dass die Anpassung eines Hörgeräts ansteht oder zur Kontrolle. „Wir nehmen uns viel Zeit für die Beratung“, sagt Geschäftsführerin Birgit Wasserfuhr-Fischer, die sich vor mehr als 20 Jahren selbstständig gemacht hat. „Es ist uns besonders wichtig, dass der Kunde zu-

frieden ist. Deshalb ist es unsere Aufgabe, die Kunden ganz sanft und über mehrere Stufen an das Hören mit einem Hörgerät heranzuführen“, sagt die Hörgerätekustikmeisterin. Durch die Umgestaltung der Geschäftsräume ist zu den beiden Hörkabinen und dem Labor für Reparaturen und Reinigung ein weiterer Arbeitsplatz hinzugekommen, an dem Beratungsgespräche möglich sind. Zudem ist das Team gut aufgestellt: Neben der Hörakustikmeisterin und Geschäftsinhaberin Birgit Wasserfuhr-Fischer arbeiten Walter Fischer, Jessica Fleuss und Amy Driesser in dem Unternehmen. Neben qualifizierter Beratung und der Versor-

gung schwerhöriger Menschen – ob jung oder alt, dem Verkauf von Zubehör, der Reparatur und Wartung der Hörgeräte gehören auch Hausbesuche zum Leistungsspektrum des Unternehmens, das zudem Ansprechpartner in Sachen Tinnitus ist.

Nicht zu lange mit dem Hörtest warten

Es beginnt alles mit einem Hör- und Sprachtest. „Dieser ist natürlich kostenlos“, betont Birgit Wasserfuhr-Fischer. „Liegt der Sprachverlust bei etwa 30 Prozent, raten wir zu einem Hörsystem. Man kann nie früh genug beginnen und sollte so schnell wie möglich reagieren.“ Denn nichts ist schlimmer, als nicht mehr alles zu verstehen und deshalb nur noch eingeschränkt am Leben teilhaben zu können. „Dann ist ein großes Stück Lebensqualität verloren“, sagt sie. Kein Wunder, dass das Motto des Unternehmens lautet: „Besser hören für mehr Lebensfreude“. Nach einem Hörtest erfolgt eine umfassende Beratung. Dabei wird das für den individuellen Bedarf beste Hörgerät ausgewählt. Hat sich der Kunde für ein Modell entschieden, folgt bei weiteren Terminen die Anpassung, bei der beispielsweise die Feinjustierung vorgenommen wird. Denn so unterschiedlich wie die Menschen sind, so unterschiedlich ist auch deren Hörempfinden. „Unsere Kunden können selbstverständlich Modelle in ihrer vertrauten Umgebung testen“, sagt Birgit Wasserfuhr-Fischer.

Hörsysteme werden immer noch als negativ angesehen

Zu guter Letzt gibt es Kontrolltermine. Alles in allem kann der komplette Prozess drei bis vier Monate dauern. „Hörsysteme werden immer noch als negativ angesehen“, beobachtet die Geschäftsführerin. Das belegen auch die Zahlen. Etwa 15 Millionen Menschen waren schon einmal beim Ohrenarzt oder haben einen Hörtest gemacht. Aber nur drei Millionen Menschen haben ein Hörsystem. „Und die Dunkelziffer ist enorm.“ Ein weiteres Indiz für die fehlende Akzeptanz sei, dass viele Kunden ein Hörsystem als zu teuer empfinden. Zwar kann ein Hörgerät im Premium-Seg-



ment bis zu 3500 Euro kosten, doch bei den kleinen Helferlein handelt es sich nicht nur um hochwertige Produkte, deren Technik sich in der Vergangenheit enorm weiterentwickelt hat. „Man muss auch bedenken, dass es sechs Jahre lang einen kostenlosen Service für die Geräte gibt“, sagt sie und hofft, dass Hörsysteme in Zukunft als völlig normal empfunden werden. Die Palette an Hörsystemen ist heute sehr umfangreich. Die Zeit des großen beigefarbenen „Klotzes“ hinterm Ohr ist längst vorbei. Ob fast unsichtbar, knallbunt oder schlicht – vom Design her ist für jeden etwas dabei.

„Der beigefarbene
,Klotz' am Ohr
ist Vergangenheit.“

Birgit Wasserfuhr-Fischer,
Geschäftsführerin von
Wasserfuhr Hörgeräte



WASSERFUHR
HÖRGERÄTE & TINNITUS-ZENTRUM



- ☑ In 1. Generation
- ☑ Gründungsjahr: 2004
- ☑ Branche: Hörakustik
- ☑ Mitarbeiter: 5
- ☑ Ausbildungsbetrieb: ja

Hörgeräte Wasserfuhr GmbH
Hauptstraße 25
42651 Solingen
Tel. 0212 - 2237424
info@hoergeraete-wasserfuhr.de
www.hoergeraete-wasserfuhr.de

Familienunternehmen in Zahlen



Foto: Gettyimages/ Wirestock



40.000

Unternehmen in der Wirtschaftsregion Bergisches Städtedreieck



91

Anteil (in %) der Familienunternehmen an Firmen der bergischen Wirtschaftsregion



82

Anteil (in %) der Inhaber von Familienunternehmen, die an der Geschäftsführung beteiligt sind



25

Anteil (in %) der Inhaber von Familienunternehmen, die mindestens 70 Jahre alt sind



43

Anteil (in %) der Familienunternehmen, die sich mindestens in der dritten Generation befinden



2,5

Durchschnittliche Generation, in der Familienunternehmen geführt werden



1351

Bestandsjahre der in dieser Ausgabe vorgestellten Unternehmen



46

Anzahl an Generationen der in dieser Ausgabe vorgestellten Unternehmen

Impressum

Ein Magazin der B. Boll Mediengruppe

Verlag:
B. Boll, Verlag des Solinger
Tageblattes GmbH & Co. KG
Mummstraße 9, 42651 Solingen
In Zusammenarbeit mit
Remscheider Medienhaus GmbH &
Co. KG

Herausgeber:
Michael Boll, V. i. S. d. P.

Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH
Monschauer Str. 1,
40549 Düsseldorf
José Macias (verantwortlich),
Danina Esau,
Anja Kawohl,
Christian Werth

Anzeigen (verantw.): Jörg Laus

Layout und Grafik:
SiMa Design – Michael Sieger,
Laura Bartel, Lena Carstens,
Pascal Gerlach,
Grund 3, 42653 Solingen

Titelbild: Gettyimages/ TeamDAF
Weitere Bildquellen: Siehe Artikel
Bei Fotos ohne Angabe:
Das werbende Unternehmen

Zuständige Mediaberaterinnen:
Michelle Pientka, Fabienne Schneider,
Frauke Eich, Salima Khallouki

Druck:
Kern GmbH
In der Kolling 120, 66450 Bexbach

Auflage: 5.000 Exemplare

Es gilt die Anzeigenpreisliste 1,
Januar 2024.

2024

DIE KÖNIGE DER FESTE

GEMEINSAM UNGEZÄHMT FEIERN UND GENIEßEN

Veranstaltungskalender Remscheider Bräu :

01. Mai | Biergarteneröffnung mit Maibockanstich und Spanferkel vom Grill.
Blasmusik von „Rahels Musi“ im Biergarten ab 11:00 Uhr, Eintritt frei

09. Mai | Vatertag-Grillen im Biergarten ab 11:00 Uhr

22. Juni | Burger „All you can eat“ im Remscheider Bräu
26,50 € p.P. | Voranmeldung erbeten

Ende Mai bis 30. Juni | Matjeszeit im Remscheider Bräu

20. Juli | Spareribs „All you can eat“ ab 19:00 im Remscheider Bräu
26,50 € p.P. | Vorbestellung erbeten

30. Juni bis 30. August | Pfifferlinge in allen Varianten

September bis Januar | Muscheln

21. September | 2. Remscheider Musikrunde mit der Band QuerfeldBeat

28. September | Oktoberfest im Remscheider Bräu ab 20:00 Uhr
mit DJ Marcel Filodda | VVK: 12,00 € / AK: 15,00 €

Oktober bis November | Grünkohl

12. Oktober | Food Pairing mit Whiskey, 39,90 € p.P.
Als Partner Beam Suntory | Voranmeldung erbeten

Ungezähmter Biergenuss
aus Remscheid.

www.remscheider-brau.de





Wo
viele
MEHR
SCHAFFEN,

da ist meine Volksbank
im Bergischen Land.

Gemeinsam ans Ziel kommen.

Wir helfen Menschen bei der Verwirklichung ihrer Ideen. Deshalb unterstützen wir besonders den Sport und die Vereine in ihrem wertvollen Engagement. Passt auch gut zu unserem genossenschaftlichen Prinzip: Was einer alleine nicht schafft, das erreichen viele gemeinsam! Nutzen Sie unsere Plattform und sichern sich unseren Spendenbonus:

www.bergische-schaffen-mehr.de

Spenden
sammeln für
Ihren Verein:

