

KÖLNER MESSESPLITTER

„Gute Stimmung“

Köln. Unternehmer Max Paffrath, einer der Erfinder des Remscheider Gemeinschaftsstandes auf der Eisenwarenmesse (aus dem der bergische Gemeinschaftsstand wurde), ist bester Stimmung in Köln. „Es läuft gut“, strahlt der Spezialist für Locheisen. Paffrath hofft, dass der Gemeinschaftsstand trotz der Remscheider Finanz-



Alles im Griff: Claudia Betz von Heinrich Betz aus Radevormwald. Foto: Roland Keusch

schwäche Bestand hat. Die „Kleinen“ seien ja darauf angewiesen. Beim Radevormwalder Werkzeughersteller Betz, sozusagen der Solitär aus Rade, herrschte auch allein auf der Messe gute Stimmung. Peter Paul Lange vom Vertrieb: „Es ist eine sehr gute Messe; wir sind zufrieden“.

Zehn Jahre besteht das Remscheider Unternehmen „Edessö Tools and more“. Auf der Messe wird nach einem Namen für das „neue asymmetrische HW-Kreissägeblatt“ gesucht. Preis: Wellness-Wochenende für zwei im Bayerischen Wald. Der RGA berichtet auf der bergischen Seite „Wirtschaft in der Region“ kommenden Samstag über weitere Unternehmen und ihre Produkte. schatt

Fachhandel zeichnet Anbieter Völkel aus

Köln/Remscheid. Zum zehnten Male befragten der Arbeitskreis Werkzeuge (AKW) im Zentralverband Hartwarenhandel in Zusammenarbeit mit multitec-Bundesverband Produktverbindungshandel (PVH) Fachhändler aus verschiedenen Gebieten. Im Segment Präzisionswerkzeuge belegte das Remscheider Werkzeugunternehmen Völkel den ersten Platz – und wurde in Köln auf der Eisenwarenmesse ausgezeichnet. Bei der Umfrage, so teilt Völkel mit, bewerteten die Fachhändler die wichtigsten Unternehmen nach den Kriterien Pro-

duktinnovation, Preispolitik, Markttrou, Kundenpflege, Abverkaufunterstützung und Reklamationsverhalten – und kürten Völkel zur Nummer 1. „Für uns ist das eine Bestätigung unserer Strategie, den Fachhandel als natürlichen Partner für unser Unternehmen zu sehen“, freut sich Alexander Reul (Geschäftsführer Verkauf) über die Auszeichnung.

Sein Unternehmen verzichte bewusst auf die direkte Belieferung der Industrie. Der Fachhandel werde stets zu Bedingungen beliefert, die seine Wettbewerbsfähigkeit erhalte und stärke. Jüngstes Beispiel für die handelsfreundliche Preispolitik der Völkel GmbH sei die Einführung der Weltneuheit HexTap DS. Diesen doppelseitigen Handgewindebohrer mit einzigartigen Fähigkeiten bringe Völkel zum selben Preis auf den Markt wie einen klassischen Handgewindebohrer. Völkel beliefert aktuell rund 1 500 Kunden auf dem Weltmarkt. red



Sichtlich gute Stimmung hat man am Kölner Messestand von Völkel. Foto: Roland Keusch

KURZ BERICHTET

Deutsche Bank: Kunden fragen nach Trendwende

Bergisches Land/Remscheid. Die Kölner Eisenwarenmesse mit ihrer Bedeutung für die bergische Wirtschaft war auch gestern ein Thema am Rande eines Pressegesprächs in der Remscheider Zentrale der Deutschen Bank. Sie ist auch Schaltstelle für das bergische Umland. Peter Steffen (Foto), Leiter des Geschäfts mit großen Firmenkunden in der Marktregion Bergisches Land, erwartet insgesamt eine „wirtschaftliche Erholung in diesem Jahr“. Schließlich profitiere Deutschland, und damit auch die mittelständischen Firmenkunden der Region, von der Belebung der Weltwirtschaft, der Globalisierung und der nachhaltigen Dynamik des Welthandels. Der Standort sei mit seiner Struktur aber nicht einfach, betonte Steffen. In der heimischen Industrie sei man vorsichtig und stelle sich die Frage:



Haben die Kunden nun nur die Lager aufgefüllt oder gibt es tatsächlich eine Trendwende? Es gebe durchaus die Vorstellung, dass es einige Jahre dauern werde, bis man die Umsätze von 2006/2007 wieder erreichen werde. Die Deutsche Bank sieht aber keine „Kreditklemme“. Steffen: „Wir haben keinerlei Restriktionen bei der Kreditvergabe an bestimmte Branchen und stehen für Kredite zur Verfügung. Gleichzeitig sehen wir auch, dass die Nachfrage nach Kredit durch die noch eher verhaltene Investitionstätigkeit sinkt.“ In der bergischen Region gebe es 11 300 mittelständische Kunden der Deutschen Bank. Ende 2009 lag das Kreditvolumen bei 860 Millionen Euro. Ende 2009 betreute die Deutsche Bank in der Remscheider Marktregion im Bergischen rund 120 400 Privat- und Geschäftskunden, in Remscheid rund 33 400 Kunden. Das Geschäftsvolumen in der Marktregion wuchs um 2,7 Prozent auf 2,8 Mrd. Euro; in Remscheid um 1,9 Prozent auf 961 Mio. Euro. schatt



Michael Kleinbongartz von Kukko (links) mit einem neuen hydraulischen Abzieher auf der Eisenwarenmesse. Auch Olaf Scholz (rechts) von Hazet kann den Kunden viele Neuheiten präsentieren.



Alle Fotos: Roland Keusch

„Für manche exzellent“

EISENWARENMESSE I Bisher lief das Internationale Groß-Ereignis für viele gut bis zufriedenstellend. Heute ist letzter Tag.

Von Gerhard Schattat

Köln/Bergisches Land. „Angesichts zumeist geringer Erwartungen ist die Kölner Eisenwarenmesse bisher gut gelaufen, ja schon exzellent“, zieht Rainer Langelüdecke vom Remscheider Fachverband Werkzeugindustrie (FWI) ein vorläufiges Resümee – die Messe endet heute abend. Das werden zwar nicht alle Aussteller unterschreiben. Vielfach war aber „zufriedenstellend“ zu hören. Die Branche hat ja in der Krise gelitten. Und so sind manche Stände kleiner als früher und es gibt gut 18 bis 20 Prozent weniger Aussteller. Neuheiten lo-

cken dennoch. Und Rainer Langelüdecke würde am liebsten Messen wie die Metav (Metallbearbeitung) und die Eisenwarenmesse gemeinsam stattfinden lassen. Allein: Metav ist Düsseldorf und „Eisenwaren“ ist Köln. Michael Kleinbongartz von Kukko (mit Marken wie Turnus) aus Remscheid würde am liebsten wieder jedes Jahr eine Eisenwarenmesse haben. Sie findet aber nur noch alle zwei Jahr statt – unter anderem, nachdem vor Jahren die Elektrowerkzeughersteller den Messeausstieg verkündeten. Kukko sei nach einem Umsatzrückgang in 2009 gut ins neue Jahr gestartet, berichtet Kleinbon-

gartz. Der Spezialist für Abzieher (die meist in Autowerkstätten eingesetzt werden) hat beispielsweise einen neuen hydraulischen Radnabenabzieher entwickelt, mit dem 15 Tonnen Kraft übertragen werden können. Gedore aus Remscheid zeigt unter anderem in Köln einen neuen Werkzeug-Akkuwagen. Integriertes Strommodul und separate Energiespeicher bieten dabei netzunabhängige Stromversorgung auch im mobilen Zustand. Vorhandene Gedore-Werkzeugwagen können mit dem Energie-Modul nachgerüstet werden, berichtet Sandra Kratz vom Gedore Tool Center. Auf der Eisenwarenmesse bietet die Gedore-Gruppe mit „Carolus“, ein Alternativ-Sortiment, das „Produkte zu einem optimalen Preis-Leistungsverhältnis“ enthält.

ANZEIGE

DIE GANZE KRAFT DES RHEINLANDS

Rund 9 Mio. Menschen leben in Big City ACN, dem Verbreitungsgebiet unserer Tageszeitungs-Cooperation. Eine Klasse Masse, denn Kaufkraft, Konsumfreude und Bildung lassen Media-Herzen höher schlagen. Infos unter 0211-507028 oder unter www.acn-bigcity.de. Der Remscheider General-Anzeiger ist Mitglied von ACN.



Deutschlands Ballungsraum Nr. 1



Dirk Nimphius und Katharina Riedel mit Alarm-Bolzenseider und der wandelbaren Rohrzanze X-Grip.



Wolfgang Etmanski, Leiter Forschung und Entwicklung von Gedore, zeigt hier den neuen Akku-Werkzeugwagen.

Interesse reicht bis in den Orient

EISENWARENMESSE II Bergische Aussteller kommen mit Innovationen und guter Marke an.

Köln/Bergisches Land. Die Firma Alarm-Werkzeuge aus Remscheid, gehört wie VBW zur Stahlwille-Gruppe, präsentiert auf der Eisenwarenmesse Produktneuheiten: Die Rohrzanze X-Grip bietet als „Allround-Talent unter den Rohrzanzen alle drei Maulformen in einer Zange“. Die Alarm-Bolzenseider haben in diesem Jahr handgerechte Mehrkomponentengriffe bekommen. Damit liegen sie besser in der Hand – und der Rückschlag beim Trennen von Baustahl sei auf ein Minimum reduziert.

Hazet mit großem Assistenten

Zahlreiche Neuheiten zeigt Hazet aus Remscheid. So etwa den großen Werkzeugwagen Assistent 179 BIG-1 mit 13 Schubfächern, darunter zwei hohe – alle sind bis 25 Kilo belastbar. Der „robuste und technisch durch-

dachte Assistent“ besitzt ein dreistufiges Verriegelungskonzept für erhöhte Sicherheit und einen aufklappbaren Deckel für zusätzliche Werkzeuge. Hazet stellt etwa als Weltneuheit auch ein Bremsen-Entlüftungsventil-Werkzeug vor. Mit der Messe-Resonanz zeigt sich Marketingchef Olaf Scholz zufrieden. Für Köln gelte: „Wir haben hier ja ein Heimspiel.“ **Matador setzt auf die Marke** Werkzeug verkauft man beim Remscheider Hersteller Matador beispielsweise auch nach China – und auf der Eisenwarenmesse registrierte Firmenchef Peter Kissling spürbares Interesse aus dem Nahen Osten und Asien. Überhaupt sei aktuell ein Anziehen der Aufträge zu verspüren. Gefragt sei die etablierte deutsche Marke; es müsse aber



Daniela Vignali mit dem neuen Parat-Rollenkoffer.

Kooperation“. Neben Matador-Werkzeug wie Schraubenschlüsseln wird etwa der neue Werkstattwagen Vario mit Knipex-Zangen und Wera-Schraubendrehern (beide Wuppertal) bestückt. Der ausbaufähige Werkstattwagen Vario, der als „neues Konzept“ beworben wird, ist übrigens komplett „Made in Germany“.

Parat zeigt Präsenz

Der Remscheider Werkzeugkofferspezialist Parat zeigt trotz Insolvenzplanverfahrens Präsenz. „Der Aufschwung ist erkennbar“, sagt Produktmanager Thomas Eich und blickt positiv in die weitere Zukunft. Mit dem Verlauf der Messe ist man bei Parat bisher auch zufrieden. Neu vorgestellt wird in Köln ein Polycarbonat-Werkzeugrollenkoffer mit Teleskopauszug. schatt

dabei nicht alles „Made in Germany“ sein, sagt Kissling. Er setzt dabei auch, je nach Kundenwunsch, auf „bergische