

**WIRTSCHAFT KOMPAKT**

**Filiale zu: Keine Rettung für Steinhaus 1841**

**Remscheid.** Für Steinhaus 1841 gibt es keine Rettung. Die letzten vier Filialen – darunter die in Remscheid – sind geschlossen; 20 Mitarbeiter verlieren ihren Arbeitsplatz. Insolvenzverwalter Sven Bader kann das Unternehmen nur noch abwickeln. Lange hatte er Hoffnung, einen Käufer für den übrig gebliebenen Teil des Betriebes zu finden. Mit zweien habe er intensive Gespräche geführt; der letzte aber sei Mitte August abgesprungen – auch aufgrund des schlechten Sommer-Geschäftes. Damit sei die letzte Frist verstrichen, bedauert der Insolvenzverwalter. Im Oktober 2013 hatte Bader das Unternehmen Steinhaus

1841, das rechtlich nichts mit dem Nudel- und Feinkosthersteller Steinhaus zu tun hat, als vorläufiger Insolvenzverwalter übernommen. Damals zeigte er sich vorsichtig optimistisch, den Betrieb mit insgesamt 60 Mitarbeitern möglichst weitgehend erhalten zu können. Bei einer Gläubigerversammlung im Februar war zunächst keine Entscheidung über die Zukunft gefällt worden. Allerdings waren bereits zum 1. Januar drei Filialen geschlossen worden; darunter jene in der Lenneper Altstadt. Zuletzt lag die Beschäftigtenzahl noch bei etwa 20. Für sie dürfte die Nachricht, dass es nun doch nicht weitergeht, nach den Beobachtungen der vergangenen Wochen und Monate nicht überraschend kommen, sagt Sven Bader. *neu*

**AUSBILDUNG IN DER BERGISCHEN INDUSTRIE**

**60. Jahrgang startet im BZI**

**Berg. Land.** 152 junge Erwachsene haben am Montag ihre Ausbildung im Berufsbildungszentrum der Industrie (BZI) in Remscheid aufgenommen. Im Auftrag der Betriebe im Bergischen werden die Jugendlichen im BZI in über 30 technisch-gewerblichen Berufen ausgebildet. Der Jahrgang 2012 ist dabei ein ganz besonderer: Es ist der 60. seit Gründung der einstigen „Gemeinschaftslehrwerkstatt“, die seit 1997 als BZI firmiert. Die Jugendlichen können in ihrer Ausbildung auf insgesamt 17 neue Fräs-, Schleif- und Drehmaschinen zurückgreifen; zudem ist im Sommer der komplette Bereich Pneumatik neu gestaltet worden, berichtet BZI-Leiter Michael Hagemann. Außerdem bekam die Provierwerkstatt einen neuen Boden. *red*

**WIRTSCHAFT & VERBRAUCHER**



**Arndt Köhler gibt Azubis und Berufsstartern Tipps.** Archivfoto

**Welche Versicherung brauche Berufsstarter?**

Anna erlebt gerade eine aufregende Zeit: Sie hat Anfang August ihre Ausbildung begonnen. Das bedeutet nicht nur jede Menge neue Eindrücke, sondern auch einen Haufen Papierkram – angefangen bei der Wahl der richtigen Krankenversicherung. Arndt Köhler, Sprecher der Remscheider Versicherungskaufleute, kennt die Verunsicherung, die viele junge Erwachsene überfällt angesichts der plötzlichen Verantwortung für Finanzen und eigene Absicherung. Er hält vier Tipps parat: **Tipp 1:** Zunächst ist eine **Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)** viel wichtiger als ‚Geld für später‘. Die Police ist in der Ausbildung sehr günstig; außerdem sichern sich junge Leute damit gute Konditionen für spätere Nachversicherungen. Und: Sie sind für den Rest des Lebens abgesichert, falls sie

schon während der Ausbildung erwerbsunfähig werden. Köhler rät: Auf eine Nachversicherungsgarantie bestehen, damit die Leistungen später ohne erneute Gesundheitsprüfung ans gestiegene Einkommen angepasst werden. „Wer BU- und Lebensversicherung kombiniert, sollte darauf achten, dass die Beitragspflicht zur Lebensversicherung bei Berufsunfähigkeit erlischt. Denn es wäre unpassend, von einer Rente wegen Berufsunfähigkeit wieder etwas für eine Lebensversicherung abzweigen zu müssen.“ **Tipp 2: Riesterreente** sichern. Der Staat gibt jährlich 154 Euro dazu; Berufseinsteiger unter 25 Jahren bekommen sogar noch einen kräftigen Bonus. Da die Beiträge sich am Einkommen bemessen, müssen junge Erwachsene in der Ausbildung nur einen geringen Betrag einzahlen, um das Staatsgeld zu bekommen. **Tipp 3:** Azubis sollten sich frühzeitig nach Möglichkeiten für eine **Betriebsrente** erkundigen. Vorteil: Die Beiträge dazu werden nämlich aus den Brutto-Gehaltsanteilen gespeist und bauen nicht nur schon eine Altersvorsorge auf, sondern mindern zudem schon heute die gesetzliche Abgabenbelastung. **Tipp 4:** Klären sollten junge Erwachsene außerdem, wie lange sie über die **Privathaftpflicht-** und **Hausratversicherung** ihrer Eltern weiter abgesichert sind.

**BLICK HINTER DIE KULISSEN**

**Knipex öffnet für Besucher**

**Wuppertal.** Rund um die Zange und die Werkzeugherstellung im Bergischen Land dreht sich alles im firmeneigenen Archiv der Cronenberger Firma Knipex. Nun öffnet das Unternehmen seine Türen wieder: Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Wuppertal 24 h live“ können Besucher von 9 bis 14 Uhr am 14. September nicht nur das kleine Museum besichtigen, sondern auch einem Schmied bei der Arbeit zusehen, sich über die Knipex-Produktpalette informieren und bei einem Geschicklichkeitsspiel mit Zangen ihr Können unter Beweis stellen. Führungen finden alle 20 Minuten statt. Anmeldungen sind vorab notwendig bei Franziska Engl: Tel. 0202-79141 oder f.engl@knipex.de. *red*

**Viel zu tun nach dem Kanzlerduell**

**MARKETING** Caroline Krüll ist Expertin für Körpersprache. Von ihrem Talent profitierte sie schon als Teenie in Remscheid.

Von Kerstin Neuser

**Remscheid.** Am Sonntag saß sie bei Stefan Raab, am Montag bei N24 – und auch gestern reihte sich ein Interview ans nächste: Nach dem Kanzler-Duell sind Caroline Krülls Analysen auf vielen Sendern gefragt. Die Körpersprache-Expertin weiß: Unser Körper lügt nie – und sagt eben manchmal etwas ganz anderes als unsere Worte. Zum Beispiel, dass Angela Merkel beim Duell zwischenzeitlich wohl durchaus genervt war von Peer Steinbrücks Antworten.

Ihr Talent, Körpersprache zu „lesen“, entdeckte Caroline Krüll schon während ihrer Schulzeit. Aufgewachsen ist sie in Remscheid, das Abitur hat sie am Ernst-Moritz-Arndt-Gymnasium gemacht: „Ich hab damals schon gemerkt, wenn bei meinen Freundinnen irgendwas im Busch war.“ Heute weiß sie: Das lag daran, dass sie einfach früher als manch anderer bemerkt, wenn Wort und Körper nicht zueinander passen.

Ihre Ausbildung, Management-Studium, mit 27 dann eine Agentur gegründet: Zunächst ging für die Remscheiderin alles in Richtung klassisches Management. Zum Beispiel als Marketing für Ketchupflaschen. „Die haben nur einen Nachteil: Sie sprechen



Sie war bei Stefan Raab, N24 – und ist auch für die Bundestagswahl gebucht: Caroline Krüll.

Fotos (2): PR

nicht.“ Schon zuvor hatte sie bei der eigenen Aqise festgestellt, wie stark der Erfolg vom Auftreten abhängt. Krüll wechselte vom Produkt- ins Personenmarketing, absolvierte sechs Coaching- und Trainerausbildungen.

Heute ist sie als Expertin in TV und Print gefragt, gibt Seminare und ist als Buch- und DVD-Autorin unterwegs. Und wenn sie frei hat, dann besucht sie ihre Mutter und eine Sandkastenfreundin in Remscheid.

Doch was ist nun das Geheimnis erfolgreichen Auftretens? „Authentizität“, sagt Caroline Krüll: „Sympathisch sind wir immer, wenn wir im Primärgefühl sind“, uns also nicht verstellen. Das zum Beispiel lasse sich aus dem Kanzlerduell fürs eigene Vorstellungsgespräch lernen. „Wenn wir etwas anderes sagen als wir denken, wirken wir merkwürdig.“ Wer sich also im Anzug „verkleidet“ fühlt, sollte ihn vor dem Bewerbungsgespräch unbedingt länger tragen. Faustregel: 80 Prozent macht die nonverbale Sprache aus, 13 Prozent die Stimme – und nur sieben Prozent der Inhalt dessen, was wir sagen.

Auch von den Moderatoren („die waren zum Teil richtig sauer, dass sie keine richtigen Antworten bekommen haben“, „Interessant war die dauernde Ring-Be-

wegung bei Anne Will“) kann man einiges lernen, etwa fürs Streitgespräch mit dem Chef, sagt Caroline Krüll: Nicht dazwischenreden („unmöglich, dass da immer unterbrochen wurde“), sondern abwarten – und das Gespräch dann zurück auf eine Inhaltsebene führen. „Auftritt ist das A und O. Aber nur, wenn ich auch guten Inhalt mitbringe.“

Nummer“. Mit Beruhigungstees am Morgen und Mentalübungen klappte auch das. „Aber ich habe zwei Kilo in drei Tagen abgenommen...“ Demnächst geht der Stress weiter: Auch für die Analysen am Abend der Bundestagswahl ist sie bereits gebucht.

**ANZEIGE**



**Bei uns leben mehr Menschen als in New York.**

**Metropolregion Rheinland.**

Fast 9 Mio. leben in Deutschlands stärkster Konsumregion. ACN bringt Sie hin – als größte regionale Tageszeitungskombination Deutschlands.

[www.acn-rheinland.de](http://www.acn-rheinland.de)

Der Remscheider General-Anzeiger ist Mitglied von ACN.



**■ VERGISS WAS DU SAGST**

**AKTUELL** Caroline Krüll hat mehrere Bücher produziert; aktuell ist im Juni ihre DVD „Vergiss was du sagst“ erschienen: Ein 60-minütiges Training, wie Körpersprache funktioniert. Unter anderem ist ihr wichtig, dass Körpersprache von Kopf bis Fuß zu sehen ist. Verschränkte Arme etwa müssen nicht zwangsläufig Ablehnung signalisieren, wie lange behauptet wurde.



**Wieder ziehen Remscheider nach Hückeswagen**

**GEWERBEFLÄCHE** Picard aus Lennepe hat die letzte große Fläche in Hückeswagen gekauft. Jetzt ist auch „West 2“ nahezu ausgebucht.

Von Karsten Mittelstädt

**Hückeswagen/Remscheid.** Die Stadt Hückeswagen hat sich in den vergangenen Jahren über so manches Remscheider Unternehmen gefreut, das seinen Standort von Remscheid ins Gewerbegebiet West 2 verlagert hat. Erwähnt seien nur die Firmen Clouth und Allomess. Doch damit ist jetzt Schluss. „Wir sind voll“, sagte Hückeswegens Bürgermeister Uwe Ufer.

Gestern teilte der Geschäftsführer der Friedrich August Picard GmbH in Lennepe, Jörn Vahrenholt, in Ufers Büro aber noch mit, dass der Hersteller von Schleif-, Polier- und Entgratungswerkzeugen seinen Standort in Lennepe aufgeben und ins Hückeswegener Gewerbegebiet ziehen werde. Dort hat das Unternehmen, das seine 37 Mitarbeiter mitnehmen möchte, das letzte große Gewerbegrundstück

gekauft. Zwar stehen insgesamt noch etwa 20 000 Quadratmeter zur Verfügung, allerdings nur Flächen für kleinere Betriebe, erklärte Dietmar Persian, Geschäftsführer der Hückeswegener Entwicklungsgesellschaft (HEG), die das Gewerbegebiet vermarktet.

Ufer geht davon aus, dass es schwierig wird, neue Gewerbegebiete auszuweisen, denn laut Landesplanung habe „Hückeswagen mehr als genug Gewerbeflächen“.

**Bahnhof Lennepe konnte nicht konkurrieren**

Die 106 Jahre alte Firma Picard suchte nach Aussage von Vahrenholt schon seit 2000 nach einem geeigneten Gelände, denn am Standort Lennepe mit einer Gesamtproduktionsfläche von 900 Quadratmetern bestehe keinerlei Expansionsmöglichkeit.

Das von der Stadt Remscheid angebotene Gelände am Lenne-



**Uwe Ufer hat gut lachen: Er holte das Lenneper Unternehmen Picard nach Hückeswagen. Remscheids OB Beate Wilding konnte keine vergleichbare Fläche bieten. Aber: Jetzt ist auch Hückeswagen „voll“.**

Fotos: RGA-Archiv



per Bahnhof sei aber sowohl von der Lage als auch vom Preis her nicht vergleichbar mit der Gewerbefläche in Hückeswagen, die das Unternehmen rund 50 Euro pro Quadratmeter gekostet habe. Das sei kein subventionierter Preis, allerdings verdiene die Stadt Hückeswagen auch nichts am Grundstücksverkauf. Der Verdienst komme später durch

die Schaffung von Arbeitsplätzen erklärte Ufer.

Er habe Remscheids Oberbürgermeisterin Beate Wilding noch vor Vertragsabschluss von der geplanten Standortverlagerung des Unternehmens Picard unterrichtet.

Es habe aber keine Bemühungen gegeben, das Unternehmen in Lennepe zu halten.