



# Unternehmer-Termine 2021

## INHALT

- 
- 2 **Editorial: Vernetzung in Zeiten der Distanz**

---

  - 3 **Erstes virtuelles Unternehmerfrühstück mit der Parlamentarischen Staatssekretärin Elisabeth Winkelmeier-Becker**

---

  - 5 **Unternehmer-Abend: WEINQUELLE-ARDAU-Gruppe: Wie ein Weinvertrieb am Markt punktet**

---

  - 9 **Unternehmerfrühstück – CityFit: auf Expansionskurs auch mit Angeboten für Unternehmen**

---

  - 13 **Unternehmerfrühstück – Imkerei Thomas Rosenau: bis zu 7 Mio. Mitarbeiterinnen**

---

  - 17 **Neu im Unternehmer-Club pro Troisdorf: DEK GmbH**

---

  - 20 **Neu bei pro Troisdorf: Pipe Protection SH**

---

  - 22 **Standpunkt & Ausblick: Troisdorfs Bürgermeister Alexander Biber**

---

# Editorial: Vernetzung in Zeiten der Distanz

**Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf,** auch in Zeiten der Distanz hält der Unternehmer-Club pro Troisdorf die gegenseitige Vernetzung aufrecht. Gemeinsam leben wir unser Motto „Vernetzt mehr erreichen“. Wir haben uns im Mai 2021 mit dem ersten Virtuellen Unternehmer-Frühstück gemeinsam mit den RheinlandStudios von Rheinland-Akustik auf neue Wege begeben, um auch in Corona-Zeiten nahe bei Ihnen zu sein. Unser Gast war die Parlamentarische Staatssekretärin und Bundestagsabgeordnete Elisabeth Winkelmeier-Becker. Trotz guter Rückmeldungen wünschten viele Mitglieder eine Rückkehr zu persönlichen Begegnungen.

**Im zweiten Halbjahr 2021 konnten wir unter Einhaltung notwendiger Hygieneregeln zu unseren beliebten Präsenzveranstaltungen zurückkehren.**

Ende August trafen wir uns bei ARDAU/Die Weinquelle zu einem Unternehmer-Abend mit Weinprobe. Das auf ausgesuchte Weine von der Iberischen Halbinsel spezialisierte Vertriebsunternehmen verwöhnte die Gäste mit Kostproben aus seinem umfassenden Sortiment. Die Weinprobe fand statt auf der gemütlichen Terrasse an der Rückseite des opulenten Weinlagers. Dieses ist übrigens auf ökologische Weise gekühlt! Dafür erhielt ARDAU einen Nachhaltigkeitspreis.

Anfang Oktober stellte sich der Troisdorfer Standort von CityFit vor. Fitness ist gerade in Zeiten von Lockdowns und Home-Office ein wichtiges Thema. Wir fanden hier eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches unternehmerisches Handeln: Es geht darum, sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. CityFit unterhält eigene Corona-Testzentren. Gäste des Fitnessstudios können sich direkt am Eingang checken lassen. Das Interieur des Studios folgt einer beeindruckenden Designlinie. Die Geräte und Trainingsmethoden sind auf dem neuesten Stand, wie wir bei diesem Termin erfahren konnten.

Im November trafen wir uns – unter 2G-Bedingungen und mit Maske – in der Imkerei Rosenau. Beeindruckt hat uns die unternehmerische Initiative des Berufsimkers Thomas Rosenau angesichts stark veränderter Marktbedingungen infolge der Pandemie. Weil das Verkaufsgeschäft mit heimischen Honig-

produkten auf Herbst- und Weihnachtsmärkten zum Erliegen kam, ging der Imker auf Akquisetour unter Lebensmittelmärkten in der Region. Inzwischen ist er mit seinem Rheinland Honig in rund 70 Märkten der Region präsent. Er konnte seinen Umsatz halten und wird ihn voraussichtlich in Zukunft durch sein neues Vertriebsnetz erhöhen. Das ist das Resultat bemerkenswerter unternehmerischer Initiative.

**Für unternehmerischen Optimismus und die Bereitschaft zu vernetztem Handeln sprechen auch Neuzugänge in unserem Club.** In diesem Jahresheft stellen wir Ihnen zwei interessante Neumitglieder vor:

- seit diesem Jahr in Troisdorf: die DEK GmbH. Sie ist die national und international agierende operative Business-Einheit der Deutschen Echtheitskommission e. V. Dieser Verein befasst sich seit 1911 mit Qualitätsstandards für Textilien.
- eine Neugründung: die Pipe Protection SH GmbH, ein Kanalreinigungsunternehmen. Es residiert auf dem TroPark-Gelände an der Mülheimer Straße und hat gleich nach der Gründung den Weg in den Unternehmer-Club pro Troisdorf gefunden. Herzlich willkommen.

Troisdorfer Bürgermeister Alexander Biber gibt in einem Gastbeitrag einen Überblick zur aktuellen Themen dieser Stadt.

Allen aktuellen Problemen zum Trotz sind wir gemeinsam optimistisch, wenn wir auf Troisdorf blicken. Diese Stadt sucht ihresgleichen in der Region, was ihren Besitz mit agilen und innovativen Betrieben angeht.

Für das 1. Quartal des neuen Jahres planen wir unsere Mitgliederversammlung. Diese möchten wir gern als Präsenzveranstaltung durchführen, da es hier um eine notwendige Anpassung der Satzung unseres Clubs geht. Wir halten Sie darüber auf dem Laufenden!

**Ihnen allen wünschen wir ein friedvolles Weihnachtsfest und ein erfolgreiches 2022. Auf Wiedersehen im neuen Jahr!**

**Club-Vorstand:** von links Wolfgang Högemann, Heinz Nagel, Claudia Eich, Dr. Hildegard Sung-Spitzl und Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender.



**pro Troisdorf-Fact Sheet:**  
**Elisabeth Winkelmeier-Becker**

Seit 2005 Mitglied des Deutschen Bundestages.

Seit 29. November 2019 Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie im Kabinett Merkel IV

Seit dem 26. Oktober 2021 geschäftsführend.



**Elisabeth Winkelmeier-Becker**  
in den RheinlandStudios

## Parlamentarische Staatssekretärin zu Gast bei pro Troisdorf

In den RheinlandStudios von RheinlandAkustik fand am Mittwoch, 26. Mai, das erste virtuelle Unternehmerfrühstück des Unternehmerclubs pro Troisdorf und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft TROWISTA statt. Gäste waren Elisabeth Winkelmeier-Becker, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie, sowie Troisdorfs Bürgermeister Alexander Biber. Sie stellten sich den Fragen des pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzenden Christian Seigerschmidt und des TROWISTA-Geschäftsführers Wolf-Dieter Grönwoldt. Die TROWISTA ist MitausrichterIn.

**Mehr als 120 Unternehmerinnen und Unternehmer hatten sich für den Live-Stream angemeldet.** „Wir gehen neue Wege, um auch in Zeiten der Distanz Kontakt zu halten und gemeinsam mehr zu erreichen“, erklärte dazu pro Troisdorf-Vorsitzender Christian Seigerschmidt.

Zu Beginn der virtuellen Runde informierte TROWISTA-Chef Grönwoldt, wie eng sein Team die Troisdorfer Betriebe in der Krise betreut hat. Vorläufiges Fazit: Die Stadt sei

auch dank staatlicher Hilfsmaßnahmen glimpflich davongekommen: „Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Troisdorf ist mit 32 000 stabil geblieben.“ Auch die Zahl der Gewerbeanmeldungen überwiege mit rund 800 die Zahl der Abmeldungen (700) und ist auf Vorjahresniveau. Troisdorf sei sehr gefragt, was Gewerbeflächen angehe.



## Troisdorf als traditionellen und starken Industriestandort erhalten!

**Grönwoldt zur Digitalisierungsoffensive in Troisdorf:** „Mit der neuen Veranstaltungsreihe Digital-Forum Troisdorf treiben wir Digitalisierungsthemen aktiv voran. Zudem sind wir froh, mit dem vom Bund mit rund 3,6 Millionen Euro geförderten Innovationsprojekt 5G-im Industriestadtspark Troisdorf mögliche Anwendungen zu erforschen, die dann bundesweit übertragen werden können. Aktuell untersuchen zwei Unternehmen hier den Einsatz von Mixed Reality zur Fernwartung von Produktionsanlagen sowie ein 5G-basiertes Informations- und Leitsystem für Gabelstapler“.

Bürgermeister Alexander Biber informierte im Interview mit Christian Seigerschmidt über die am 3. Mai aufgelegte Kampagne „Troisdorf-Gutschein +plus“. Die Stadt nimmt 500 000 Euro in die Hand, um den lokalen Handel, Dienstleistung und Gastronomie in Pandemie-Zeiten zu unterstützen. Sie finanziert damit zu einem wesentlichen Teil 25-Prozent-Rabattgutscheine für Handel, Dienstleistung und Gastronomie in Deutschland.

**Bibers Zwischenbilanz:** „Inzwischen haben wir 3600 Gutscheine mit einem Volumen von 440 000 Euro verkauft. 115 000 Euro sind nach nur drei Wochen bereits in den heimischen Handel und die Gastronomie zurückgeflossen.“ In der durch Corona beschleunigten Auseinandersetzung lokaler Anbieter mit dem Online-Handel hat er gemeinsam mit der TROWISTA ebenfalls bereits Initiative ergriffen: Beim Land NRW ist ein Förderantrag aus Troisdorf in Arbeit, über den das Portal [www.troisdorf.city](http://www.troisdorf.city) zum Bestellportal für lokale Anbieter ausgebaut werden soll. Ein weiteres Thema sei die weitere Entwicklung der Innenstadt. Ein Förderprogramm des Landes ermögliche Vergünstigungen für Gewerbemieten, und damit auch Neugründer, so Biber. Die Parlamentarische Staatssekretärin Elisabeth Winkelmeier-Becker nahm im Interview mit dem pro Troisdorf-Vorsitzenden Christian Seigerschmidt Stellung zu den Vorteilen digitaler Technologien und der Leichtbau-Technologie, die auch unter Aspekten der Energieeinsparung interessant ist - zum Beispiel, um leichtere, energieeffizientere Autos und Flugzeuge zu bauen. Ihr Ministerium hat deshalb eine mit 300 Millionen Euro bezuschusste Leichtbau-Initiative aufgelegt.

**Winkelmeier-Becker zum Thema „Digitalisierung“:** „Die Corona-Situation hat dafür gesorgt, dass sich auch Unternehmen mit Digitalisierung auseinandergesetzt haben, die dies bisher noch nicht getan haben. Wir unterstützen das im Bundeswirtschaftsministerium durch Programme wie zum Beispiel „Mittelstand 4.0“ (<https://bit.ly/3upYQ3c>). Sie rief Unternehmen dazu, solche Programme zu nutzen und damit Ressourcen zu heben. Sie riet kleineren Unternehmen mit neuen Ideen dazu, mit großen, etablierten Firmen zu kooperieren, um neue digitale Ideen voranzubringen und den Standort Deutschland gemeinsam noch wettbewerbsfähiger zu machen.

Digitalisierung könne Ressourcen heben. Ein Beispiel dafür seien in die in Corona-Zeiten vielfach genutzten Videokonferenzen. Vernetztes Arbeiten im Homeoffice könne auch verkehrsentlastend wirken.

Auch die Kreislaufwirtschaft ist ein Schwerpunkt der Staatssekretärin. Bislang würde etwa ein Drittel aller eingesetzten Rohstoffe nicht recycelt, „obwohl sie es könnten“. Auch in der Batterie-Technologie müsse Recycling stärker mitgedacht werden.

Zur Frage nach staatlicher Unterstützung verwies sie auf zahlreiche Beratungsangebote ihres Ministeriums und rief Unternehmer dazu auf, die Homepage des BMWi zu besuchen. Eine Übersicht findet sich hier: <https://bit.ly/3usu000>

**Ein Thema im pro Troisdorf-Interview mit Christian Seigerschmidt** waren die auch im internationalen Vergleich hohen Energiekosten in Deutschland. Eine Ursache dafür, so Winkelmeier-Becker, seien die Kosten für CO<sub>2</sub>-Emissionen. Sie forderte ein gemeinsames internationales Vorgehen. Dann könne aus den frühzeitigen Bemühungen Deutschlands um CO<sub>2</sub>- sowie Energieeinsparung und -effizienz ein Wettbewerbsvorteil werden, da Deutschland schon über entsprechende Technologien und Produkte verfüge. Unabhängig davon sei es wichtig, dass „wir für ausreichend preiswerte und saubere Energie sorgen“. Die EEG-Umlage müsse in Zukunft sinken.

**Fazit dieses Morgens von Elisabeth Winkelmeier-Becker**, Bundestagsabgeordnete für den Rhein-Sieg-Kreis I und Parlamentarische Staatssekretärin im Bundeswirtschaftsministerium: „Wir haben in Troisdorf einen traditionellen und starken Industriestandort. Es geht darum, in innovative Technologien zu investieren, die Energiewende zu schaffen und gleichzeitig erfolgreich zu bleiben.“



**pro Troisdorf-Fact Sheet (1):  
Unternehmens-Gruppe ARDAU**

**Die WEINQUELLE** – Schwesterunternehmen des Fachhandels-treuen Großhandelsunternehmens ARDAU-Weinimport GmbH – ist im B2B & B2C-Sektor tätig. Sie sitzt seit 2017 in Troisdorf und wurde im Jahr 2002 gegründet. Die Firmen-Gruppe erzielt einen Jahresumsatz von 12 Millionen Euro.

**25 Mitarbeitende** – Lager, Einkauf, Buchhaltung, Außendienst (7).

**Zum Namen:** „Ardau“ ist das baskische Wort für Wein.

**Seit 1996** sitzt ARDAU an der Langbaughstraße 6 in Troisdorf mit 4000 Quadratmeter großem Lager: eine Million Flaschen.



Lagerhalle mit spanischem Stier

## WEINQUELLE-ARDAU-Gruppe: Wie ein Weinvertrieb am Markt punktet

Seit 1996 sitzt die ARDAU-Weinimport GmbH an der Langbaughstraße in Troisdorf. Auf 4000 Quadratmetern lagert der Weingroßhandel hier eine Million Flaschen. Sein Sortiment vertreibt er bundesweit an Fachhändler, Gastronomen, Industriekunden, die Lufthansa und den ausgesuchten Einzelhandel. Zur Unternehmensgruppe gehört die im B2B- und B2C-Sektor aktive WEINQUELLE. Mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Björn Gerhard und Prokuristin Susanne Nußbaum sprachen Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf, und Carsten Seim darüber, wie sich die Unternehmensgruppe erfolgreich am hart umkämpften Weinmarkt behauptet. Das Gespräch fand statt zur Vorbereitung eines Unternehmer-Abends von pro Troisdorf und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft TROWISTA am 25. August.

**Die ARDAU-Gruppe betreibt zwei Unternehmen an einem Standort in Troisdorf. Beide handeln mit Wein. Warum die Trennung?**

**Björn Gerhard:** Die ARDAU-Weinimport GmbH ist Fachhandels-treu und nur im B2B-Sektor tätig. Das bedeutet: Sie beliefert nur den Weinfachhandel, Weinbars sowie ausgesuchte Einzelhandelsunternehmen wie EDEKA und Kaufhof Karstadt bundes-

weit. Zum Kundenportfolio zählt auch die Lufthansa – wir liefern Bordgetränke und Weine für das Sortiment der Lufthansa-Ringeltauben-Shops. Wir führen Weine der iberischen Halbinsel, aus Frankreich und ein kleineres Sortiment aus Deutschland. Wichtig dabei ist: Alle diese Weine erhalten Sie nur bei uns. Die WEINQUELLE ist ein Schwesterunternehmen der ARDAU-Weinimport GmbH.



## pro Troisdorf-Fact Sheet (2): Unternehmens-Gruppe ARDAU

**Portfolio:** Weine, Schaumweine, Spirituosen und Feinkost von der iberischen Halbinsel, aus Italien, Frankreich, kleineres Sortiment aus Deutschland und Übersee.

### Umwelt & Nachhaltigkeit

**Photovoltaik-Anlage** auf dem Hallendach.

Im Dach integrierte Berieselungsanlage zur umweltfreundlichen Kühlung der Halle mit Grundwasser.

**Umwelt-Technik-Preis 2000** in der Rubrik „Wassertechnik“ – verliehen durch den Landrat des Rhein-Sieg-Kreises.

**Die Kataloge** werden klimaneutral auf Umweltschutzpapier nach FSC-Vorgaben gedruckt, worauf die Auszeichnung als „Ökoprot-Betrieb Troisdorf 2010“ folgte.

### Management:

**Björn Gerhard (34)**, Geschäftsführender Gesellschafter

**Trat 2017** nach dem Tod seines Vaters Thomas Gerhard ins Unternehmen ein. Zuvor bereits Vertriebsleiter eines Weinimporteurs in Luzern/Schweiz

**Bankkaufmann** (VR Bank Rhein-Sieg); Verschiedene berufliche Stationen: unter anderem Luftfracht-Begleiter; Sommelier-Ausbildung

**Susanne Nußbaum (43)**, Prokuristin

Groß- und Außenhandelskauffrau, Ausbildung im Weingroßhandel; IHK-Weiterbildung zur Handelsfachwirtin

**Seit 2001** bei ARDAU; Seit 2010 Prokuristin für Die WEINQUELLE

**Seit 2008** Prüfungsausschuss IHK Bonn-Rhein-Sieg – Bereich Großhandel

**Ehrenamt:** Lions Club Siegburg Löwensterne

## Exklusiv-Vertrieb für „Rotwein des Jahres“

Diese ist auch für den B2B-Sektor – Industriekunden/Gastronomen – und für den B2C-Sektor zuständig. Sie können dort auch als Privatkunde Weine, Präsente, Spirituosen kaufen. Wir sind mit unserem Angebot auch auf Online-Weinportalen vertreten.

**Herr Gerhard, wie kam Ihr Vater Thomas Gerhard, der ARDAU langjährig führte, zum Weinvertrieb?**

**Björn Gerhard:** Die Eltern meines Vaters hatten ein Weingut an der Mosel. Er hat damit gewissermaßen Wein im Blut gehabt. In den Weinvertrieb stieg er durch Kontakte zur spanischen Rioja-Kellerei Berberana



ein. Diese hatte 1967 auch die Vertriebsfirma ARDAU gegründet. Seit 1994 ist ARDAU in deutschem Besitz. Seit 1996 sind wir in Troisdorf. Ursprünglich beschränkte sich das Sortiment auf spanische Weine. Durch Fusion mit der Rheinischen Weinhandels-gesellschaft zur Jahrtausendwende haben wir unser Angebot auch auf portugiesische Weine ausgeweitet. Inzwischen bieten wir auch ausgesuchte Weine aus Italien, Frankreich, ein kleines Sortiment aus Deutschland und Übersee an. Im Lauf der Jahre haben wir auch passende Feinkost ins Sortiment aufgenommen – zum Beispiel köstliche spanische Chips mit Oliven- und Serrano-Schinken-Aroma sowie spanische Oliven. Unsere Fabelhaft-Schokolade lassen wir in Deutschland produzieren. Unsere Olivenöle kommen aus Italien.

**Auch Discounter verkaufen inzwischen hochwertige Weine. Zudem konkurrieren Sie mit einem wachsenden Online-Angebot. Wie differenzieren Sie sich in diesem Wettbewerb?**

**Susanne Nußbaum:** Es stimmt, der Markt wird immer schwieriger. Eine Stärke unserer Firmengruppe sind langjährig gewachsene und vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Unsere Kunden wissen, dass sie bei uns ihren Ansprüchen gerecht werdende Qualitätsprodukte erhalten. Alle unsere Produkte vertreiben wir deutschlandweit exklusiv: Sie sind also nur über uns erhältlich. Wir kennen alle unsere Produkte und wissen, welche Geschmacksnoten und welche Warenpräsentation unseren jeweiligen Kunden entspricht. Wir haben im gesamten Bundesgebiet sieben Außendienstler im Einsatz, die in ihren festen Gebieten rund 1200 Weinbars und Weinfachgeschäfte betreuen. Alle sind sehr produkterfahren, zum Teil ausgebildete Sommeliers, wie auch unser Geschäftsführer (lacht).

**Björn Gerhard:** Unsere Kunden wissen, dass sie preisklassenbezogen immer beste Qualität erhalten. Die Flaschenpreise bei uns beginnen bei 3,50 Euro und gehen bis rund 1900 Euro je Flasche. Wir probieren jeden neuen Wein in unserem Lager selbst. Der „Fabelhaft Tinto“ des Weingutes Niepoort, den wir exklusiv vertreiben, war übrigens mehrfach Rotwein des Jahres – ausgezeichnet vom Magazin „Weinwirtschaft“.

**Susanne Nußbaum:** Da wir alle unsere Weine kennen, können wir sehr persönliche Empfehlungen unterbreiten. Das können Discounter oder größere Vertriebe nicht leisten! Wir bilden uns kontinuierlich fort. Kunden haben bei uns die Möglichkeit, Weine kurzfristig zurückzugeben, wenn es wider Erwarten doch einmal nicht passen sollte.

25. AUGUST 2021

**Björn Gerhard:** Wir gehen sehr intensiv auf die Bedürfnisse unserer sehr heterogenen Kundschaft ein. Wir beliefern beispielsweise eine flippige Weinbar auf St. Pauli. Hier könnte beispielsweise unsere Wines & Roses-Edition passen, deren Flaschen die Namen unterschiedlicher Rocksongs wie zum Beispiel „Sympathie für the Devil“ tragen. Andere Kunden in alteingesessenen Weinfachhandels-Geschäften bevorzugen einen konservativeren Auftritt. Auch den bekommen sie bei uns.

Der Kundenbindung dienen auch Weinseminare, die wir vor der Pandemie veranstaltet haben sowie Wein- und Gin-Verkostungen, die wir nach der Pandemie am 30. Juli wieder aufgenommen haben.

**Susanne Nußbaum:** Ein Wettbewerbsvorteil ist bei uns auch die Individualität: Kunden haben bei uns die Möglichkeit, sich Flaschen der Marke „Fabelhaft“ ab einer Zahl von drei Paletten – also 1800 Flaschen – individuell etikettieren zu lassen. Eine wunderschöne

## Das Geschäft mit Wein ist kleinteiliger geworden

Rhein-Sieg-Edition-Edition hat der Künstler Josef Hawle mit Stadtmotiven aus zum Beispiel Troisdorf, Sieglar, Siegburg sowie anderen Orten und Städten aus der Region gestaltet. 50 Cent des Verkaufspreises gehen hier für wohltätige Zwecke an Lions-Clubs in Troisdorf und Siegburg. Es gibt weitere regionale Editionen – zum Beispiel Tünes & Schäl-Edition für Köln und eine Ausgabe für Hamburg. Auch Apollo-Optik hat sich über uns eigene Flaschen gestalten lassen.

### Sie führen auch Feinkost. Wie kam es dazu?

**Susanne Nußbaum:** Der Bedarf entstand durch unseren Präsent-service für Unternehmenskunden. Wir packen beziehungsweise liefern individuell und liebevoll gestaltete Präsentkörbe und packen Feinkost-Artikel dazu. Kleinere Mengen versenden wir innerhalb eines Tages. Bei größeren Chargen brauchen wir einen Vorlauf von ca.



**Gesprächsrunde: Fabian Wagner, Christian Seigerschmidt, Susanne Nußbaum und Björn Gerhard**



zwei Wochen. Die Abwicklung bei uns ist unkompliziert und schnell. In Corona-Zeiten hat dieses Geschäft einen Schub erhalten, weil viele Unternehmen wegen ausgefallener Weihnachtsfeiern auch ihren Mitarbeitenden Präsente geschickt haben. Die Kunden können entscheiden, ob sie oder wir als Absender auftreten möchten. Kunden können uns die Anschreiben/Grußkarten mitschicken und wir legen sie kostenfrei bei. Wir erledigen den Versand.

Natürlich können unsere Kunden auch die Präsente bei uns vor Ort abholen kommen und ihre Präsente persönlich an ihre Kunden/Freunde verteilen. Viele Weinfachhandelsgeschäfte haben auch eine kleine Delikatess-Abteilung, die wir mit unseren Feinkost-Produkten versorgen.

### Vertrieb ist immer auch ein Logistikthema. Was haben Sie hier zu bieten?

**Susanne Nußbaum:** Lieferungen bis 18 Flaschen versenden wir mit DHL. Ab 19 Flaschen erfolgt ein gekühlter Transport über die Spedition Nagel. Natürlich kann man bei uns auch direkt abholen kommen. Unser Lager ist Montag bis Freitag von 8:00 Uhr bis 17:00 Uhr geöffnet. Bereits ab 150 Euro kommt unser Wein versandkostenfrei.

### Wie hat sich Ihr Geschäft in den vergangenen zwei Jahrzehnten verändert?

**Susanne Nußbaum:** Es ist individueller geworden. Früher nahmen Fachhändler auch Paletten mit 600 Flaschen ab. Heute nehmen sie in der Regel nicht mehr soviel aufs Lager. Für uns sind die Aufwände dadurch gestiegen, weil das Geschäft kleinteiliger geworden ist.

### Wie hat Sie die Corona-Krise getroffen?

**Björn Gerhard:** Wir mussten drei Monate zwischen 40 und 60 Prozent kurzarbeiten lassen. Denn es gab Absatzeinbrüche, weil auch die Weinfachhändler und die Gastronomie schließen mussten. Insgesamt sind wir aber glimpflich durch diese Krise gekommen.



**Fabelhaft Rhein-Sieg-Edition mit Stadtbildern von Josef Hawle**

Ein Grund dafür: Wir hatten kurz vor Corona eine Lieferbeziehung mit Edeka aufbauen können. Hier ging der Betrieb wie in anderen Lebensmittelmärkten ja weiter. Geholfen hat uns auch ein Ausnahme-Vintage-Portwein von Niepoort, der zum Beispiel durch Parker mit 99/100 Punkten ausgezeichnet wurde und sich einer sehr hohen Nachfrage erfreut. Wer diesen Jahrhundertwein im Keller hat, darf auf Preissteigerungen hoffen. So einen Portwein gab es meiner Meinung nach noch nie!

**Ein solcher Jahrhundert-Wein kann Ihr Jahresgeschäftsergebnis mitbestimmen?**

**Björn Gerhard:** Ja, so ist es.

**Susanne Nußbaum:** Um unser Geschäft in der Corona-Krise zu stärken, haben wir im Rhein-Sieg-Kreis auch kostenlos an Kunden ausgeliefert. Beteiligt waren wir auch an einer digitalen Weinprobe der VR-Bank Rhein-Sieg eG in der Vorweihnachtszeit.



**Langjähriger  
Chef von  
ARDAU:  
Thomas  
Gerhard**

**Wie kann man Wein digital probieren?**

**Christian Seigerschmidt:** Wir haben diese digitale Weinprobe anstelle einer Weihnachtsfeier durchgeführt. Und das funktionierte folgendermaßen: Willibert Pauls, ne Bergische Jung, und die Vorstände unserer Bank waren gemeinsam mit Björn Gerhard bei ARDAU als Weintester vor Ort. Sie waren Corona-konform im Gebäude verteilt und für die Mitarbeitenden zuhause auf den Bildschirmen zu sehen. In der WEINQUELLE-Zentrale hat RheinlandAkustik das Event gestreamt. Jeder Mitarbeitende hatte zuhause eine begrenzte Gäste eingeladen und verfolgte den Livestream. Mit Gästen waren das sicher rund 1000 Menschen. Jedem Mitarbeiter-Haushalt hatten wir ein WEINQUELLE-Weinpaket mit je sechs Flaschen Wein zukommen lassen. So konnten sie mit ihren Gästen dezentral an der Weinprobe teilnehmen. Es war ihnen auch möglich, sich mit Kommentaren zu ihren Geschmackseindrücken im Stream zuschalten. Das war ein genussvolles und gelungenes digitales Event mit DIE WEINQUELLE!

**Interview: Christian Seigerschmidt,  
Carsten Seim**

#### Studios:

**Troisdorf** (2700 m<sup>2</sup>): Frankfurter Straße 19-23  
Performance EMS-Studio (120 m<sup>2</sup>):

Junkersring 3

Ab Januar 2022 (geplant): neues Fitnessstudio  
in Troisdorf in den Räumen der Kletter-  
halle CityFit Vertikal (2000 m<sup>2</sup>): Junkersring 3

**Niederkassel** (2000 m<sup>2</sup>): Gladiolenweg 100

**Sankt Augustin** (2400 m<sup>2</sup>): Bonner Straße 137

Trainierende haben im Rahmen ihrer City-  
Fit-Mitgliedschaft Zugang zu allen Studios.

Seit 2018 Geschäftsführender Gesellschafter  
der CityFit Sport- und Freizeit GmbH:  
Altan Yüklér

## CityFit: auf Expansionskurs auch mit Angeboten für Unternehmen

Gemeinsam mit seinem Partner Alexander Krause aus Münster führt der Troisdorfer Altan Yüklér die CityFit Sport- und Freizeit GmbH als geschäftsführender Gesellschafter. Das Unternehmen ist mit Fitnessstudios in Troisdorf, Niederkassel und Sankt Augustin präsent. Darüber hinaus betreibt es im Gewerbegebiet am Junkersring ein EMS-Studio und eine Kletterhalle. Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender des Unternehmerclubs pro Troisdorf, und Carsten Seim sprachen mit Yüklér über Zielgruppen, Alleinstellungsmerkmale und Perspektiven seines Unternehmens.

#### Herr Yüklér, wie sind Sie dazu gekommen, als Unternehmer in der Fitnessbranche aktiv zu werden?

**Yüklér:** Ich bin gelernter Hotelkaufmann – aber mein Ziel war es, mein Hobby zum Beruf zu machen. Das Fitnesstraining ist meine Leidenschaft! 2009 hat ein Kölner Immobilienunternehmen die Geschäftsräume des 2005 geschlossenen Möbelhauses Mertens übernommen. Der Geschäftsführer dieses Immobilienunternehmens, Dieter Gawron, hat gemeinsam mit meinem Partner Alexander Krause in der 2700 Quadratmeter großen ersten Etage unser Fitness-Studio

eingerrichtet. CityFit war geboren. Ich war zunächst noch nicht geschäftsführender Gesellschafter, sondern habe hier als Clubleiter gearbeitet. Unser Unternehmen ist in Troisdorf gestartet und dann nach Niederkassel und Sankt Augustin expandiert. 2018 bekam ich die Möglichkeit, die Unternehmensanteile von Dieter Gawron zu übernehmen und bin seither geschäftsführender Gesellschafter. In Troisdorf, Niederkassel und Sankt Augustin sind wir Mieter. Die Arena Vertikal am Junkersring haben wir gekauft und werden hier im kommenden Jahr ein weiteres Fitnessstudio eröffnen.





Virtuelles Training bei CityFit

## pro Troisdorf-Fact Sheet CityFit Sport- und Freizeit GmbH (2)

**Team:** 89 – davon 30 fest angestellt

**Ausbildung:** aktuell sechs Auszubildende – viele davon im Dualen Studium auf dem Weg zum Bachelor-Abschluss als Fitnessökonom oder im Fach Gesundheitsmanagement. Ausbildung für den eigenen Personalbedarf.

**Geplante Expansion:** Siegburg, Bonn, Köln

**Internet:** [www.cityfit-clubs.com](http://www.cityfit-clubs.com)

**Interviewpartner:** Der 1982 in Troisdorf geborene Altan Yüklér hat zunächst selbst bei CityFit gearbeitet. 2018 kaufte er die Anteile eines weiteren Gesellschafters und ist seither neben Alexander Krause Geschäftsführender Gesellschafter der CityFit Sport- und Freizeit GmbH.



Interview: Altan Yüklér und Christian Seigerschmidt

## EMS: spannend für Unternehmer\*innen

### Wie hat sich die Corona-Krise auf Ihre Mitgliedschaft ausgewirkt?

**Yüklér:** Vor Corona waren es mehr Mitglieder, wir haben rund 20 Prozent verloren. Es ist normal, dass übers Jahr hinweg Mitglieder wieder kündigen. Nur wegen der Pandemie kamen keine neuen Mitglieder. Im Juni, als wir nach neun Lockdown-Monaten wieder öffnen durften, hat die Nachfrage aber wieder stark angezogen.

### Wie haben Sie die lange Zeit des Corona-Lockdowns wirtschaftlich überbrücken können?

**Yüklér:** Durch unsere treuen Mitglieder! Denen sind wir sehr dankbar für diese Solidarität! Im ersten Lockdown haben wir keinerlei Staatshilfe erhalten. Unsere Soforthilfe haben wir vollumfänglich zurücküberwiesen. Vor allem: Was sind 25 000 Euro Soforthilfe? Bereits die Monatsmiete des Troisdorfer Standortes bewegt sich fast in dieser Größenordnung.

### Wenn man durch ihr Studio geht, fällt auf, dass Sie großen Wert auf Innendesign legen. Wer steht dahinter?

**Yüklér:** Vielen Dank für das Kompliment! Das Design stammt von uns selbst, wir legen sehr viel Wert auf eine Wohlfühl-atmosphäre: Pariser U-Bahn-Kacheln an den Wänden, der anthrazitfarbene Boden, die gedämpfte Beleuchtung. Niederkassel hat ebenfalls das Design aus Troisdorf. In Sankt Augustin wollten wir das Design ebenfalls einziehen, haben dieses Investment aber wegen der Corona-Einbrüche auf das kommende Jahr verschoben.

### Auf welche Zielgruppe sind Sie im Wettbewerb mit anderen Studios fokussiert?

**Yüklér:** Zu Beginn haben wir mit unseren Studios verstärkt ein jüngeres Publikum angesprochen. Inzwischen haben wir stark differenzierte Angebote, die auch ältere Professionals ansprechen.

### Können Sie uns Beispiele dafür nennen?

**Yüklér:** Ein Beispiel dafür ist unser neuer Milon-Zirkel. Das ist ein Kreis von Geräten,

auf denen man in nur 40 Minuten ein effektives Ganzkörpertraining absolvieren kann. Je nach Wunsch können Sie hier etwas für Ihr Gewicht tun, Muskeln aufbauen oder auch speziell den Rücken stärken. Dieser Milon-Zirkel zieht vor allem Ältere an. Nach einer Einweisung durch den Trainer werden sie in diesem Zirkel digital durch alle Übungen geführt. Die Geräte sind individuell auf jeden Teilnehmer programmiert.

Ein weiteres Angebot für Menschen mit knappem Zeitbudget ist unser CityFit-Performance-Studio. Hier bieten wir ein sogenanntes EMS-Training an, das in nur 20 Minuten exzellente Ergebnisse bringt.

### Was steckt hinter der Abkürzung EMS – und was macht dieses Training so zeiteffektiv?

**Yüklér:** Die Abkürzung EMS steht für Elektrische Muskelstimulation. Trainierende tragen eine Funktionsweste. Durch diese werden niedrige elektrische Reizstromimpulse geleitet. Das führt zu einer besonders intensiven Muskelstimulation. Das macht EMS-Training deutlich effektiver für den Muskelaufbau, als herkömmliches Fitnesstraining. In kürzerer Zeit – eine Einheit dauert 20 Minuten – lassen sich beachtliche Erfolge erzielen. Bereits nach wenigen Wochen sind Muskeln besser definiert und messbar leistungsfähiger. Daher ist dieses Training für Menschen mit knappem Zeitbudget besonders geeignet. Viele Unternehmer\*innen nutzen das EMS-Studio am Junkersring, um sich unter Betreuung durch einen Personal Trainer in einem Minimum an Zeit in Form zu bringen. Ich mache das selbst einmal die Woche – und es bringt mich in 20 Minuten an meine Grenzen.

### Gibt es weitere Alleinstellungsmerkmale, mit denen Sie punkten können?

**Yüklér:** Wir haben einen 500 Quadratmeter großen Freihandlungsbereich für Kraftsportler. So etwas kennt man in dieser Größenordnung sonst nur aus den Vereinigten Staaten. Hier trainiert auch das Troisdorfer



## Zeiteffektiv: Training mit dem Milon-Zirkel



Football-Team „Jets“. Sie ziehen auf einer eigens dafür geschaffenen Laufstrecke auch schwere Schlitten. Wir bieten in einem speziellen Functional Turm auch Athletic-Kurse mit einem Personal Trainer an. Wir verfügen darüber hinaus auch über Geräte, die sonst niemand im Umkreis hat. Sie stammen von Hoist. Arnold Schwarzenegger, der im Studio auch auf mehreren großen Wandbildern abgebildet ist, schwärmt davon. Diese Geräte führen Nutzende so, dass sie nichts falsch

machen können. Das ist wichtig, denn falsche Bewegungen im Kraftbereich können sehr gefährlich sein.

Weitere Besonderheit bei uns sind virtuelle Trainings. Reale Trainer aus unserem Team begleiten Kursteilnehmer auf den Bildschirmen beim Cycling oder beim Rudern. Level, Minuten – alles kann man sich individuell einstellen. Auch wenn einer unserer Zumba-Trainer ausfällt, steht er auf einem Bildschirm im Kursraum zur Verfügung, und Teilnehmende können so ihren Work-out machen.

### Ab welcher Summe kann man bei Ihnen trainieren?

**Yükler:** Das ist bei uns ab 5,90 Euro pro Woche möglich. Inklusiv sind Mineralgetränke und Wasser. Interessant ist auch unser All-in-Angebot. Darin enthalten sind wöchentlich auch 30 Minuten auf den Ergoline Collagen Sonnenbänken, die wir im Studio haben. Enthalten sind in diesem Angebot rabattierte Eiweißdrinks, die es für 1 Euro statt normalerweise 2,50 Euro gibt, Live Kurse, original PowerPlate. Diese Option kostet nur 9,90 Euro pro Woche, und auch der zeitsparende Milon-Zirkel gehört dazu.

### Wie kommen Sie an Ihre Kunden?

**Yükler:** In 90 Prozent aller Fälle kommen neue Mitglieder auf Empfehlung. Weitere zehn Prozent kommen über Social-Networ-

king – zum Beispiel Facebook, Instagram oder auch Google-Adwords. Für Online-Marketing geben wir monatlich 4000 bis 5000 Euro aus. Wir sind hier mit Bildern, Videos und Werbe-Aktionen unterwegs. Das muss man heute tun, um am Ball zu bleiben. Wir führen auch alle zwei bis drei Jahre neue Trainingsangebote für unsere Kunden ein. Es muss immer etwas Neues kommen.

### Gibt es speziell auf Unternehmen zugeschnittene Angebote bei Ihnen – beispielsweise im Gesundheitsmanagement?

**Yükler:** Wir bieten Unternehmen eine zuvor festgelegte Zahl von Mitgliedskarten zu günstigen Vorzugspreisen an. Diese Karten können die Unternehmen an Mitarbeiter verteilen. Dieses Modell funktioniert unbürokratisch. Das ist ein Vorteil für beide Seiten. Wer seinen Mitarbeitenden etwas Gutes tun will, kann ihnen damit ein Jahr Fitness schenken. Zudem haben auch wir die Erkenntnis gewonnen, wie sehr Mitarbeitende eine nichtmonetäre Zuwendung Ihres Arbeitgebers schätzen. So kamen beispielsweise Teamtouren nach Amsterdam und Barcelona bei uns sehr gut an. Ein geschenktes Jahr Fitness-Club-Mitgliedschaft könnte ähnliche Effekte bei Arbeitnehmern haben. Gesundheit liegt gerade in diesen Zeiten ja wieder stark im Trend.

### Corona – wie gehen Sie mit dem Risiko einer drohenden vierten Welle um?



Christian Seigerschmidt und Altan Yüklér an einem Gerät des Milon-Zirkels.

**Yüklér:** Bei uns gelten die 3G-Regeln. Trainieren kann bei uns nur, wer geimpft, genesen oder getestet ist. Das kontrollieren wir auch. Nur was ist, wenn Corona-Tests für nicht Geimpfte im Oktober kostenpflichtig werden? Werden sich Mitglieder dann abmelden? Wir haben in der Pandemie Corona-Testzentren unter dem Namen CityCare eröffnet. Ich denke über eine Test-Flatrate für unsere Mitglieder nach: Für einen Monatsbeitrag sollen sich diese dann so oft, wie sie möchten, testen lassen können. Das wäre eine mögliche Lösung dieses Problems. Ich selbst bin voll geimpft, aber ich respektiere, wenn sich jemand nicht impfen lassen möchte. Wenn das 2G-Modell kommen sollte, könnte es schwierig werden.

**Wie lange muss ich mich bei Ihnen vertraglich binden?**

**Yüklér:** Normalerweise für ein Jahr. Aber aktuell bieten wir auch monatliche Kündigungsmöglichkeiten an, weil viele Menschen sich in diesen Zeiten nicht längerfristig binden möchten. Diese Option ist für einen wöchentlichen Aufpreis von 1,00 Euro verfügbar.

**Eine Frage, die viele Unternehmen bewegt: Wie rekrutieren Sie Ihr Fachpersonal?**

**Yüklér:** Wir bilden selbst und für den eigenen Bedarf aus. Die meisten unserer

Auszubildenden absolvieren Duale Studiengänge mit Bachelor-Abschlüssen als Fitnessökonom bei der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement, DHfPG, in Köln oder wahlweise im Fach Gesundheitsmanagement. Diese Ausbildung dauert dreieinhalb Jahre. Wir bilden für den eigenen Bedarf aus und bieten gute Aufstiegsmöglichkeiten.

Unsere Regionalleiterin – verantwortlich für alle CityFit-Standorte – war unsere erste Auszubildende. Die Clubleitungen in Sankt Augustin und Niederkassel haben ihre Ausbildung ebenfalls bei uns absolviert. Wir sind auch offen dafür, wenn Mitarbeitende auf ihren Bachelor-Abschluss noch einen Master draufsetzen möchten. Das spricht sich herum und macht uns als Arbeitgeber attraktiv.

Wir sind als Unternehmen weiter auf Expansionskurs und wollen in den kommenden drei Jahren beispielsweise in Siegburg, Bonn und Köln weitere Zentren aufbauen, für die wir weitere Fachkräfte brauchen und ausbilden werden. Ohne Corona hätten wir sicher bereits jetzt zwei weitere Standorte.

**Interview: Christian Seigerschmidt, Carsten Seim**



*Imkerei Rosenau*  
BESTES AUS DER NATUR

**Vor der Zentrale im Heidegraben: Elisabeth Winkelmeier-Becker (MdB), Katharina Gebauer (MdL), Claudia Eich, Christian Seigerschmidt, Bürgermeister Alexander Biber, Thomas Rosenau und Wolf-Dieter Grönwoldt**

## Imkerei Thomas Rosenau: bis zu 7 Mio. Mitarbeiterinnen

Seit 2015 betreibt der Berufsimker Thomas Rosenau gemeinsam mit seiner Lebensgefährtin Katharina Mertsch eine regionale Imkerei in Troisdorf-Altenrath. Er legt Wert auf naturgemäße Bienenhaltung und eine qualitativ hochwertige Honiggewinnung. Im Zentrum steht der „Rheinland Honig“. Darüber hinaus bietet er weitere Bienenprodukte an: Dazu zählen Bienenwachskerzen, Blütenpollen, Propolis-Produkte, Bienenwachs-Salben, Honig-Seifen, Honig-Bonbons, Honigwein (Met) und vieles mehr. Zur Vorbereitung eines Unternehmerfrühstücks in seiner Imkerei am 25. November sprach er mit dem pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzenden Christian Seigerschmidt und dem Journalisten Carsten Seim über seinen Beruf und Besonderheiten seiner Imkerei. Veranstalter dieses Unternehmerfrühstücks sind der Unternehmer-Club pro Troisdorf und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft TROWISTA.

**Herr Rosenau, Sie bezeichnen sich als Berufsimker. Wie wird man das? Und was unterscheidet Sie von „Hobby-Imkern“?**

**Thomas Rosenau:** Ich war schon als Jugendlicher von der Imkerei begeistert und engagierte mich in einer Bienen-AG an der Gesamtschule Troisdorf. Mich hat dieser Beruf immer fasziniert, weil er sehr vielseitig ist – und eben nicht der klassische

Bürojob. Im Rahmen meines Studiums der Agrarwissenschaften an der Universität Bonn belegte ich Module im Bereich Bienenwirtschaft. Im Anschluss habe ich eine zweijährige Ausbildung zum Tierwirt, Fachrichtung Imkerei, an der Lehr- und Forschungsimkerei der Universität Bonn absolviert und war dort noch eine Zeitlang angestellt.





## pro Troisdorf-Fact Sheet Imkerei Thomas Rosenau (2)

**Team:** Es besteht aktuell aus Thomas Rosenau selbst und seiner Lebensgefährtin Katharina Mertsch. An Frühjahr 2022 will die Imkerei Rosenau ein oder zwei Azubis einstellen. Während der Ernte unterstützen zehn bis 15 Aushilfen die Arbeit der Imkerei.

**Rund 200 Bienenvölker** mit im Sommer je 35 000 Bienen – zusammen also in der Spitze rund 7 Millionen Bienen.

### Aktionsradius für die Aufstellung der

**Beuten:** 50-Kilometer-Radius rund um Troisdorf. Beuten sind Kästen, in denen Bienenvölker leben.

**Investment:** bisher rund 500 000 Euro. Geplant: rund 1 Million Euro.

**Zukunft:** Im kommenden Jahr soll ein zweites Unternehmen gegründet werden: die Honigmanufaktur Rosenau. Am neuen Standort soll die Produktion untergebracht werden. In Altenrath verbleiben Verkauf und Schulungen rund um die Imkerei.

### Internet & Webshop:

[www.imkerei-rosenau.de](http://www.imkerei-rosenau.de)

## Kooperationen mit Rewe, Edeka und Hit

2015 habe ich mich selbstständig gemacht. Im April 2022 werde ich meine Meisterausbildung beendet haben. Denn mein Ziel ist es, zwei Ausbildungsstellen zu schaffen. Darüber hinaus: Der Begriff „Berufsimker“ ist nicht geschützt. Der des Imkermeisters ist es aber schon.

### Beschreiben Sie uns bitte Ihr Waren-Portfolio.

**Rosenau:** Zentrales Produkt ist unser Rheinland-Honig aus der Region. Wir stellen aber auch eine Vielzahl anderer Produkte her oder lassen diese mit unserem Honig als Grundlage herstellen: zum Beispiel Kerzen aus Bienenwachs, Honig-Spirituosen – Honigwein – Met –, Honig-Grappa aus unserem Akazienhonig, Honig-Bonbons, Bienenwachs-Salben, Honig-Seifen. All das können unsere Kunden bei uns in Altenrath, aber auch über unseren Webshop auf [www.imkerei-rosenau.de](http://www.imkerei-rosenau.de) kaufen. Wir flankieren unser Sortiment mit Produkten aus der Region – zum Beispiel mit Rapsöl vom Hof Becker in Niederkassel, dessen Raps-Pflanzen unsere Bienen bestäuben. Im rückwärtigen Teil unseres Altenrather Standortes mit rund 330 Quadratmetern Fläche unterhalten wir auch Produktionsanlagen.

### Wie sind Sie nach Altenrath gekommen?

**Rosenau:** Hier stand ein früherer Getränkemarkt leer. Im Januar 2020 habe ich die stark renovierungsbedürftige Halle übernommen. Der Umbau hat rund acht Monate gedauert. Der Fußboden aus Klick-Vinyl stammt übrigens von Gerflor, ein Troisdorfer Unternehmen. Die Außenwerbung hat die NagelTeam GmbH aus Spich geliefert. Regionale Netzwerke sind mir wichtig. Im Oktober 2020 haben wir eröffnet. Natürlich hat unser Marketing Corona-bedingt gelitten. Wir waren in den Vorjahren mit unseren Produkten auf vielen Herbst- und Weihnachtsmärkten unterwegs. Das ist leider Pandemie-bedingt weggebrochen.

### Haben Sie in der Pandemie Umsatz- einbrüche erlitten?

**Rosenau:** Praktisch nicht. Das hat mit einer wichtigen Erweiterung unseres Vertriebskanals zu tun: Wir sind aktiv auf Rewe und Edeka zugegangen. Diese Märkte suchen für ihre regionalen Angebote gute Produkte, weil viele Konsumenten das wünschen. Diesen Trend griffen wir mit unserer Akquise auf. Wir haben Marktleiter in einem Bereich von 50 Kilometern angesprochen – mit Erfolg. Aktuell bedienen wir rund 50 Rewe-Märkte, eine Handvoll Edeka-Märkte und auch einige Hit-Märkte. Wir sind auch im Nahkauf Oberlar vertreten. Insgesamt haben wir inzwischen rund 70 Verkaufsstandorte. Das könnte unseren Umsatz in diesem Jahr sogar verdoppeln. Von unserem Laden in Altenrath allein könnten wir nicht leben, präsentieren hier eine aber unser komplettes Sortiment. Für Unternehmen interessant sind auch die Präsentkörbe, die wir hier ausstellen. Seit Corona spielt auch der Online-Shop auf unserer Webseite eine wichtigere Rolle.

### Was haben Sie investiert, um Ihr Unternehmen zu gründen? Es ist sicher nicht so leicht, Bankkredite für eine Imkerei zu erhalten.

**Rosenau:** Das stimmt. Ich denke, dass Banker sehr selten mit einem gründenden Imker konfrontiert sind. Da hilft auch kein ausgefeilter Businessplan. Vieles haben wir durch Eigenkapital abgedeckt. Die Investitionen im Lebensmittelbereich sind beachtlich, weil die Technik aufwändig ist. Wir haben bisher rund eine halbe Million Euro in die Betriebsausstattung investiert. In den kommenden Jahren planen wir mit weiteren Investitionen von rund einer Million Euro. Hierbei kommt uns zugute, dass wir als Landwirte eine gute Förderkulisse haben – zum Beispiel KfW-Mittel, NRW-Bank und EU.

### Mit welchem Team arbeiten Sie?

**Rosenau:** Aktuell sind meine Lebensgefährtin und ich im Team. Im kommenden Jahr

## 200 Bienenvölker unterwegs



wollen wir einen oder zwei Auszubildende einstellen. In der Erntezeit beschäftigen wir zehn bis 15 Aushilfen.

### Es ist speziell, mit Bienen zu arbeiten ...

**Rosenau:** Das stimmt. Viele unserer Aushilfen sind langjährig dabei. Manche sind zu uns gestoßen, weil sie neugierig auf die Arbeit in einer Imkerei waren. Andere stammen aus der Landwirtschaft.

### Ziehen Sie bei der Arbeit die typischen Imker-Anzüge an?

**Rosenau:** In der Regel nicht. Meist tue ich das nur, wenn ich den Rasen vor den Beuten mähe. Wir halten unsere Völker in Kästen, die in der Fachsprache „Beuten“ heißen. Das Mähen vor ihren Behausungen mögen die Bienen nicht so. Ansonsten sind sie so sanftmütig, dass ich den Schleier und Anzug nicht brauche. Ein bis zwei Rauchstöße reichen, und sie ziehen sich in die unteren Lagen des Bienenstocks zurück. Sie glauben dann nämlich, dass der Wald brennt und suchen Schutz. Als Imker haben Sie dann freie Bahn.

### Wie viele Bienenvölker beziehungsweise fliegende Mitarbeiterinnen haben Sie?

**Rosenau:** Wir haben aktuell rund 200 Bienenvölker. Im Sommer hat jedes Bienenvolk rund 35 000 Bienen.

### Rechnerisch also bis zu sieben Millionen fleißige Mitarbeiterinnen...

**Rosenau:** Richtig. Diese Zahl stimmt für den Sommer, wenn viele Arbeiterinnen für das Sammeln des Nektars gebraucht werden. Wir stellen unsere Beuten in einem 50-Kilometer-Radius rund um Troisdorf auf. Der Imker spricht hier vom „Wandern“. Manche Beuten stehen auch an festen Plätzen, wenn es um sortenreine Produkte wie unseren Akazienhonig oder Fenchelhonig geht. Un-

sere Arbeit ist stark wetterabhängig. Gerade im zurückliegenden verregneten und kühlen Sommer bleiben die Bienen in ihren Beuten.

### Man findet Bienenstöcke auch auf Kreisverkehren – zum Beispiel am Rotter See. Ist das ein Problem für die Tiere?

**Rosenau:** Nein. Bienen sind taub. Sie hören den Verkehrslärm nicht. Wir bevorzugen aber naturnahe Standorte. So haben wir beispielsweise Völker in Randbereichen des Golfplatzes am Clostermanns Hof. Hier gibt es naturbelassene Ausgleichsflächen mit vielen blühenden Pflanzen und Bäumen.

### Immer wieder berichten Medien vom Bienensterben. Wie wirkt sich das bei Ihnen aus?

**Rosenau:** Wir merken das so gut wie gar nicht. Nach meinem Eindruck wird hier in den Medien auch einiges übertrieben. Wir haben im mehrjährigen Mittel Verluste unter 2 Prozent.

### Wie gehen Sie mit Bienenschädlingen um?

**Rosenau:** Potenzieller Feind der Bienen ist die Varroamilbe, die sich in der Brut einnistet. Wir behandeln das mit Ameisensäuredampf, der in der Bio-Imkerei zugelassen ist. Bienen und ihre Brut überleben diesen Vorgang, die Milben sterben jedoch ab. Das ist ein aus der Natur abgeschautes Verfahren: Vögel wälzen sich in Ameisenhaufen, wenn sie Milben loswerden wollen. Ein weiteres



**Beuten der Imkerei Rosenau in den Rapsfeldern des Bauernhofs Becker**

Problem kann der Specht sein. Er klopft an die Holzwände der Stände, weil er an die Vorräte will. Die Bienen fühlen sich durch die Vibrationen des Klopfens gestört. Die Produktion sinkt.

#### **Warum soll ich Ihren Rheinland-Honig kaufen und nicht den aus dem Supermarkt?**

**Rosenau:** Bei unseren Produkten wissen Sie: Sie kommen aus der eigenen Region und nicht von irgendwo auf der Welt her. Standardhonig aus dem Supermarkt kommt vielfach aus Übersee – zum Beispiel aus Asien. Das verlangt lange Transportwege zum Beispiel auf Containerschiffen. Wenn der Honig wochenlang in möglicherweise heißen Containern unterwegs ist, nimmt die Qualität natürlich auch ab.

#### **Wer sind Ihre Kunden?**

**Rosenau:** Die meisten kommen aus dem Rhein-Sieg-Kreis: Troisdorf, Niederkassel, Sankt Augustin und Siegburg. Viele wohnen aber auch in Köln. Hier kommt uns zugute, dass der Heidegraben eine Durchgangsstraße ist, die auch von vielen Kölnern genutzt wird, die beispielsweise auf dem Flughafen arbeiten. So werden wir wahrgenommen. Zum Kundenkreis zählen auch

viele junge Familien. Ihnen sind regionale Lebensmittel wichtig. Es kommen aber auch Fitness-bewegte Kunden, die statt Zucker ein Naturprodukt wie Honig zu sich nehmen möchten. Honig ist nicht einfach Traubenzucker, sondern enthält viel Fructose. Dieser Fruchtzucker geht langsamer ins Blut über. Das ist für Sportler wichtig. Regionaler Honig kann auch Pollenallergien lindern.

#### **Ihr Ausblick auf 2022?**

**Rosenau:** Wir möchten in den kommenden ein bis zwei Jahren expandieren. Als Imker gelte ich als Landwirt und darf auch an einem Standort im Außenbereich einrichten. Ich plane im Bereich Bergheim-Eschmar-Müllekoven eine neue Halle mit rund 700 Quadratmetern. In Altenrath werden wir mit einem Verkaufs- und Schulungsstandort bleiben. Denn wir führen auch Schulungen für angehende Imker durch. Auch Schulklassen stellen wir unser Handwerk gern vor. Es sind unsere Kunden von Morgen.

**Interview: Christian Seigerschmidt,  
Carsten Seim**

# Die DEK GmbH – nationale und internationale Referenzstandards für Textilien

Die Deutsche Echtheitskommission e.V. (DEK e.V.) erarbeitet Normen und entwickelt Referenzstandards für die Prüfung von Textilien sowie Hilfsmittel, die man zur Prüfung und Bewertung der Farbechtheit von Textilien benötigt. Mitglieder dieses Vereins sind beispielsweise Hersteller und Händler von Textilien und Farbstoffen, Produzenten von Prüfgeräten, Prüflabore, Forschungsinstitute und Hochschulen. Die DEK kooperiert mit dem Deutschen Institut für Normung, stellt den DIN-Arbeitsausschuss für die Prüfung der Farbechtheit von Textilien und vertritt Deutschland im Rahmen der internationalen Normung über CEN in Europa und die ISO auf globaler Ebene. Das operative Geschäft der DEK wird komplett über die seit 2021 in Troisdorf ansässige DEK GmbH abgewickelt.

Geschäftsführer beider Organisationen ist der Textilingenieur Andreas Metzger. Vier Jahrzehnte hat er auf dem Gebiet der Prüfung von Textilien gearbeitet, darunter auch in leitender Funktion beim TÜV Rheinland. 2016 wurde er dann in die Funktionen bei der DEK berufen. Parallel dazu ist er nach wie vor beratend für TÜV Rheinland tätig. Die GmbH in Troisdorf beschäftigt ein 3-Personen-Team, kann aber bei Bedarf jederzeit auf die Unterstützung durch Mitglieder des DEK e.V. rechnen.



## Herr Metzger, bitte erzählen Sie uns etwas über die DEK.

Die Deutsche Echtheitskommission, DEK e. V. wurde 1911 auf Veranlassung des Vereins Deutscher Chemiker gegründet. Um 1900 nahm die Entwicklung und Produktion synthetischer Farbstoffe ihren Anfang und entwickelte sich in der Folge rasant. Angesichts großer Qualitätsunterschiede der neuen Farbstoffe wurden sowohl seitens der Hersteller als auch der Nutzer dieser Farbstoffe die Forderungen nach verlässlichen Prüfmethode immer lauter, mit denen die Farbechtheit (gemäß Definition ist das die Beständigkeit von Färbungen und Drucken gegen Beanspruchungen bei der Verarbeitung und im Gebrauch der Textilien) sicher vorhergesagt werden konnte.

Das veranlasste den damaligen Verein Deutscher Chemiker dazu, für dieses Spezialgebiet die Deutsche Echtheitskommission ins Leben zu rufen. Bis zum Ende des 2. Weltkrieges war die DEK ein eigenständiger Verein. Auf Beschluss der Alliierten wurde die DEK dann im Jahr 1949 in das Deutsche Institut für Normung, DIN, eingegliedert. Internationale Entwicklungen führten dazu, dass sich die DEK 2008 als selbständiger gemeinnütziger Verein Deutsche Echtheitskommission e.V. neu ausrichtete. Die enge Verknüpfung zum DIN e.V. ist vertraglich geregelt und bleibt auch zukünftig über den Normenausschuss DIN NA 062-05-11 AA erhalten.



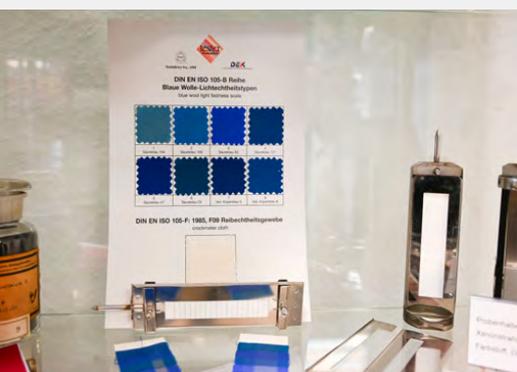
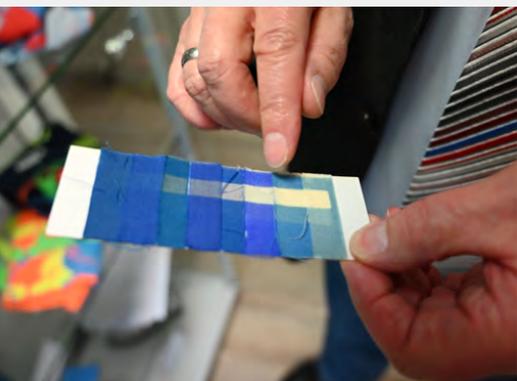
## pro Troisdorf-Fact Sheet DEK GmbH

**Geschäftsführung:** Andreas Metzger

**Team:** 3 Mitarbeitende.

**Geschäftszweck:** Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Prüfhilfsmitteln für die Textilindustrie. Operative Business-Einheit der Deutschen Echtheitskommission, DEK e. V.

**Internet:** [www.farbechtheit.info](http://www.farbechtheit.info)



## „Förderung der Normungsarbeit beim DIN“

Der bis dahin gewerbliche Hilfsmittelvertrieb der DEK e.V. wurde im Dezember 2009 als Deutsche Echtheitskommission DEK GmbH neu gegründet und 2010 aus dem DEK e.V. ausgegliedert. 2021 sind wir von Erding nach Troisdorf umgezogen. Ich bin Geschäftsführer des Vereins und der GmbH und verwalte einerseits das Vermögen des Vereins und erwirtschafte andererseits als Geschäftsführer der GmbH Gewinne, mit denen der Verein seine gemeinnützige Arbeit finanziert. Dazu zählt unter anderem die ehrenamtliche Normungsarbeit bei DIN, CEN und ISO, die wir als Fördermitglied auch finanziell nach Kräften unterstützen. Zudem fördert der Verein aber auch Ingenieur-, Bachelor- und Masterarbeiten, beteiligt sich an Forschungsprojekten, unterstützt Museen bei der Restaurierung wertvoller Textilien sowohl mit fachlicher Expertise als auch finanziell. Und nicht zuletzt führen wir auch Informationsveranstaltungen und Weiterbildungen durch.

### Womit macht die DEK GmbH ihr Geschäft?

Für die Prüfung der Farbechtheit von Textilien braucht man Prüfhilfsmittel. Das sind beispielsweise mit speziellen blauen Farbstoffen gefärbte Wollstoffe. Diese werden als Referenzmaterial benötigt für die Prüfung von Lichtechtheit und Wetterechtheit. Die Farbstoffe in diesen Wollstoffen sind unterschiedlich empfindlich gegen die Einwirkung von Licht und Feuchtigkeit. Beurteilt werden Licht- und Wetterechtheit mittels einer achtstufigen Skala. Dabei ist die Note 1 die schlechteste Note. Schon nach wenigen Stunden Licht- und Wettereinwirkung kommt es hier zur Ausbleichung. Note 8 ist der bestmögliche Wert. Textilien mit Farbstoffen dieser Güteklasse können mehr als ein Jahr in der Sonne liegen ohne dass sich die Farbe verändert. Die Empfindlichkeit entspricht etwa einer geometrischen Reihe – das heißt: Note 2 ist doppelt so gut wie Note 1, Note 3 ist doppelt so gut wie Note 2 und damit viermal besser als Note 1

und so weiter. Die eigentlichen Stoffproben, also der Möbelbezugsstoff, der Anorak oder der Markisenstoff, werden gemeinsam mit unseren blauen Wollstoffen in speziellen Geräten belichtet, um deren Farbechtheit zu klassifizieren. Die Geräte, mit denen dies geschieht, haben Xenon-Strahler, die Licht erzeugen mit einer Farbtemperatur von 6.500 Kelvin, was dem Sonnenlicht entspricht.

### Welche Lichtechtheits-Stufe sollten bestimmte Materialien denn erreichen?

Ein Markisenstoff sollte möglichst besser als die Stufe 6 von den möglichen 8 Stufen sein. Dies gilt auch für Möbelstoffe. Bekleidungstextilien sollten nicht deutlich schlechter als Note 5 sein. Für Materialien in Fahrzeuginnenräumen kommt noch eine hohe Wärmebelastung dazu. Im Sommer können im Innenraum eines Autos schon einmal Temperaturen von fast 100 °C herrschen. Auch das muss der Sitzbezug aushalten, ohne zu verschießen. Dafür gibt es eine spezielle Prüfung, die sogenannte Heißlichtechtheit. Auch hierfür werden unsere blauen Referenzmaterialien benötigt und wie zu prüfen ist, steht in Normen, an deren Entstehung wir maßgeblich mit beteiligt sind.

Diese Normen gelten dann auf der ganzen Welt. Es ist nämlich sehr wichtig, dass überall nach den gleichen Vorgaben geprüft wird, egal ob in China, Indien, Frankreich oder Deutschland. Für all das braucht man ein fundiertes Know-how, sowohl was Farbstoffe und Hilfsmittel angeht, als auch Prüfmethode und Herstellungsverfahren. Das ist wichtig, weil wir unsere Produkte in Kooperation mit Produktionspartnern selber herstellen. Für den Wollstoff kooperieren wir mit der ältesten deutschen Tuchweberei in Oberfranken, und gefärbt wird die Wolle mit unseren Farbstoffen und Hilfschemikalien von einem unserer Vereinsmitglieder, einem Färber, in einer traditionsreichen Färberei ebenfalls in Oberfranken.

Wir produzieren auch weitere Hilfsmittel zur Bestimmung von Farbechtheiten wie zum Beispiel sogenannte Graumaßstäbe. Diese Graumaßstäbe beinhalten fünf Bewertungsstufen, mit denen das „Anbluten“ und das „Ausbluten“ von Textilien bewertet wird. Für die Waschechtheit heißt das grob: Sie waschen eine rote Socke zusammen mit weißer Wäsche (was man ja eigentlich nicht soll); von Interesse ist hier, in welchem Ausmaß der rote Farbstoff aus der Socke auf die weiße Wäsche übergeht. Die beste Note 5 bedeutet: Die weiße Wäsche wird beim Waschgang in einer Waschmaschine nicht einmal leicht rosa, sondern bleibt vollständig weiß – sie ist also nicht angeblutet worden und die rote Socke bleibt unverändert rot – sie ist also nicht ausgeblutet.

Jedes seriöse Unternehmen, welches mit Textilien handelt, egal ob ein Bekleidungsspezialist oder eine Discounterkette, macht dazu seinen Lieferanten strenge Vorgaben und überwacht deren Einhaltung. Das gilt nicht nur für die Waschechtheit, sondern auch für die

## „Strenge Vorgaben für Lieferanten von Textilien“

Einwirkung von Körperschweiß (Schweißechtheit mit künstlichen Schweißsimulanzmitteln, Speichel (vor allem bei Babyartikeln), Beanspruchung bei Reibung im trockenen und nassen Zustand (Reibechtheit) usw. In der Regel dürfen die Echtheiten nicht schlechter als Note 4 sein.

Auch hierfür gibt es einheitliche Normen beziehungsweise Standards, die weltweit gelten, da viele Textilien inzwischen in Asien hergestellt werden. Einige der dafür benötigten Prüfhilfsmittel werden von uns vertrieben, wie zum Beispiel die Testwaschmittel. Andere Prüfsubstanzen müssen täglich in den Prüflaboren frisch hergestellt werden.

Stimmt die Farbechtheit einer Textilie nicht, so kann das üble Auswirkungen haben. Wir hatten schon Fälle zur Begutachtung, bei denen zum Beispiel ein roter Rauhledermantel die hellen Echtlederpolster eines Oberklasse-Fahrzeugs unrettbar verfärbt hatte oder eine schwarze Hose ein weißes Stoffsofa extrem unansehnlich gemacht hat.

### Können sie uns den Begriff Migrationsechtheit erläutern?

Wichtig ist das zum Beispiel bei Teppichen, die ihre Farbe an darunter liegende Bodenbeläge abgeben können. In PVC-Bodenbelägen, beispielsweise Klick-Vinyl, sind Weichmacher enthalten. Diese können in manchen Fällen den Farbstoff aus dem Teppich herauslösen, der dann langsam aber stetig in den PVC-Bodenbelag wandert – er migriert hinein. Festgestellt wird das meist erst dann, wenn der Teppich aufgenommen wird. Darunter ist dann der Bodenbelag „bunt“, was sich nicht mehr beheben lässt. Das kann man vorher testen mittels Prüfung der sogenannten Migrationsechtheit. Dazu

werden Streifen des Teppichmaterials gemeinsam mit Streifen einer genau definierten PVC-Folie zusammengepresst und über einen definierten Zeitraum leicht erwärmt. Dabei darf vom Teppichmaterial möglichst kein Farbstoff auf den PVC-Streifen übergehen. Bewertet wird das mit unseren Graumaßstäben, die benötigte PVC-Folie stellen wiederum auch wir her zusammen mit einem Kooperationspartner in Sachsen.

Unsere Graumaßstäbe gibt es übrigens auch im XXL-Format. Diese sogenannten Teppich-Graumaßstäbe werden für die Bewertung von Farbveränderungen großer Flächen wie eben Teppichen verwendet. Aber auch Baugutachter verwenden sie, wenn es Streit darüber gibt, ob der vom Bauherrn gewünschte Farbton der Fassade auch wirklich getroffen wurde oder nicht und wie groß die Abweichung ist.

### Wer sind Ihre Kunden?

Zunächst muss man wissen, dass wir ausschließlich im B2B-Geschäft tätig sind. In der Regel beliefern wir dabei im direkten Geschäft nur Großkunden. Zwei wichtige Großkunden haben ihren Sitz in Großbritannien, jeweils einer sitzt in den USA, Frankreich und Italien. In Deutschland haben wir zwei sehr wichtige Vertriebspartner, einer davon ist die Testex GmbH & Co. KG mit Sitz in Bad Münstereifel und der andere ist der Beuth-Verlag in Berlin, ein Tochterunternehmen des DIN Deutsches Institut für Normung e. V.

Diese Großkunden verkaufen unsere Produkte dann weiter an interessierte Unternehmen, Institute, Labors und so weiter. Insofern sind wir Produzent und Großhändler gleichermaßen. Das tun wir als DEK GmbH und nutzen unsere erwirtschafteten Gewinne zur Finanzierung der Arbeit des gemeinnützigen Vereins DEK e. V. Hier sind Unternehmen Mitglied, die sich in der Prüfung von Textilien engagieren oder – wie bereits geschrieben – damit verbunden sind. Wer Prüfgeräte für Textilien kauft, will gleich loslegen, damit sich seine Investition von einigen zehntausend Euro oder Dollar auch lohnt. Deshalb kaufen u.a. auch die Prüfgerätehersteller unsere Prüfmaterialien und liefern sie als Erstausrüstung zusammen mit den Geräten aus.

### Welche Erfahrungen bringen Sie für dieses spezielle Geschäft mit?

Ich habe in einem Textilbetrieb das Färben von Textilien gelernt und danach erfolgreich ein Studium zum Diplomingenieur der Textiltechnologie an der TU in Dresden absolviert. Vier Jahrzehnte habe ich in der Prüfung von Textilien, Leder und Schuhen gearbeitet, davon allein drei Jahrzehnte bei TÜV Rheinland und war dort unter anderem Leiter der Abteilung Textilien, Schuhe und persönliche Schutzausrüstung. Zusätzlich hatte ich als Direktor des Globalen Technischen Kompetenzzentrums Textilien die fachliche Verantwortung für zeitweise bis zu 12 Textil labore weltweit. So konnte ich viele internationale Kontakte sammeln, die mir bis heute zugutekommen.



Webseite des Unternehmens

### pro Troisdorf-Fact Sheet Pipe Protection SH GmbH

**Geschäftsführung:** Jennifer Hermanns

**Gründung:** Oktober 2021

**Team:** 3 Mitarbeitende

**Geschäftszweck:** Kanalreinigung, TV-Inspektion/Kamerauntersuchung, Schachttinspektion, Dichtheitsprüfung

**Internet:** [www.pipeprotection.de](http://www.pipeprotection.de)



Firmenhund Hector

NEU BEI PRO TROISDORF: PIPE PROTECTION SH

## Kanalreiniger: Frisch gestartet und gleich gut vernetzt

Jennifer Hermanns ist Geschäftsführende Gesellschafterin des Kanalreinigungsunternehmens Pipe Protection SH GmbH an der Mülheimer Straße. Sie hat ihr Unternehmen im Oktober 2021 gegründet. Branchenerfahrung bringt sie durch Anstellungen in zwei Kanalreinigungs- beziehungsweise Sanierungsbetrieben mit. Das Kürzel „SH“ im Firmennamen steht übrigens für „Saatmann und Hermanns“. Kai Saatmann ist der Lebensgefährte der Geschäftsführerin und arbeitet mit im Unternehmen. Weiteres Mitglied im Team ist Kanalreiniger Husein Menkovic. In den Unternehmer-Club pro Troisdorf ist Jennifer Hermanns eingetreten, weil ihr Vernetzung und Erfahrungsaustausch wichtig sind.



**Frau Hermanns, welche Erfahrungen bringen Sie für Ihr Kanalreinigungs-Unternehmen mit?**

**Jennifer Hermanns:** Vor meiner Selbstständigkeit war ich bei der TKT Troisdorfer Kanalsanierungstechnik GmbH & Co. KG tätig. Diese Firma ist übrigens auch Mitglied bei pro Troisdorf. Davor war ich viereinhalb Jahre in einem Unternehmen für Kanalreinigung und Kanalinspektion tätig. Mein Lebensgefährte Kai Saatmann war zuvor

bereits als Kanal-Inspekteur aktiv. Ich hatte schon länger darüber nachgedacht, unternehmerisch tätig zu werden. Da bot sich die Lösung an, dass ich mit Kanalreinigung und Kanalinspektion in die Selbstständigkeit starte. Wir – mein Lebensgefährte und ich – haben die Entwicklung des Unternehmens unseres früheren Arbeitgebers bis auf eine Größe von 30 Mitarbeitenden begleitet und uns mit Mitte 30 gedacht: Wenn nicht jetzt, wann dann? Zudem ist Kanalreinigung und Kanalinspektion eine systemrelevante

Aufgabe. Sie wird auch in Zukunft gebraucht! Das halten wir für eine gute Ausgangsposition für die Selbstständigkeit. Wir sind jetzt 35 und 37 Jahre. Wir haben die Erfahrung und noch genügend Jahre vor uns und können in der Selbstständigkeit weitere Erfahrungen sammeln.

### Welchen Kundenkreis peilen Sie an?

**Hermanns:** Sanierungsfirmen, Kommunen, Tiefbauunternehmen. Wir beteiligen uns an öffentlichen Ausschreibungen. Als gelernte Rechtsanwaltsfachangestellte kann ich mit Formulierungen in den Leistungsverzeichnissen umgehen. Gerade für junge Unternehmen ist es eine große Gefahr, wenn sie nach Zuschlag eines Auftrages hinterher feststellen müssen, dass der Auftrag nicht auskömmlich ist. Wenn man den Auftrag mehrjährig bedienen muss, kann das teuer werden. Meine akribische Arbeit hilft mir dabei.

### Welche fachlichen Qualifikationen bringen Sie für den Kanalreinigungs-Job mit?

**Hermanns:** Mein Lebensgefährte und ich ergänzen uns in unseren Erfahrungen. Er hat eine gute handwerkliche Fundierung, war Autolackierer und hat langjährig als Edelstahlschlosser gearbeitet. Seit siebeneinhalb Jahren ist er nun in der Kanalinspektion qualifiziert und hat sich bei Auftraggebern als zuverlässiger Kanalinspekteur etabliert. Einen Ausbilderschein für den Ausbildungsberuf „Fachkraft für Rohr-Kanal-und Industrieservice“ hat er ebenfalls vorzuweisen. Ab 2022 hat der Ausbildungsberuf eine neue Bezeichnung „Fachkraft für Umwelttechnik“. Wir werden in Zukunft auch viele junge Menschen ausbilden wollen, sodass der Beruf stärker in den Vordergrund tritt. Dazu nutzen wir im Jahr 2022 die Berufsfelderkundungstage mit verschiedenen Schulen. Auch ich habe einen Kanalinspektions-schein – kurz: KI-Schein. Aktuell bin ich für den LKW-Führerschein angemeldet, damit auch ich unsere Fahrzeuge fahren kann.

Unser Mitarbeiter Husein Menkovic ist für das Kanalreinigungsfahrzeug zuständig. Er ist seit zwei Jahren in der Kanalreinigung aktiv. Aktuell bildet er sich mit der Zertifizierung des „geprüften Kanalreinigers“ fort.

Im März oder April 2022 möchten wir einen weiteren Mitarbeiter einstellen. Auch er sollte im besten Fall alles können, was bei uns im Unternehmen anfällt. Das kann am Anfang gar nicht anders gehen. Kunden können und wollen nicht warten, nur weil jemand beispielsweise krank oder im Urlaub ist.

### In Ihrer Halle steht ein Kanalreinigungs-LKW. Können Sie uns darüber etwas erzählen?

**Hermanns:** Es ist ein 26-Tonner mit Kanalreinigungstechnik. Gebraucht kostet ein solches Fahrzeug rund 120 000 Euro, neu rund 400 000 Euro. Das Fahrzeug arbeitet ressourcenschonend, weil es eine Wasseraufbereitung hat: Wir lassen das bei einer Kanalreinigung genutzte Wasser durch ein Filter laufen und führen es der Hochdruckpumpe für die weitere Reinigung wieder zu. Wir reduzieren so den

für die Kanalreinigung erforderlichen Trinkwassereinsatz erheblich.

Wir werden Ende Dezember einen Sprinter an Bord haben, um dann auch Kanalinspektionen in Kanälen durchführen zu können. Die Kanalinspektion von Kanälen wird einer meiner Schwerpunkte sein.

### Sie sind im Oktober 2021 gestartet. Ihre Auftragslage?

**Hermanns:** Wir hatten von Anbeginn fast jeden Tag Aufträge. Auch für Januar sind unsere Auftragsbücher gut gefüllt.

### Sie bewegen sich in einem umkämpften Markt. Wie gehen Sie damit um?

**Hermanns:** Ich bin zuversichtlich, dass wir uns am Markt nachhaltig erfolgreich platzieren können. Ein wichtiger Aspekt dafür ist eine gute Kundenkommunikation und Zuverlässigkeit. Es geht darum, den Kunden auch in „Notsituationen“ oder bei kurzfristigen Arbeiten erfolgreich zur Seite zu stehen.

### Aktuell sind Sie ausschließlich in der Reinigung von Kanälen aktiv. Künftig werden Sie auch TV-Inspektionen durchführen. Wollen Sie auch in das Sanierungsgeschäft für Kanäle einsteigen?

**Hermanns:** Kanalsanierung steht nicht auf unserer Agenda. Wir setzen hier auf Vernetzung und Zusammenarbeit: Wir sind hier mit meinem früheren Arbeitgeber, der TKT Troisdorfer Kanalsanierungstechnik, vernetzt. Dieses Troisdorfer Unternehmen ist langjährig auf die Sanierung von Kanälen spezialisiert. Wir reinigen den Kanal und inspizieren seinen Ist-Zustand – und nach der Sanierung sind wir wieder am Werk, um die erfolgte Sanierung zu dokumentieren.

### Gewerbeflächen in Troisdorf sind knapp. Wie kamen Sie zu Ihrem Hallen-Standort?

**Hermanns:** Es war tatsächlich nicht leicht, eine Halle zu finden, die unseren finanziellen Vorstellungen entsprach und von den Platzverhältnissen her für die Fahrzeuge ausreicht. Gewerbehallen in Troisdorf in kleiner Größe sind knapp, und es gibt sogar Wartelisten. Zu unserer Halle sind wir durch einen Zufall gekommen. Ein Banner am TroPark Gelände hat uns zu unserem jetzigen Vermieter, der TroPark GmbH, gebracht.

### Sie sind kurz nach Ihrer Gründung Mitglied im Unternehmer-Club pro Troisdorf geworden. Was hat Sie dazu bewegt?

**Hermanns:** Ich finde Vernetzung wichtig. Unabhängig davon, dass hier auch einmal ein Auftrag entstehen kann, ist mir der Kontakt zu anderen Unternehmen auch aus anderen Gründen wichtig. Über Stephan Striedinger von Striedinger Business Solutions – auch er ist Mitglied bei pro Troisdorf – habe ich einen Drucker erhalten. Der Austausch mit Mitunternehmern kann beispielsweise dabei helfen, knappe Materialien zu finden. Das bringt für mich Vernetzung, wie man sie auch bei pro Troisdorf findet. Es geht nicht nur um Aufträge, sondern auch um Hilfestellung und Erfahrungen, von denen ich profitieren kann.

# „Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit kennzeichnen unsere KMU in Troisdorf.“

Wir leben und arbeiten unter schwierigen Rahmenbedingungen. Und niemand weiß, wie sich die Lage im Winter und im kommenden Jahr noch entwickeln wird. Bei meinen Terminen mit UnternehmerInnen in Troisdorf höre und erlebe ich, wie agil und flexibel die Betriebe sich der aktuellen Lage stellen. Respekt. Meine Aufgabe sehe ich darin, Rahmenbedingungen zu schaffen, damit Troisdorf auch in Zukunft ein starker Wirtschaftsstandort bleibt. Hier einige Schlaglichter aus dem abgelaufenen Jahr.



**Digitalisierung in Troisdorf: Die Pandemie hat unserem Land einen Digitalisierungsschub gebracht.** Als Stadtverwaltung nehmen wir diese Herausforderung an. Ich habe im Herbst 2021 eine Stabsstelle Digitalisierung unter Leitung des langjährigen Wirtschaftsförderers Fabian Wagner eingerichtet. Mir geht es darum, dass wir beim Thema E-Government vorankommen. Damit auch Unternehmen Anliegen und Vorgänge verstärkt digital erledigen können. Ein weiteres Thema dieser Stabsstelle ist „Smart City“ – dazu zählen beispielsweise digitale Passantenfrequenzmessungen in der Innenstadt, die bislang aufwändig durch externes Personal vorgenommen werden mussten. **Baustellen an vielen Orten in unserer**

**Stadt zeigen, dass wir mit dem Ausbau unseres Glasfasernetzes für das Hochgeschwindigkeits-Internet ernst machen.** Das Projekt unserer Stadtwerke-Tochter TroiLine GmbH unter dem Titel Jeti war in Bergheim unterwegs. Rund 24 Kilometer Glasfaserkabel wurden hier verlegt. Die Abkürzung „Jeti“ steht übrigens für „Jetzt Endlich Telefonie und Internet“. Für 2022 stehen Gebiete in Eschmar, Sieglar und Troisdorf-Mitte auf der Agenda des Highspeed-Ausbaus in Troisdorf. **Unternehmensbezogen liegt auf der Hand, dass wir unsere Datenautobahnen deutlich verbreitern müssen.** Denn die Datenmengen wachsen enorm – getrieben wird dies im kommerziellen Sektor beispielsweise durch wachsende internationale Integrati-

on von Entwicklungs- und Produktionsprozessen sowie Technologien der sogenannten Industrie 4.0 und des Internet of Things. „Zwei Drittel der Unternehmen weltweit erwarteten 2020, dass sich die Datenmenge im Netz bis 2025 nahezu verfünffachen wird (67 Prozent)“, so eine von der WirtschaftsWoche zitierte Umfrage des Marktforschungsunternehmens True Global Intelligence.

#### **Wir machen Troisdorf fit für den Datenverkehr der Zukunft.**

#### **Eine Herausforderung für alle stationären Einzelhändler ist der in Pandemie- und Lockdownzeiten stark expandierte Online-Handel.**

Wir haben im September das Portal [www.ebay-Deine-Stadt.de/troisdorf](http://www.ebay-Deine-Stadt.de/troisdorf) vorgestellt. Ich sehe es als Brücke zwischen stationären und virtuellen Angeboten in unserer Stadt. Rund 140 Händler präsentieren hier ihr Angebot – viele von ihnen sind auch mit Geschäften in unserer Stadt vertreten.

#### **Handel, Dienstleistung und Gastronomie bestimmen wesentlich das Bild einer vitalen und damit attraktiven Innenstadt.**

Sie sind gewissermaßen Teil eines kommunalen „Employer-Brandings“. Fachkräfte sind heute aufgrund der demografischen Entwicklung umworbener denn je. Wer die Wahl zwischen mehreren Stellenangeboten hat, entscheidet nicht allein aufgrund der Attraktivität des künftigen Arbeitgebers, sondern auch aufgrund des Lebensumfeldes, das er oder sie an ihrer künftigen Wirkungsstätte finden. Deshalb dienen unsere Anstrengungen für den Erhalt sowie die Entwicklung unserer Stadt- und Ortskerne auch den Arbeitgebern in Troisdorf.

**Unsere Troisdorfer Innenstadt:** Ein in der Region einzigartiges Projekt ist der Troisdorf-Gutschein +plus. Wir haben ihn im Mai 2021 vor der Kulisse Corona-bedingter Einbußen eingeführt und dafür zunächst eine halbe Million Euro investiert. Damit finanzierten wir 20 Prozent des 25-Prozent Rabatts, den Käufer des Gutscheins bei einlösenden Händlern, Gastronomen und Dienstleistern erhalten können. Die restlichen 5 Prozent übernehmen die Einlöser in unserer Stadt. Der Erfolg dieser Aktion ist beeindruckend: Von knapp 19 000 Gutscheinen im Wert von 2,3 Millionen Euro sind bereits mehr als 90 Prozent eingelöst worden.

Die Zukunft unserer für den gesamten Standort so wichtigen Innenstadt werden wir mit einer Studie des Instituts für Handelsforschung, IfH, beleuchten. Ab Januar 2022 werden Analysen, Befragungen und Workshops durchgeführt. Diese sollen im kommenden Jahr in einem Bericht mit Handlungsempfehlungen für die Zukunft münden.

**Impuls für Troisdorfs Mitte:** Auf 5 200 Quadratmetern Grundstück hinter dem Parkhaus an der Stadthalle erwarte ich einen wichtigen Impuls, der auf die gesamte Stadtmitte ausstrahlen wird. Die Deutsche Post DHL Group hat die Flächen an der Kronenstraße erworben und wird nach jetzigem Planungsstand zum Jahresende 2023 ihr bislang im Gewerbegebiet Junkersring beheimatetes Innovation-Center nach Troisdorf-Mitte verlagern. Hier wird Logistik neu gedacht. Und jährlich erwartet dieser Think Tank mehr als 10 000 Besucher, so die Verantwortlichen.

**Hightech aus Troisdorf:** In der Stadtgeschichte Troisdorfs gibt es

viele Beispiele für die Entwicklung von Hightech von internationalem Renommee. Die frühere DN und ihre Nachfolgeunternehmen, Reifenhäuser und Mannstaedt, aber auch Namen wie Feuerherm und iplas Innovative Plasma Systems GmbH stehen dafür.

**Ein Highlight des abgelaufenen Jahres war für mich ein Termin bei der Varian Medical Systems Particle Therapy GmbH & Co. KG.** Sie ist global führender Anbieter von Lösungen für die schonende Protonentherapie von an Krebs erkrankten Menschen für den Weltmarkt und fertigt an der Landgrafenstraße in Oberlar Hochtechnologie dafür. Mit Professor Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, sowie der Landtagsabgeordneten Katharina Gebauer besuchte ich das Unternehmen Mitte August. Anlass: Ein vom Land NRW kofinanzierter Zuschuss von zehn Millionen Euro aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung, EFRE, hat diesem Troisdorfer Unternehmen eine entscheidende Weiterentwicklung seiner Protonenstrahler mitermöglicht. Der bislang 200 Tonnen schwere Protonen-Strahlerkopf wurde auf 70 Tonnen verkleinert. Die gesamte Anlage, zu der auch ein 90 Tonnen schweres Zyklotron – das steht für Teilchenbeschleuniger – gehört, füllt damit nicht mehr die Fläche eines halben Fußballplatzes. Sie nimmt „nur“ noch die Dimensionen eines Tennisplatzes ein. Das reduziert den Investitionsbedarf zur Installation eines Protonenstrahlers und lässt auf eine stärkere Verbreitung der Protonentherapie hoffen, die wesentlich schonender für Patienten ist als die verbreitete Photonenbestrahlung.

#### **Als Bürgermeister und Troisdorfer bin ich stolz, dass solche global relevanten Entwicklungen in unserer Stadt realisiert und in alle Welt exportiert werden.**

Ein weiteres Unternehmen möchte ich erwähnen, weil es Teil der für Troisdorf so prägenden Kunststoff-Technologie-Tradition ist: Die Silver Plastics erhielt den RHEINLAND GENIAL Innovationsaward für Nachhaltigkeit des Metropolregion Rheinland e.V.. Die Troisdorfer erhielten den Preis, weil sie die Voraussetzungen für das Recycling von Verpackungen optimierten: Sie haben eine Ein-Kunststoff-Schale aus Polyethylenterephthalat – PET – für die Fleischindustrie entwickelt. Diese kann nun sortenrein der Wiederverwendung zugeführt werden.

Es sind die Cleverness und die Innovation im Engineering, die viele Unternehmen in Troisdorf auszeichnen. Wir sind keineswegs verlängerte Werkbank von Konzernzentralen an anderen Orten, sondern Heimat bedeutender Forschung und Entwicklung. Nach der Konversion und dem Abschied von Konzern-Monostrukturen im alten Jahrhundert haben wir in unserer Stadt eine sehr vielfältige mittelständisch aufgestellte Wirtschaft. Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit kennzeichnen KMU. Troisdorf kann damit krisenfester denn je in die Zukunft blicken. Soviel ist sicher: Es wird eine Zeit nach der Pandemie geben. Ich freue mich darauf.

**Alexander Biber**  
**Bürgermeister von Troisdorf**

[www.unternehmer-troisdorf.de](http://www.unternehmer-troisdorf.de)



pro  
Troisdorf

DER UNTERNEHMER-CLUB

Vernetzt  
mehr  
erreichen.



#### Unternehmer-Club pro Troisdorf

Lechfeld 1  
53844 Troisdorf  
Telefon 02241 407055  
[info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de](mailto:info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de)

#### Vorstand

**Christian Seigerschmidt**,  
(Vorstandsvorsitzender)  
Bereichsdirektor Geschäftsstellen  
VR Bank Rhein-Sieg eG

**Claudia Eich**  
[Denken LENKEN] –  
Coaching zur Stressbewältigung

**Wolfgang Högemann**  
PR-Fachmann

**Heinz Nagel**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
NagelTeam GmbH

**Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl**  
Geschäftsführerin  
iplas – innovative plasma systems gmbh

#### Redaktion/Konzept

**Carsten Seim**  
**avaris | konzept**

#### Realisation

Absolut-Avaris GBR  
**Carsten Seim, Joachim Kliesen**,  
Spicher Straße 6  
53844 Troisdorf  
[www.absolutdesignhaus.de](http://www.absolutdesignhaus.de)  
[www.avaris-konzept.de](http://www.avaris-konzept.de)