

# Hausbesitzer sparen Energie mit dem Klimagriff

**WOHNEN** 2008 hatte Georg Meyer die Idee für ein Gerät, mit Hilfe dessen das Raumklima reguliert wird. Erst jetzt steigt die Nachfrage.

Von Jörn Tüffers

**Remscheid/Solingen.** Lange wusste Georg Meyer nicht, wie ihm geschah. Da erhielt er für seine Erfindung, den Klimagriff, Auszeichnung um Auszeichnung; 2013 sogar einen Preis des Europäischen Wirtschaftsausschusses. Unter wirtschaftlichen Aspekten aber wurde der 44-Jährige mit

seiner Innovation nicht glücklich. Jetzt, mehr als sechs Jahre nachdem der ehemalige Dachdecker sich erstmalig damit beschäftigt hat, wie Schimmel in Wohnungen bekämpft werden kann, beginnt er die Früchte zu ernten. So hat unter anderem der Vorstand des Spar- und Bauvereins Solingen kürzlich beschlossen, den Klimagriff in seinen Immobilien einzusetzen. Mit mehr als 7000 Wohnungen ist er eine der größten Wohnungsgenossenschaften Deutschlands. Es mehrten sich auch die Anfragen aus dem Bergischen Land.

**Ein Display zeigt an, wann es Zeit ist zu lüften**

Das Prinzip des Klimagriffs ist simpel: Ein kleines batteriebetriebenes Gerät, das zwischen Fensterrahmen und -griff montiert wird, zeigt anhand eines Ampelsystems im Display an, wann es Zeit ist zu lüften – und wann das Fenster geschlossen werden sollte. Ein Computer erfasst Fensterstellung, Temperatur und Luftfeuchte. Mit 169 Euro sind die Kosten deutlich geringer als bei anderen Systemen zur Steuerung des Raumklimas.

Ein weiteres mit dem Klimagriff korrespondierendes Gerät hat Meyer unlängst entwickelt: einen speziellen Heizungsthermostat. Da beide Vorrichtungen per Bluetooth miteinander kom-

munizieren, schaltet er ab, sobald das Fenster geöffnet wird. Georg Meyer verspricht, dass sich durch den Einsatz seiner Erfindungen bis zu 30 Prozent Energie sparen lässt. Die 2000-Euro-Investition für Einbau, Beratung und mehrmonatige Kontrolle der Werte rechnet sich in absehbarer Zeit.

**Fachgroßhandel für Baustoffe hält ihm finanziell den Rücken frei**

Der ehemalige Dachdecker ist auch davon überzeugt, dass viele Streitigkeiten zwischen Vermietern und Mietern vermeidbar sind. Seinen Recherchen nach haben 2012 bundesweit 279 000 Mieter wegen Schimmelbefalls ihrer Wohnung vor Gericht geklagt. Er schätzt, dass ein Viertel der Mängel auf falsches Heizen und Lüften zurückzuführen ist; bei einem weiteren Viertel seien bauliche Mängel die Ursache. Bei den übrigen 50 Prozent sei es ein Zusammenspiel dieser Faktoren.

Auch diese Erfahrung hat Meyer gemacht: Es reicht nicht, eine Idee zu haben. Es braucht Menschen, die an einen glauben. Die hat der Solinger in Ralf und Frank Nicolay gefunden. Die beiden betreiben in Wuppertal einen Fachgroßhandel für Dachbaustoffe. Sie kümmern sich um die Finanzen – und haben Meyer auch in den Zeiten den Rücken freigehalten, als es fraglich erschien, ob sich der Klimagriff durchsetzen und ob jemals Geld damit zu verdienen sein würde. Vom Niederrhein wiederum kommt die Technik: Die Helmut Beyers GmbH aus Mönchengladbach fertigt die Elektronik.



Georg Meyer bringt einen Klimagriff zwischen Fenstergriff und -rahmen an.

Foto: Christian Beier

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.

**Ja, ich möchte gewinnen!**

**Drei Pakete für gesundes Raumklima.**  
Einsendeschluss: Mi., 3. 12., 18 Uhr

Name, Vorname  Geb.-Datum

Kunden-Nr. (auf Ihrer RGA-Karte)  Telefonnummer, unter der Sie tagsüber zu erreichen sind

Straße, Hausnummer  PLZ, Wohnort

E-Mail-Adresse

Unterschrift

Die Gewinner werden ausgelost, benachrichtigt und gegebenenfalls im RGA veröffentlicht. Mitarbeiter des Verlages und deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Rechtsweg, Umtausch und Barauszahlung sind ausgeschlossen. Ich bin mit der Unterbreitung interessanter Abo-Informationen vom Remscheider Medienhaus per Telefon/Post/E-Mail vorbehaltlich meines jederzeitigen Widerspruchs einverstanden. Dieses Einverständnis bestätige ich mit meiner Unterschrift.

ANZEIGE

Vereinigung Bergischer Unternehmerverbände e.V. - VBU

**MADE IM BERGISCHEN**

## Kobold und Thermomix kommen aus Wuppertal

**DIE VORWERK GRUPPE IST WELTWEIT BEKANNT für ihre Staubsauger und Küchengeräte. Doch das 130 Jahre alte Familienunternehmen aus Wuppertal hat weitere Standbeine.**

Die Namen sind mittlerweile zu Synonymen für hochwertige Haushaltsgeräte geworden, und sie sind weltweit bekannt: „Kobold“ und „Thermomix“. Während Kobold Staubsauger und das nötige Zubehör bezeichnet, steht Thermomix für ein Multifunktions-Küchengerät. Erschaffer ist das Wuppertaler Familienunternehmen Vorwerk, das vor 130 Jahren von Carl Vorwerk als Teppichfabrik gegründet wurde.



Das Wuppertaler Familienunternehmen Vorwerk wurde vor 130 Jahren gegründet.

Aus dem Bergischen Land heraus vertreibt das heute als Vorwerk Gruppe agierende Unternehmen seine hochwertigen Produkte, beschäftigt mehr als 12500 Mitarbeiter und kooperiert mit rund 610000 selbstständigen Beratern im Vertrieb. Dadurch ist die Vorwerk Gruppe mit seiner Produktpalette in mehr als 70 Ländern in Europa, Asien und Nord- und Südamerika aktiv. Geführt wird die Gruppe von den persönlich haftenden Gesellschaftern Walter Muyres, Reiner Strecker und Frank van Oers; der Urenkel des Firmengründers und langjährige persönlich haftende Gesellschafter Dr. Jörg Mittelsten Scheid ist Ehrenvorsitzender des Beirats.

**Direktvertrieb als wichtigste Säule** Kobold und Thermomix sind die Aushängeschilder von Vorwerk und tragen erheblich zur wirtschaftlichen Stärke der Wupper-

Eine echte Erfolgsgeschichte ist der Thermomix TM5, der sich aktuell alle 38 Sekunden irgendwo auf der Welt verkauft. Das Küchengerät vereint zwölf Funktionen, vom Wiegen und Mixen übers Mahlen und Kneten bis hin zum Dampfgaren, Kochen, Schlagen und Rühren. Um 17 Prozent ist dieser Bereich im Vorjahr gewachsen (auf 800 Millionen Euro Umsatz), rund um den Globus sorgen mehr als 30000 Repräsentantinnen für den Vertrieb des Thermomix.

**Zahlreiche Geschäftsbereiche**

Auch dem Ursprung ist Vorwerk weiterhin treu: mit den Vorwerk Teppichwerken, die für hochwertige und innovative Produkte bekannt sind und 2013 zum wiederholten Male den 1. Platz bei der BTH Heimtext/B&L-Kundenbarometer-Handelsumfrage belegen konnte. Dazu kommen mit der Kosmetiksparte Jafra Cosmetics (USA), Lux Asia Pacific (Vertrieb von Wasserfiltern, Luftreinigern, Waschmaschinen und Staubsaugern im südostasiatischen Raum) und der akf-Gruppe als Finanzierungspartner des Mittelstands drei weitere Geschäftsbereiche. Weitere Informationen gibt es auf [www.vorwerk.de](http://www.vorwerk.de)

Lesen Sie am Samstag, 29. November, auf einer ganzen Seite mehr über Vorwerk als Familienunternehmen und die innovativen Geschäftsbereiche.

## Im „Sandwich“ hat jede eine Chance, für sich zu werben

**NEUERÖFFNUNG** Zwei Unternehmerinnen vermieten Ausstellungsfläche.

Von Anja Carolina Siebel

**Remscheid.** Sie hatten eine Vision. Und die haben sie konsequent in die Tat umgesetzt. Gestern eröffneten Irmgard Heger und Susanne Hessenbruch das „Sandwich“ an der Hindenburgstraße in Remscheid.

Das Prinzip: Junge Unternehmerinnen mieten im 73 Quadratmeter fassenden Ladenlokal eine kleine Fläche, um für ihre Produkte zu werben. „Alles begann damit, dass ich eine Plattform gesucht habe, um mein eigenes Unternehmen zu präsentieren“, erzählt Susanne Hessenbruch, die die Gebäudereinigung Wege leitet. Zusammen mit Irmgard Heger entwickelte sie bei Anmietung des Ladenlokals die Idee für „Sandwich“. Im Unternehmerinnen-Netzwerk „Weiberwirtschaft“ sind beide seit Jahren aktiv. Nun haben sie auch noch etwas Eigenes entwickelt.

**Für 30 bis 50 Euro ist Werbefläche zu haben**

Für 30 bis 50 Euro können die Jungunternehmerinnen eine kleine Fläche anmieten. „Ein Betrag, der auch bei kleinem Verdienst gut zu stemmen ist“, sagt Susanne Hessenbruch. Zwölf Frauen sind es bislang, die eine solche Fläche angemietet haben. Deko-Artikel sind darunter, Produkte für gesunde Ernährung, bunte Halsbänder für Hunde, aber auch Markisen und Sonnenschutz. „Zum Teil sind es auch schon etablierte Firmen, die einfach eine Möglichkeit suchen, für sich mal an anderer Stelle zu werben“, erklärt Irmgard Heger. Neugierig machen wollen sie mit ihrem ungewöhnlichen Konzept. Und auch mutig. „Frauen



Bieten bei Präsentationsmöglichkeiten an: Susanne Hessenbruch (links) und Irmgard Heger.

Foto: Roland Keusch

leben nicht selten mit Mehrfachbelastungen“, sagt Irmgard Heger. „Oft lastet die Familie sie so aus, dass sie sich gar nicht mit dem Gedanken tragen, sich selbstständig zu machen. Wir wollen aber gerade dazu motivieren.“ Drei Wochen hat es gedauert, bis das renovierte Ladenlokal erst einmal komplett bestückt war. „Und nun legen wir los“, sind Hessenbruch und Heger voller Elan. Nicht nur die reine Ausstellung der Produkte wird es im „Sandwich“ geben: „Wir planen auch Produktpräsentationen. Beispielsweise können wir uns vorstellen, dass eine Möbelmale-

rin, die bei uns Fläche hat, mal live etwas zeigt.“ Und: Sie setzen auf Kooperation, aufs Netzwerken. „Wir haben viele Kontakte, können uns untereinander austauschen“, erzählt Irmgard Heger. „Da wäscht dann schon mal eine Hand die andere, wenn es um neue Entwicklungen geht.“ Potenzial sehen beide grundsätzlich in jedem ausgestellten Konzept. „Die Frauen können ja selbst sehen, wie gut es ankommt und dann selbst entscheiden, ob sie sich vergrößern“, sagt Susanne Hessenbruch.

**Sandwich, Hindenburgstraße 57, Öffnungszeiten: dienstags und donnerstags 10 bis 13 und 15 bis 18 Uhr und freitags und samstags 10 bis 13 Uhr.**