

Persönlichkeiten & Adressen



INHALT

Seite 3 | Bergenthal Elektro

Seite 7 | Goldschmiede Adam

Seite 11 | Casita

Seite 15 | Wolff 1782

Seite 19 | Søren Fashion

Seite 23 | Enotria Vino

Seite 29 | Rathaus Apotheke Dr. Fehske

Seite 33 | Elektro Böhme

Seite 37 | Gebler Immobilien

Seite 41 | Brillen Bahn



EDITORIAL



Winfried Bahn, Sprecher UnternehmerRat Hagen

Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie sich auch schon mal gefragt, welche Menschen eigentlich hinter den Geschäften, Unternehmen und Restaurants unserer Stadt stehen? In dieser druckfrischen dritten Ausgabe unseres Magazins *Wertvolles Hagen* geben wir bekannten Hagener Unternehmen ein Gesicht. So stehen Hagener Persönlichkeiten im Mittelpunkt dieser Broschüre, die uns im Gespräch ihre ganz persönliche Sicht auf Hagen aufzeigen, uns ihre Lieblingsorte in der Stadt verraten und einen Einblick in

ihren Beruf als Unternehmerin und Unternehmer gewähren. Was dabei immer wieder deutlich wird: Alle eint neben einer großen Leidenschaft für ihren Beruf auch eine große Verbundenheit zu Hagen – zwei Faktoren, die nicht selten einander bedingen und ausschlaggebend für Qualität und Erfolg sind.

Und so gibt es in Hagen eine Vielzahl attraktiver Einzelhandels- und Gastronomiebetriebe, die besondere Wertschätzung verdienen. Mit dieser dritten Ausgabe, die erneut auf die Initiative der Arbeitsgruppe Einzelhandel und Gastronomie im *UnternehmerRat Hagen* zurückgeht, möchten wir Ihnen wie auch mit der flankierenden Website *www.wertvolles-hagen.de* eine Auswahl dieser herausragenden Adressen präsentieren. Sie alle sind – ebenso wie die Wohlfühlorte der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer, die wir Ihnen in der Mitte dieser Broschüre vorstellen – wertvolle Facetten, die es zu erkunden gilt.

Entdecken Sie die schönen Seiten unserer Stadt und lernen Sie die Menschen hinter den Fassaden kennen: Wir wünschen Ihnen viel Spaß dabei!

Ihr Winfried Bahn



LICHT IN SEINER GANZEN VIELFALT

Seit vielen Jahrzehnten steht der Name Bergenthal für Leuchten und professionelle Lichtkonzepte. Eine riesige Auswahl an Leuchten aller Stilrichtungen, Qualität, Design und individuelle Beratung – all das finden Kunden in den zwei Leuchtenausstellungen in Hagen und Haspe oder im Planungsbüro in Paderborn.

Licht ist für das kompetente Team viel mehr als nur bloße Funktion, sondern Wohlfühlelement und Ausdruck des persönlichen Stils. Und so ist es die oberste Maxime der Beleuchtungsexperten, das individuell richtige Lichtkonzept für ihre Kunden zu finden.

Warum sind Sie Unternehmer?

Tim Bergenthal: Als Unternehmer kann ich meine Kreativität optimal entfalten. Ich kann aber auch für unser Team ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem jeder gern arbeitet und wiederum seine eigene Kreativität in den Dienst unserer Kunden stellt.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Tim Bergenthal: Hagen ist meine Heimat. Die Stadt, in der ich gerne lebe und wo ich viele nette Menschen kenne.

Warum ist es so wichtig, sich hier zu engagieren?

Tim Bergenthal: In Hagen ist die Keimzelle unseres Unternehmens. Die Anfänge von Bergenthal Leuchten gehen auf das Jahr 1950 zurück. Hagen und seine Menschen waren für mich immer eine Bereicherung. Deswegen fühle ich mich verpflichtet, mich auch für unsere Stadt zu engagieren. In Hagen gibt es viele positive Ansätze. Ich möchte aber auch dazu beitragen, die Dinge, die aus meiner Sicht verbesserungswürdig sind, zu einem Besseren zu wenden.

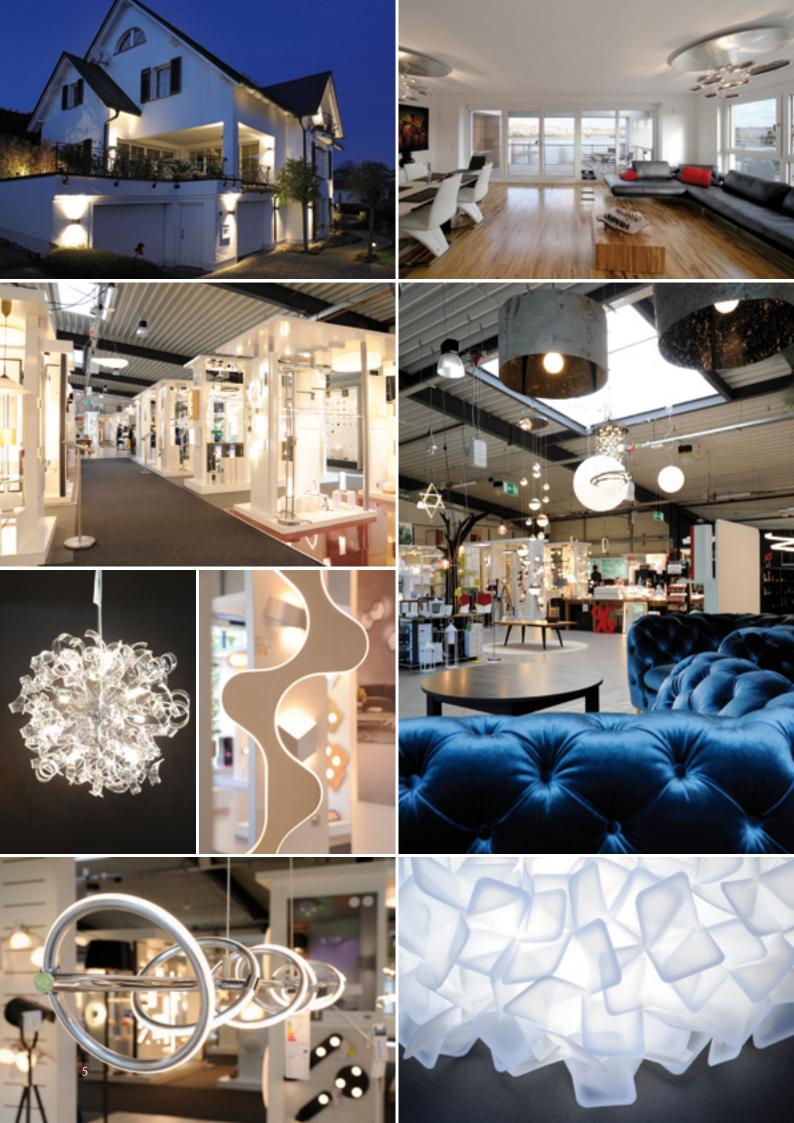
Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

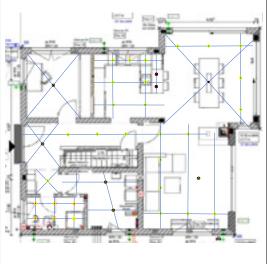
Tim Bergenthal: Mein Lieblingsort in Hagen sind unsere schönen Wälder, immer dann, wenn ich Ruhe suche. Ansonsten liebe ich unsere attraktive Innenstadt mit ihren Einzelhandelsangeboten und ihrer gastronomischen Vielfalt.

Beides ist auch noch in unseren Stadtteilen vorhanden. Hier fühle ich mich besonders auch nach Haspe hingezogen, wo ich viele Jahre im Vorstand des Förderkreises Pro Haspe e. V. mitgewirkt habe.

Was bedeutet Beleuchtung für Sie?

Tim Bergenthal: Gutes Licht merkt man nicht. Man fühlt sich einfach wohl. Egal, ob auf der Lieblingscouch zu Hause oder am Arbeitsplatz. In diesem Sinne ist es unsere Leidenschaft, das Wohlbefinden unserer Kunden durch stimmige Lichtkonzepte zu steigern.









Von der Konzeption über die Planung bis zur Realisation - bei Bergenthal erleben Sie Licht in Aktion.

Bergenthal Leuchten – Spezialist für individuelle Lichtlösungen

»Es ist unsere Leidenschaft, das Wohlbefinden unserer Kunden durch stimmige Lichtkonzepte zu steigern.«

Mit drei Filialen in NRW und einem der größten Leuchtenfachmärkte Deutschlands in Hagen bieten wir unseren Kunden für jeden Anspruch das passende Lichtkonzept. Licht bedeutet viel mehr als die Abwesenheit von Dunkelheit. Licht schafft Ambiente, lenkt Blicke, bringt Atmosphäre, erzeugt Gemütlichkeit – und ist ein unverwechselbarer Ausdruck Ihres individuellen Stils.

Beleuchtungskonzepte, die begeistern

Bei uns erleben Sie Licht in Aktion. Egal, ob Sie ungezwungen durch unsere Ausstellung stöbern oder sich intensiv beraten lassen möchten, wir unterstützen Sie bei der Realisierung Ihres individuellen Lichttraums.

Wir haben den Anspruch, Sie nicht nur mit lebendigen Inszenierungen und der Präsentation neuer Leuchtenkollektionen in unserem Showroom zu begeistern.

Wir kommen auch zu Ihnen und planen individuell Ihr Licht: budgetorientiert, herstellerunabhängig, nachhaltig. Für Ihr Haus, Ihre Wohnung, Ihre Kanzlei, Ihre Praxis oder Ihren Betrieb.



Bergenthal Leuchten Alexanderstraße 22 58097 Hagen

Tel.: 02331/4846640 Fax: 02331/4846648

E-Mail: info@leuchten-bergenthal.de

www.leuchten-bergenthal.de

ÖFFNUNGSZEITEN

Mo - Sa: 10:00 - 19:00 Uhr







VON KINDHEIT AN VERLIEBT IN GOLD UND SILBER

Seit über 60 Jahren steht die traditionsreiche Goldschmiede Adam für hochwertigen Schmuck mit Seele. Highlight und Herzstück des Fachgeschäfts im Sparkassen-Karree ist die gläserne Werkstatt, in der die Goldschmiedemeister Ingo und Burkhard Adam individuelle Schmuckstücke von erlesener Qualität kreieren.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Ingo Adam: Hagen ist meine Heimatstadt, ich bin hier aufgewachsen, zur Schule gegangen. Mein Vater hat hier das Geschäft gegründet – alles wichtige Voraussetzungen für mich, um in Hagen zu bleiben. In Hagen sind meine Wurzeln, daher identifiziere ich mich sehr mit der Stadt. Ich bin froh, dass Hagen sich positiv entwickelt hat. Es gibt wieder mehr Außengastronomie, das Leben ist in Hagen zurückgekehrt, nicht immer in den vergangenen Jahrzehnten war die Stadt so lebendig. Darüber hinaus zeichnet sich Hagen dadurch aus, dass es so grün ist. Wir haben viel Wald und Wiesen, und nicht zu vergessen unsere Seen – der Freizeitwert ist enorm. Man kann hier viel unternehmen, wenn man bereit ist, es zu entdecken. Der Wohlfühlfaktor ist hoch.

Meine Verbundenheit zu Hagen zeigt sich auch darin, dass ich vor zehn Jahren die Hagen-Ringe entworfen



In ihrer gläsernen Werkstatt fertigen Ingo und Burkhard Adam mit viel Kreativität individuelle Lieblingsstücke.

habe. Dafür bin ich mit der Kamera losgezogen und habe verschiedene Sehenswürdigkeiten und Gebäude fotografiert – etwa Kirchen, das Rathaus, das Planetenmodell im Volkspark. Diese Motive wurden dann auf den Ringen verewigt. Das kam so gut an, dass wir nach und nach auch Ringe für die verschiedenen Stadtteile hergestellt haben mit Sehenswürdigkeiten, die die Bewohner aus diesen Vierteln vorgeschlagen haben. Dabei habe ich festgestellt, wie sehr die Leute Hagen und ihren Stadtteil lieben.

Warum sind Sie Unternehmer?

Ingo Adam: Bereits als 8-Jähriger habe ich meinem Vater in der Werkstatt über die Schulter geschaut und sehr schnell Interesse an der Arbeit gefunden.

Schon als Kind habe ich mich mit den Produkten identifiziert. Für mich gab es kaum eine andere Alternative, als Goldschmied zu werden. Mich hat es schon immer begeistert, kreativ zu sein, und auch die Materialien haben mich fasziniert. Da war der Weg qua-

si schon vorgegeben. Das Goldschmiedehandwerk hat in unserer Familie einen hohen Stellenwert: Von fünf Kindern haben vier diesen Beruf gelernt. Auch, dass ich als Unternehmer Verantwortung tragen muss, gefällt mir.

Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Ingo Adam: Wir engagieren uns in vielen Bereichen. Sport und Kultur etwa sind wichtige Identifikationsfaktoren einer Stadt. Daher unterstützen wir neben Fuß-

ballvereinen auch den Hagener Basketball mit seinen Vereinen Phoenix Hagen und den BG Hagen. Hagen hat sich als Basketballstadt einen Namen gemacht, aus unseren Vereinen sind international bekannte Leute hervorgegangen. Der Basketball ist eine wertvolle Facette unserer Stadt, die gilt es zu fördern. Auch im kulturellen Bereich engagieren wir uns. Wir sponsern das Stadttheater mit seinem Ballett, denn ich

finde es ganz wichtig, dass wir in Hagen ein Theater haben. Ebenso fördern wir das Hagener Kurzfilmfestival "Eat my shorts" – ein tolles Projekt, das wir von der ersten Stunde an unterstützen. Als Auszeichnung wird sogar der "Adam" verliehen – als Sponsoren durften

qua- verliehen – als Sponsoren durften A



wir dem "Kind" einen Namen geben. Darüber hinaus finden wir es wichtig, uns für soziale Projekte einzusetzen. Hier unterstützen wir zum Beispiel Aktionen wie die Benefiz-Weihnachtsversteigerung der Westfalenpost oder den Weihnachtskalender des Lions Club Hagen Mark, deren Erlöse verschiedenen Projekten für Kinder zugutekommen. Und aus dem Verkauf unserer Hagen-Ringe spenden wir zehn Euro pro Ring

an die Hagener Suppenküche.

Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

Ingo Adam: Unser schönes Theater, das Arcadeon mit seiner Außengastronomie, der Hagener

Norden – Garenfeld mit Blick auf die Ruhr.

Was liegt Ihnen in Ihrem Beruf besonders am Herzen?

Ingo Adam: Uns ist es wichtig, dass die Kunden sich bei uns wohlfühlen. Deshalb nehmen wir uns viel Zeit für die persönliche Beratung. Man muss auf die Menschen eingehen. Da kommt es auch schon mal vor, dass Kunden aus Düsseldorf oder Essen zu uns kommen, eben weil sie sich hier besonders gut aufgehoben fühlen. Als Unternehmer

ist es mir außerdem sehr wichtig, auch junge Leute zu erreichen. Voraussetzung dafür ist natürlich eine abgestimmte Angebotspalette, sodass wir neben Schmuck für die mittelalte und ältere Generation auch Produkte für Jugendliche anbieten – vom Freundschaftsring bis zum Identitätsband. Jugendliche sind unsere Zukunftskunden. Oftmals kommen Sie auch später zu uns, etwa zum Kauf von Eheringen oder Schmuckgeschenken.



So wachsen wir mit den Kunden. Der Goldschmiedeberuf ist ein altes Handwerk. Uns liegt viel daran, die Vorzüge von handgeschaffenen Produkten aufzuzeigen, die fernab von Industriearbeit entstanden sind. Das Handwerk muss lebendig bleiben. Daher bieten wir "Handwerk live", das heißt, man kann uns zuschauen bei der Arbeit und in das Herzstück unseres Schmuckunternehmens, die Goldschmiede, blicken. So erhalten Kunden Einblick in die Herstellung der Schmuckstücke. Bei unserem Erlebnistag haben Leute sogar die Gelegenheit, selbst etwas zu schmieden. Auf diese Weise bleibt das Handwerk lebendig. Die Goldschmiede ist unser Ursprung.

Was mögen Sie an Ihrem Beruf besonders?

Ingo Adam: Ich bin von Kindheit an verliebt in Gold und Silber. Es fasziniert mich, kreativ Unikate zu schaffen. Jedes Stück, das wir herstellen, gibt es nur einmal. Beim zweiten Mal sieht es wieder anders aus. Man hat mit tollen Materialien zu tun. Edelsteine üben eine besondere Faszination aus. Der Goldschmiedeberuf macht mir einfach Rie-

senspaß. Man kann etwas mit seinen eigenen Händen schaffen, es als Verkäufer und Unternehmer der richtigen Person zuordnen, und wenn man dann noch sieht, wie sich die Menschen an dem Ergebnis erfreuen, ist das eine tolle Bestätigung. Für mich ist es eine Art Applaus, wenn die Leute über ein Produkt sagen: "Das ist mein Lieblingsstück."

Mit welchen Materialien arbeiten Sie am liebsten?

Ingo Adam: Mit 750er Gelbgold und farbenfrohen australischen Opalen.

Goldschmiede Adam GbR Sparkassen-Karree 5 58095 Hagen

Tel.: 02331/32957 Fax: 02331/183388

E-Mail:

info@adamschmuck.de www.adamschmuck.de

Eva Trauringwelten Sparkassen-Karree 12 58095 Hagen

Tel.: 02331/7842450 E-Mail: post@evaringe.de www.evaringe.de

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag - Freitag: 10:00 - 18:30 Uhr Samstag: 10:00 - 16:00 Uhr





KIDS-FASHION IN NEUER LOCATION

Auch in den neuen Räumlichkeiten in der Elberfelder Straße 57 begeistern Andrea Skarpos, Tutta Wigge und Team mit angesagten Trendlooks für Kids und Teens, einer ganz besonderen Wohlfühl-Atmosphäre und persönlicher Beratung. Ein entspanntes Einkaufserlebnis ist garantiert.

Was bedeutet Hagen für Sie?

Andrea Skarpos: Hagen ist einer meiner Wohlfühlorte

Warum sind Sie Unternehmerin?

Andrea Skarpos: Glücklicherweise lag das Unternehmer-Gen in meiner Wiege. Verantwortungsbewusstsein, Neugier und wirtschaftliches Denken bringen in jeden Arbeitstag den nötigen Schwung. Genau so soll es sein.

Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Andrea Skarpos: Es ist wichtig, Innenstädte mit schönen Geschäften, gepflegtem Ambiente und guter Gastronomie attraktiv zu machen – gerade in Zeiten des Online-Booms. Dem Kunden ein Einkaufserlebnis zu bieten – in aller Ruhe stöbern, aussuchen, probieren, sodass er die Atmosphäre hautnah erlebt – ist sehr wichtig ... Alles Dinge, bei denen der Online-Handel bei Weitem nicht mithalten kann.



Auch die neuen Räumlichkeiten zeichnen sich durch eine ganz besondere Wohlfühl-Atmosphäre aus.



Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

Andrea Skarpos: Im Winter ist der Hagener Weihnachtsmarkt unschlagbar. Der schönste in der Umgebung. Im Sommer sind die Wälder und Wiesen rund um unsere Stadt einfach toll.

Was lieben Sie an Ihrem Beruf besonders?

Andrea Skarpos: Wir lieben Kinder und wir lieben Mode. Diese Mischung jeden Tag zu erleben, ist eine tolle Sache. Gemeinsame Visionen, neue Herausforderungen und Spaß an der Arbeit lassen unseren Beruf niemals langweilig werden.

Was ist für Sie das Wichtigste an Kindermode? Worauf legen Sie besonders Wert?

Andrea Skarpos: Wir bedienen von Mini bis Teenie. Da ist es wichtig, ein breites ausgefächertes Sortiment anzubieten, bei dem Nachhaltigkeit und Qualität eine große Rolle spielen. Wir setzen – besonders bei den Teens – auf angesagte Labels und modische Styles. An allererster Stelle steht bei uns der bestmögliche Service für unsere Kunden.

Auf zu neuen Abenteuern – CASITA kidsfashion ist umgezogen

Zeit für Veränderung war es Anfang 2020 für CASITA. Seit Februar präsentiert sich das inhabergeführte Fachgeschäft mit einer – wie gewohnt – großen und exklusiven Auswahl angesagter Labels für Kids und Teens. Auf der unteren Elberfelder Straße – direkt neben Søren Fashion – entstand mit viel Leidenschaft und Spaß an der Sache das neue Geschäft.

Seit vielen Jahren bietet der Store einen lässigen Style mit namhaften Marken, die für hervorragende Qualität, kreative Ideen und trendige Extras stehen. Hier kann man nach Herzenslust stöbern und probieren, bis das schönste Outfit gefunden ist. Passend zu jeder



Trends in großer Auswahl, zahlreiche angesagte Labels für die ganz Kleinen bis hin für Teens – hier findet jeder sein Lieblingsoutfit.

Jahreszeit runden schöne Accessoires das Ganze ab. Bei angesagten Kollektionen von Scotch & Soda, AO76, Kenzo, Pepe Jeans, Tommy Hilfiger, Calvin Klein, il gufo und vielen mehr hat man leicht die Qual der Wahl.

Mit Blick auf das Besondere wird ehrlich und entspannt beraten. Ob klassisch oder sportlich – hier findet jeder seinen ganz eigenen Stil. Sollte ein Lieblings-

teil zu kurz, zu lang, zu breit, zu eng sein, wird es auf Wunsch problemlos geändert.

Und weil Mode in jedem Alter Spaß macht, findet man bei CASITA auch eine kleine feine Auswahl für Babys in den Größen 62 bis 86.

Kommt doch mal vorbei, wir freuen uns auf Euch und wünschen Euch viel Spaß beim Bummel durch unsere neuen 4 Wände!

CASITA Elberfelder Straße 57 58095 Hagen

Tel.: 02331/2040311 www.facebook.com/casitahagen www.instagram.com/casitahagen www.casita-hagen.de

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag - Freitag: 10:00 - 18:30 Uhr Samstag: 10:00 - 18:00 Uhr





TRADITION UND NACHHALTIGKEIT IM EINKLANG

Begeisterung für Mode, Handwerk und hochwertige Materialien in Kombination mit kompetenter Beratung – darauf basiert das Erfolgsrezept Familienunternehdes mens Wolff 1782 in der Hagener Innenstadt. Immer im Fokus steht dabei das Thema Nachhaltigkeit, wie Junior-Chefin Maya Schleuter im Gespräch mit "Wertvolles Hagen" betont.



Das Kern- und Herzstück des Unternehmens ist die Kürschnerei, in der das Handwerk von Seniorchef Jochen Schleuter an Tochter Maya in nun 8. Generation weitergegeben wird.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Maya Schleuter: Ich bin hier aufgewachsen und kenne die Vorsowie die Nachteile der Stadt. Daher hat es mich nach dem Abi auch erst einmal weggezogen. Aber mit ein wenig Abstand lernte ich die Vorzüge schnell wieder schätzen. Die Zentralität zum Beispiel: Wir sind Teil des pulsierenden Ruhrgebiets mit seinem großen Kulturangebot. In 30 bis 40 Minuten können wir eine

Vielzahl an coolen Städten erreichen, wo hat man das schon? Oder die Nähe zur Natur, das viele Grün und die weiten Wälder. Nicht umsonst nennt man Hagen das Tor zum (wunderschönen!) Sauerland.

Warum sind Sie Unternehmerin?

Maya Schleuter: Selber Projekte und Prozesse zu gestalten zeichnet das Unternehmerdasein aus. Selbstständiges Arbeiten – gemeinsam mit einem tollen Team –

macht mir sehr viel Spaß.

Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Maya Schleuter: Nur so kann man einen kleinen Beitrag leisten, Kulturelles, Veranstaltungen und Aktionen mitzugestalten, diese möglich und unsere Stadt spannend und attraktiv zu machen. Man kann sich auf so vielen Ebenen und Bereichen engagieren, je nach Lebenssituation und Interessengebiet.





Die Kunden individuell und stilgerecht zu beraten - darauf legen Maya Schleuter und ihr Team großen Wert.

Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

Maya Schleuter: Mein absoluter Lieblingsort ist der Wald – egal ob zur Entspannung, zum Laufen oder mit den Kindern, er ist IMMER einen Besuch wert. Man kann Neues entdecken und die sich immer verändernde Natur wahrnehmen.

Kulturell schätze ich besonders unser Theater und unser Ballett, die Arbeit von Ballettdirektorin Marguerite Donlon. Mit wieviel Herzblut, Kreativität und Ehrgeiz neue Inszenierungen auf die Beine gestellt werden, beeindruckt mich sehr. Was ein Glück für Hagen!

Was lieben Sie besonders am Kürschnerei-Handwerk?

Maya Schleuter: Ganz klar:

Das Material. Die Haptik von Fell ist einfach einzigartig: weich, anschmiegsam und wärmend, man hat gleich das Bedürfnis, drüber streichen zu wollen. Dazu kommt, dass Pelze über viele Jahre getragen, immer wieder der Mode angepasst werden und über Generationen weitergegeben werden können.

Unsere Werkstatt lebt schon immer vom Nachhaltigkeitsgedanken durch die Möglichkeiten der Reparatur und Um- und Neugestaltungen (ReFur).

Dazu gehört natürlich, dass wir

schon seit Jahren keine Pelze mehr verwenden, die aus der Zucht kommen, sondern ausschließlich Felle, die als Nebenprodukte aus der Jagd- oder Fleischindustrie anfallen ... oder eben aus Omas Kleiderschrank.

So ist auch Nachhaltigkeit in unserem Modebereich ein wichtiges Thema geworden. Wir stellen die Kollektionen von Saison zu Saison entsprechend um und möchten den Gedanken des bewussten Einkaufens von nachhaltigen, langlebigen und fair produzierten Labels (wie veja, Lanius, armed angels etc.) und Materialien an unsere Kunden weitergeben.







Saison für Saison finden Kunden bei Wolff 1782 die neuesten Modetrends.

WOLFF 1782 – ein Familienunternehmen in 8. Generation

Seit 1782 steht Wolff für Qualität, individuelle Beratung und Vertrauen. Neue, ausgewählte Labels, hochwertige Kollektionen, Events und Aktionen überraschen und in-

spirieren die Kunden immer wieder. Als Hagener Traditionsunternehmen steht eine kompetente, stilgerechte Beratung in Kombination mit Leidenschaft für Mode und persönlichem Kundenkontakt an erster Stelle. Das Kern- und Herzstück des Unternehmens ist die Kürschnerei. Hier wird seit

238 Jahren auf Kundenwünsche eingegangen. Egal, ob das Anfertigen von neuen, modischen Teilen aus Fell oder das Umändern von getragenen Pelzen zu coolen Unikaten, die so wieder zu Lieblingsstücken werden – in der Werkstatt ist der Kreativität keine Grenze gesetzt!

WOLFF 1782 Elberfelder Straße 32 58095 Hagen

Tel.: 02331/31333 E-Mail: info@wolff-1782.de

www.wolff-1782.de

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag - Samstag: 10:00 - 18:00 Uhr

Außerhalb dieser Zeiten auch gerne nach Vereinbarung.





PERFEKT GESTYLT FÜR DIE CHAMPIONS LEAGUE

Im Gespräch erklärt Søren Kloch vom Hagener Modehaus Søren, das das Team von Borussia Dortmund in diesem Jahr bereits für die dritte Champions League-Saison ausstattet, worauf es bei der Auswahl der Outfits ankommt.

Als offizieller Ausstatter des gesamten BVB-Teams sind Sie für die Champions League-Outfits der Profis zuständig. Was ist wichtig bei der Zusammenstellung der Looks, gibt es Kriterien, die Sie besonders berücksichtigen müssen?

Søren Kloch: Ganz wichtig: Die Outfits dürfen nicht blau-weiß sein. Nein, im Ernst: Die Kleidung muss strapazierfähig und für Reisen gut geeignet sein, schließlich muss sie lange Flüge und Busfahrten aushalten. Qualität spielt also eine entscheidende Rolle, ebenso die Bequemlichkeit. Die Spieler müssen sich wohlfühlen. Außerdem muss der Mantel das ganze Jahr über tragbar sein. Er ist aus wasserabweisendem Material. Zudem besteht die Möglichkeit, ihn mit einer Innenweste auszustatten. Dann hat man einen richtigen Wintermantel.

Warum sind einheitliche Looks vor und nach den Spielen so wichtig? Geben sie den Spielern ein Gefühl der Zusammengehörigkeit?

Søren Kloch: Genau, es geht um die Bildung einer Identität. Von den Spielern über den Busfahrer und



Mats Hummels, Jacob Bruun-Larssen, Marcel Schmelzer und Achraf Hakimi. Fotos: Christian Bacher

den Masseur bis hin zur Security und Geschäftsstelle – alle tragen denselben Look. Das trägt zur





Søren Kloch im Gespräch

Identifizierung mit dem Verein bei. In dieser Saison transportieren die Looks Dynamik und Sportivität.

Mantel, Anzug, Hemden – alles auf die verschiedenen Größen der Spieler und Offiziellen zugeschnitten: Es ist bestimmt ein enormer Aufwand, das Outfit für das gesamte Team perfekt anzupassen?

Søren Kloch: Das stimmt. Insgesamt fertigen wir 110 Outfits an.

Dabei müssen die verschiedensten Körpermaße berücksichtigt werden. Von Größe 44 bis 60 ist alles dabei, das bedeutet acht verschiedene Größen. Von der ersten Anprobe bis zum Ausliefern der Kleidung dauert es ungefähr sechs Wochen.

Ist es in Anbetracht dieser Größenunterschiede nicht schwierig, eine einheitliche Optik zu realisieren?

Søren Kloch: In unserem Portfolio haben wir drei verschiedene Passformen, sodass wir allen Körperformen gerecht werden können. Diese Passformen werden dann noch individuell angepasst. Dieses Verfahren, bei dem vorgefertigte Stücke individuell

zugeschnitten werden, nennt sich Made-to-Measure. Trotz des breiten Größenspektrums lässt sich so eine einheitliche optische Linie erreichen.

Haben die Spieler Einfluss auf das Outfit? Können sie Wünsche einbringen?

Søren Kloch: Nur was die Passform angeht, können die Spieler mitbestimmen. So können sie zum Beispiel wählen, ob der Anzug eher körperbetont, also Slim fit, normal oder weiter geschnitten sein soll.

Welche Passform bevorzugen die Spieler, was ist der Trend?

Søren Kloch: Slim fit ist eindeutig im Trend und auch bei den Spielern gefragt. Außerdem sind verkürzte Hosenformen zurzeit angesagt. Dazu werden Sneakers getragen, was den sportlichen Look unterstreicht.

Wie muss man sich die Anprobe und Anpassung der Anzüge vorstellen? Kommt das gesamte Team zu Ihnen ins Geschäft?

Søren Kloch: Im ersten Jahr war das gesamte Team hier im Haus. Dieses und letztes Jahr erfolgte ein Großteil des Fittings auf dem Trainingsgelände. Nur Neuverpflichtungen und Spieler, die noch verhindert waren, sind zum Anpassen ins Geschäft gekommen.









Roman Weidenfeller und Rasmus Breinhild-Olsen beim Fitting

Ist es schwieriger, Prominente wie Fußballstars einzukleiden? Gibt es Starallüren, die man berücksichtigen muss?

Søren Kloch: Nein. Bei uns gibt es keine Unterschiede, niemand wird bevorzugt behandelt. Die Zusammenarbeit ist locker und angenehm. Bereits 1995 kamen die ersten Spieler als Kunden zu uns – Júlio César und Paulo Sousa. Obwohl beide Spieler echte Berühmtheiten im Fußball waren, zeigten sie keine Starallüren. Wir behandeln alle Kunden gleich, das merken die Spieler schnell und passen sich an.

Wie kam diese Verbindung zu Fußballern zustande?

Søren Kloch: Ein italienischer Freund kam zusammen mit Júlio César und Paulo Sousa zu uns

in den Laden. Schnell entwickelte sich ein engerer Kontakt, und nach und nach kamen immer mehr Kunden aus der Fußballwelt zu uns – von Matthias Sammer über Roman Weidenfeller bis Jürgen Klopp.

Sie statten den BVB bereits im dritten Jahr für die Champions League aus. Gibt es inzwischen so etwas wie Routine in der Zusammenarbeit?

Søren Kloch: Im ersten Jahr war das natürlich noch nicht so einfach. Man muss sich zunächst "beschnuppern", man macht zunächst Vorschläge, man kann ja nicht einfach entscheiden. Das ist jetzt etwas einfacher, da man gegenseitiges Vertrauen hat. Es hat alles sehr gut geklappt, es gab nur eine Reklamation. Und da ging es auch nur darum, dass ein Mantel gekürzt werden musste. Jetzt sind alle happy mit Blau – aber wie gesagt: Nicht Blau-Weiß!

SØREN FASHION GmbH Elberfelder Straße 59 58095 Hagen

Geschäftsführer: Søren Kloch & Rasmus Breinhild-Olsen

www.soeren-fashion.de

Ladenfläche: 3 Etagen, 500gm

Labels Woman:

Lala Berlin, Drykorn, 360Cashmere, MSGM Phillip Model, Colmar.

Labels Men:

Stone Island, Drykorn, Herno, Dondup, MSGM

Labels Gentlemen:

Tiger Of Sweden, Boglioli, Oscar Jacobson, ETON





WEINKULTUR UND GENUSS AN HISTORISCHEM ORT

Mitten im Herzen von Hagen verwöhnt Domenico Di Paolo seine Gäste in seinem Restaurant "Enotria Vino" mit feinsten italienischen Speisen und einzigartigen Weinen. Im Interview erzählt der Gastronom und Sommelier, was er am Wein und an Hagen schätzt.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Domenico Di Paolo: Zunächst ist Hagen mein zweites Zuhause. Hagen ist zwar kein Dorf, aber auch keine Großstadt. Dadurch dass es relativ klein ist, kennt man sich hier, es hat eine persönliche Note. Hagen ist für mich eine Stadt, die sich durch einen herzlichen Charakter auszeichnet.

Warum sind Sie Unternehmer?

Domenico Di Paolo: Ich war 8 Jahre im Außendienst unterwegs. Dann wollte ich meiner Leidenschaft – dem Wein – nachgehen und habe mich mit einem Großhandel für Wein selbstständig gemacht. Zunächst war es nicht ganz einfach, da die Leute in Hagen 1986 noch nicht so weinbegeistert waren. Doch durch viele Veranstaltungen wie Seminare, Weinproben und Tage der offenen Tür habe ich den Menschen die Weinwelt nahegebracht. Welcher Wein passt zu welcher Speise, was sind fruchtige, gehaltvolle, tanninbetonte Weine? All das habe ich den Leuten vermittelt. Dadurch haben wir in den letzten 30 Jahren sehr viele Weinfreun-



Domenico Di Paolos Weinbar im Enotria

de in Hagen gewonnen. In den letzten drei Jahren veranstalten wir hinter dem Rathaus das Weinfest an der Volme – mit großem Erfolg. Inzwischen ist es auch



im Umkreis bekannt. Da meine Leidenschaft nicht nur dem Wein, sondern auch der italienischen Küche gilt, habe ich 2008 das italienische Spezialitäten-Restaurant "Enotria Vino" am Emilienplatz eröffnet. Als Gastronom und Sommelier liegt es mir am Herzen, meine Gäste mit dem perfekten Zusammenspiel von gutem Essen und den dazu passenden Weinen zu verwöhnen. Einmal im Monat bieten wir Degustationen, in denen wir die regionale italienische Küche mit regionalen Weinen zusammenbringen.

Sie setzen sich mit verschiedenen Events für Hagen ein. Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Domenico Di Paolo: Mein Restaurant befindet sich ja im Herzen der Innenstadt. Damit das Zentrum lebendiger wird, braucht es hier Kommunikationsplätze, wo man sich trifft, wo man die Identifikation zur eigenen Stadt wiederfindet und auch die sogenannte "Seele der Stadt".

Diese Seele gilt es in Hagen wiederzubeleben. Daher veranstalten wir Events wie das Weinfest an der Volme oder das Springefest. Wir müssen ein "Wir-Gefühl" entwickeln, vor allem auch bei der jüngeren Generation, und vermitteln, dass Hagen eine Stadt ist, die Potenzial hat. Dazu tragen kreative, gute und große Events bei. Ich habe mit dem Weinfest an der Volme bewiesen, dass man viele Menschen an den Fluss locken kann. Damit die Innenstadt an Attraktivität gewinnt und mehr Leute hierher kommen, muss in Zukunft mehr Gastronomie an der Volme angesiedelt werden.

Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen?

Domenico Di Paolo:

Da gibt es viele: Also zunächst ist mein Lieblingsort da, wo mein Restaurant ist – am Emilienplatz. Dann gibt es verschiedene schöne Orte entlang der Volme, da kommen mir viele Ideen, etwa die Volme-Terrasse am Rathaus, wo das Weinfest stattfindet. Dann der Hengsteysee, der Museumsplatz und der Theaterplatz, der neue Platz am Rathaus. Wir haben in Hagen schon ansprechende Plätze, doch drumherum fehlt es an attraktiven Geschäften und Lokalitäten. Auch die Lange Straße in Wehringhausen mit ihren Altbauten vermittelt eine gewisse Wärme und Seele, allerdings ist hier einiges vergessen worden.

Was bedeutet Wein für Sie?

Domenico Di Paolo: Wein ist nicht nur ein Getränk, sondern Geschichte und Kultur. Es gibt immer eine Geschichte links und rechts davon. Seit meinem sechsten Lebensjahr habe ich bei der Ernte mitgearbeitet, daher habe ich schon früh eine Leidenschaft für Wein entwickelt. Als Meister-Sommelier habe ich viele Menschen für dieses Fach ausgebildet, Wein hat mich also schon immer begeistert. Wein ist nicht nur ein Genussmittel, sondern vor allem auch ein Begleiter zu gutem Essen.

Was macht für Sie guten Wein aus?

Domenico Di Paolo: Ein Wein ist ein guter Wein,





Kulinarische Köstlichkeiten und attraktives Ambiente: Ein Besuch im Enotria Vino verspricht einen Genuss für alle Sinne.

wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Auch ein 5-Euro-Wein kann also durchaus gut sein. Man muss daher nicht immer viel Geld ausgeben für einen guten Wein. Ich persönlich suche eher die Extreme im Wein, also Tannine und Fruchtsäuren – Dinge, die Anfänger eher nicht mögen und mit denen auch fortgeschrittene Weintrinker erst zurechtkommen müssen. Solche Weine trinkt man nicht einfach so, sondern nur in Verbindung mit einem guten Essen. Als Rebsorten bevorzuge ich Spätburgunder und Nebbiolo – Reben, die

ausdrucksstarke Weine hervorbringen. Die ganz großen Spätburgunder kommen vor allem aus dem Burgund in Frankreich und sind oft sehr, sehr teuer. Aber auch in Deutschland und Italien gibt es durchaus sehr gute und vor allem erschwingliche Spätburgunder.

Daneben begeistern mich auch bodenständige, sogenannte autochthone, also nicht verpflanzbare Rebsorten, von denen es vor allem in Italien eine große Vielfalt gibt.

Enotria Vino Emilienplatz 9 58097 Hagen

Inhaber: Domenico Di Paolo

Tel. 02331/2043396 E-Mail: d.dipaolo@enotria-vino.de

www.enotria-vino.de

ÖFFNUNGSZEITEN:

DIE ENOTECA

Di - Fr: 10 - 19 Uhr Sa: 10 - 16 Uhr So und Mo: Ruhetag

DAS RESTAURANT

Di - Sa: 12 - 15 Uhr Di - Sa: 18:30 - 23 Uhr So und Mo: Ruhetag



Foto: theaterhagen

Stadttheater Hagen

Maya Schleuter: Ich schätze unser Theater und unser Ballett sehr und bin zutiefst beeindruckt, mit wie viel Herzblut, Kreativität und Ehrgeiz neue Inszenierungen auf die Beine gestellt werden – Chapeau!



Hagener Norden

Ingo Adam: Ich mag das Arcadeon mit seiner Außengastronomie, den Hagener Norden – Garenfeld mit Blick auf die Ruhr.

EINE AUSWA





Hagens Wälder

Maya Schleuter: Mein absoluter Lieblingsort ist der Wald – egal ob zur Entspannung, zum Laufen oder mit den Kindern, er ist IMMER einen Besuch wert. Man kann Neues entdecken und die sich immer verändernde Natur wahrnehmen.



Dr. Christian Fehske: In der Freizeit sind für mich das Lennetal, gern bis zum Hengsteysee, zum Laufen perfekt.





HL UNSERER WOHLFÜHLORTE

Hohenhof

Michael Janitzki: Die Liste ist lang. Es gibt mit dem Stadttheater, dem Theater an der Volme, dem Osthaus Museum, dem wunderschönen EmilSchumacher-Museum oder dem Hohenhof kulturell ein sehr, sehr hochwertiges Angebot.





LWL-Freilichtmuseum

Dominik Bahn: Meine Kinder, meine Frau und ich lieben das Freilichtmuseum sehr. Zu sehen und zu verstehen, wie Handwerk und Technik entstanden sind, ist in unserer digitalisierten Welt ja sehr wichtig.



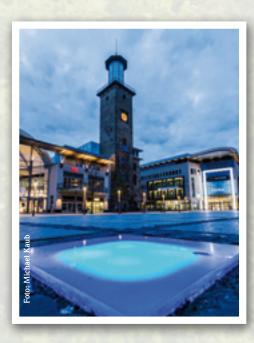
Weihnachtsmarkt

Andrea Skarpos: Im Winter ist der Hagener Weihnachtsmarkt unschlagbar. Der schönste in der Umgebung.



Wälder und Seen

Lucas Gebler: Als leidenschaftlicher Golfer und Fahrradfahrer zieht es mich in Grüne! Unsere fabelhaften Wälder und Seen werden meiner Meinung nach völlig unterschätzt.





BALANCE VON TRADITION UND INNOVATION

Dr. Christian Fehske führt die Rathaus Apotheke, Internationale Apotheke Dr. Fehske, bereits in dritter Generation. Ein wichtiger Eckpfeiler der Unternehmensphilosophie ist neben der ganzheitlichen Betrachtung vor allem auch das Wohlbefinden – sowohl der Teammitglieder als auch der "Gäste", wie die Kunden hier bezeichnet werden. Wie wichtig dem Apotheker humanistische Werte und das Gemeinwohl sind, wird auch im Interview deutlich.

Was bedeutet Hagen für Sie, was zeichnet Hagen aus?

Dr. Christian Fehske: Hagen ist Heimat für mich, ich schätze das Leben in dieser "kleinen Großstadt", die für mich grüne Ruhrgebietsstadt mit kultureller Vergangenheit (z. B. Hagener Impuls) und Gegenwart (u. a. Stadttheater, Orchester, Museumsbereich) ist.

Warum sind Sie Unternehmer?

Dr. Christian Fehske: Ich bin nicht immer Unternehmer gewesen, sondern habe u. a. auch einige Jahre in der Pharmaindustrie und in insgesamt 10 Apotheken als Angestellter gearbeitet. Auch das hat seine Vorzüge, aber ich habe dabei für mich herausgefunden, dass ich lieber selbst Verantwortung übernehme, als immer ein wenig Unzufriedenheit mit mir herumzutragen aus dem Gefühl heraus "das kann man doch noch besser machen". Außerdem schätze ich sehr die Möglichkeit, meinen

ganz eigenen Einklang von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und humanistischen Werten zu erschaffen, der in einigen Punkten Ähnlichkeiten mit dem Konzept der "Gemeinwohl-Ökonomie" hat.

Warum ist es so wichtig, sich hier zu engagieren?

Dr. Christian Fehske: Wie jede andere Stadt auch, lebt Hagen vom Engagement der Menschen, die in ihr leben: Eine Stadt ist überall mehr als ihre Topographie, ihre Architektur oder Demographie und auch viel mehr als ihre Probleme und Limitationen: Sie ist auch das, was die Menschen, die in ihr leben, in ihr sehen und sehen wollen – und was sie dann dafür tun, sie dazu werden zu lassen. Es ist toll zu sehen und zu erleben, wie viele Menschen sich für ein besseres Leben in Hagen engagieren, und ab und zu auch aktiv Teil davon zu sein.

Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen?

Dr. Christian Fehske: In der Freizeit sind für mich das Lennetal, gern bis zum Hengsteysee, zum Laufen perfekt, für Veranstaltungen und Kultur schätze ich unser Stadttheater und das Freilichtmuseum, die beide vielseitig und jeweils überregional herausragend gut sind!

Sie führen die Apotheke in dritter Generation. Wie wichtig ist es Ihnen, Traditionen fortzuführen, und haben Sie Innovationen geplant bzw. bereits umgesetzt? Wenn ja: Wie gelingt Ihnen der Spagat zwischen Tradition und Innovation?

Dr. Christian Fehske: Die Pflege bewährter Traditionen ist mir in der Tat wichtig, allerdings gilt der alte Spruch: "Nicht die Asche anbeten, sondern das Feuer bewahren". Die gut geplante und wertschätzende Übergabe der Apotheke von meinem Vater an mich einschließlich der bis heute harmonischen konstruktiven Zusammenarbeit lassen uns im komplexen Gesundheitsmarkt außergewöhnlich erfolgreich bleiben. Unter dem Titel "Ganzheitliches Apothekenmarketing" haben wir darüber aktuell gemeinsam sogar ein Buch geschrieben. Erfolgreiche Unternehmen passen sich an verändernde Rahmenbedingungen an ("survival of the fittest"), und darin sehe ich auch meine Aufgabe: Unsere bewährte Unternehmenskultur in eine neue Zeit zu führen. Dazu gehören auch Innovationen, beispielsweise Digitalisierung im Botendienst und bei Vorbestell-Wegen, im Bereich der Unternehmensverwaltung (papierloses Büro, Arbeitsplan-App). Tradition und Innovation fühlen sich für mich nicht als Spagat an, sondern etwas, zwischen dem ich die Balance halten möchte: Gemeinsame Werte (wie unsere Unternehmensphilosophie) zu bewahren gibt Orientierung, und Innovationen bedeuten auf dem Weg zeitgemäß und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Was lieben Sie an Ihrem Beruf besonders?

Dr. Christian Fehske: Die Vielseitigkeit und "janus-köpfige" Herausforderung, zahlreiche scheinbare "Gegensatzpaare" miteinander zu vereinbaren: Heilberufler und Kaufmann, Führungskraft und selbst als Apotheker tätiger "Mitarbeitender", Wissenschaft und Marketing, Nähe zu Menschen und Digitalisierung, Wirtschaftlichkeit und Gemeinwohl …

Die Internationale Rathaus-Apotheke, Dr. Fehske: Kompetenz als Hersteller, Logistiker, Dienstleister und Gesundheitspartner

Die Internationale Rathaus-Apotheke, Dr. Fehske, hat sich seit der Gründung vor 63 Jahren in der nun dritten Generation zu einem recht komplexen vielseitigen

mittelständischen Betrieb entwickelt mit heute 80 Teammitgliedern. Zur Herstellung von Arzneimitteln im Labor zählen zunächst einmal natürlich die von Ärzten verordneten Individual-Rezepturen wie Salben, Zäpfchen und Kapseln besonders für Kinder. Dazu gehören aber auch zahlreiche Eigenspezialitäten, die wir im Laufe der Jahre selber entwickelt haben wie ein Schmerzfluid, Magentropfen, Globuli bei Heuschnupfen und Dr. Fehskes Rathausbitter. Für sterile Rezepturen haben wir ein eigenes Steril-Labor, das für Augentropfen und onkologische Zubereitungen genutzt wird. In der Corona-Krise haben wir dringend benötigtes Desinfektionsmittel im Tonnenmaßstab hergestellt. Wenn Rohstoffe in Deutschland nicht vorhanden sind, dann importieren wir sie aus dem Ausland und verarbeiten sie entsprechend. Als Logistiker erbringen wir Leistungen, von denen viele Versandhändler nur träumen können, die üblicherweise erst in zwei bis vier Tagen liefern können. Wir haben 22.000 verschiedene Artikel vorrätig, sodass wir 97% aller Nachfragen sofort beliefern können, den Rest liefert unsere umweltfreundliche E-Flotte in der Regel innerhalb von vier Stunden. Bei Gästen, die eine unserer 23.000 Service-Karten haben, haben wir die Dauermedikamente für ein Jahr vorrätig.

Zu unseren Dienstleistungen gehören schon heute Blut-, Haar- und Umwelt-Analysen, vermutlich werden wir in Zukunft zumindest erst einmal Grippeimpfungen durchführen. Ernährungs- und Umweltberatung durch





Die Internationale Rathaus-Apotheke, Dr. Fehske – ein vielseitiger mittelständischer Betrieb mit heute 80 Teammitgliedern.

spezialisierte Teammitglieder gehört ebenso dazu wie eine AMTS-Beratung, das bedeutet Arzneimittel-Therapie-Sicherheit, und überprüft, ob sich verordnete Arzneimittel miteinander "vertragen". Auch für Tierarzneimittel, Homöopathie und Obstweinherstellung gibt es Spezialisten im Team. Eine Kosmetikberatung durch vier Kosmetikerinnen beinhaltet auch die Möglichkeit einer professionellen Behandlung in unserer Wohlfühl-Oase. Als Gesundheitspartner begegnen wir unseren "Gästen" zunächst einmal mit Gastfreundschaft, da nach unserem ganzheitlichen Verständnis Gesundheit das Gleichgewicht von Geist, Körper und Seele darstellt. Grundlage unserer gelebten und erfahrbaren Gastfreundschaft ist das Wohlbefinden der Teammitglieder inklusive einer hohen Familienfreundlichkeit. Außerdem ist für uns die permanente Fort- und Wei-

terbildung der Mitarbeiter als Basis einer qualifizierten Beratung ebenso wichtig wie ständiges Kommunikationstraining. Zur Erleichterung der gesundheitsfördernden Kommunikation mit unseren Gästen beraten wir als internationale Apotheke in über 20 verschiedenen Sprachen. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit ca. 20 Ärzten verschiedener Fachrichtungen aus der Umgebung im "Gesundheitszentrum Badstraße" halten wir regelmäßig Gesundheitsvorträge – ebenso vor unterschiedlichen Selbsthilfegruppen. Im Rahmen unseres Gesundheitsnetzwerkes arbeiten wir mit vielen anderen Partnern zusammen wie unserem benachbarten Sanitätshaus, Alten- und Pflegeheimen, dem stationären Hospiz in Hagen, den Palliativ-Dienst, Gesundheitsmessen wie den Hagener Gesundheitstagen und betrieblichen Gesundheits-Aktionstagen.

RATHAUS-APOTHEKE Internationale Apotheke Dr. Fehske e.K. Badstraße 4 58095 Hagen

www.apotheke-fehske.de

Tel. 02331/32663 Fax 02331/9159821 E-Mail: apotheke@fehske.de

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag - Freitag: 07:30 - 20:00 Uhr Samstag: 08:00 - 20:00 Uhr





QUALITÄT UND SERVICE KOMPETENT VERNETZT

Handwerksbetrieb A1s 1930 gegründet, ist das Familienunternehmen Elektro Walter Böhme GmbH heute im ganzen Bundesgebiet tätig. Zahlreiche namhafte Hotels aus ganz Deutschland zählt der traditionsreiche Elektroinstallationsbetrieb heute zu seinen Kunden. Wie es dazu kam, hat uns Oliver Böhme im Interview verraten.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Oliver Böhme: Also als Erstes ist Hagen meine Heimatstadt, daher habe ich eine enge Verbindung zur Stadt. Dann zeichnet sich Hagen durch seine geographische Lage aus: Es bietet eine schnelle Anbindung zum Ruhrgebiet mit all seinen Möglichkeiten. Gleichzeitig grenzt Hagen als "Tor zum Sauerland" an wunderschöne Landschaften und ist umgeben von viel Grün. Großstädte und

Natur liegen also direkt vor der Haustiir.

Warum sind Sie Unternehmer?

Oliver Böhme: Ich führe das Unternehmen jetzt in dritter Generation. Das Unternehmertum ist mir somit gewissermaßen in die Wiege gelegt worden. Die Familientradition fortzuführen, ist auf ieden Fall eine bewusste Entscheidung gewesen. Gleichzeitig sind uns auch Neuerungen wichtig. Unser Erfolgsrezept beruht auf der Verbindung von Kontinuität und Innovation. So haben wir das Ladenlokal in der Mittelstraße eröffnet, um präsenter am Markt zu sein. Die persönliche Beratung ist uns sehr wichtig.

Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Oliver Böhme: Uns ist es ein großes Anliegen, die Hagener Innenstadt aufzuwerten. Dafür engagieren wir uns u. a. auch als Mitglied in der Hagener Werbegemeinschaft. Es ist wichtig, den stationären Einzelhandel zu stär-







ken – gerade auch in Anbetracht der Konkurrenz durch den Online-Handel. Wobei wir feststellen können, dass die Kunden großen Wert auf die persönliche und fachliche Beratung legen, weshalb der Einzelhandel inzwischen wieder einen höheren Zuspruch erfährt.

Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

Oliver Böhme: Das Thea-

ter an der Volme, die Elbershallen und der Stadtgarten. Dessen alte Gebäude und das viele Grün machen einen besonderen Reiz aus.

Welche neuen technischen Entwicklungen bei Elektro-Kleingeräten begeistern Sie?

Oliver Böhme: Die Heißluftfritteuse.

Auf welche Geräte möchten Sie nicht verzichten?

Oliver Böhme: Auf eine Saftpresse.

Ihr Unternehmen stattet zahlreiche namhafte Hotels, auch über Hagen hinaus, mit Elektroinstallationen aus. Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit?

Oliver Böhme: Wir haben damals mit einem Elektroplaner zusammengearbeitet, der auf den Umbau von Hotels spezialisiert war. Mit ihm haben wir das erste Hotelobjekt, den Umbau des





Pullmann-Hotels in Köln, getätigt – so erfolgreich, dass durch diesen Kontakt über die Jahre weitere Verbindungen zu großen Hotelketten entstanden sind. Heute gehören große Hotelketten deutschlandweit zu unseren Referenzen. Teilweise sind wir sogar über die Grenzen hinaus tätig – alles vom Standort Hagen aus.

Elektro W. Böhme - Hochwertiges aus Hagen -

Seit Sendungen wie "Das große Promi-Backen" für Quote sorgen, sind das auch gute Zeiten für unsere Fachgeschäfte. Oliver Böhme, vielen Hagenern als geschäftsführender Gesellschafter des gleichnamigen Elektroinstallationsbetriebs bekannt, hat sich in seinem Shop in der Mittelstraße genau auf diese Klientel spezialisiert: "Die Kunden sehen im Fernsehen Geräte von namhaften Herstellern wie Kenwood oder SMEG und erfahren

dort quasi in der Praxis, wie zuverlässig und vielseitig diese Produkte sind. Oft werden wir gezielt nach Geräten aus der TV-Show gefragt." Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im OutLED Shop begeistern die Kunden dann ihrerseits mit weiteren Finessen. "Regelmäßig nehmen meine Leute an Schulungen der Firmen teil. Es ist nämlich oft ganz erstaun-

lich, welche nützlichen Funktionen die Geräte on top haben, was man alleine durch Lesen der Bedienungsanleitung vielleicht nicht gleich gemerkt hätte." Nachhaltigkeit spielt eine Rolle, wenn man im Bereich der Elektro-Kleingeräte ganz bewusst zu qualitativ hochwertigen Produkten greift, und das Design. Mancher Wasserkocher, Föhn oder Toaster hat seine optischen Wurzeln im Umfeld von Autorennen. "Wir führen Geräte im Porsche-Design", erläutert Oliver Böhme, "Carrera wurde mehrfach für seine Innovationen ausgezeichnet. Die Haltung, bereit sein, alles zu geben, möchte das Unternehmen mit dem in Deutschland kreierten Design seiner Geräte widerspiegeln. Bei unseren Kunden kommt das sehr gut an." Hier zeigt sich auch, warum entgegen allen Unkenrufen der stationäre Einzelhandel immer noch gegen Online-Shops bestehen kann. Beratung ist einfach wichtig, gerade wenn man



Kompetente Beratung sowie eine große Auswahl technischer High-End-Geräte erwarten Besucher im Fachgeschäft der Elektro W. Böhme GmbH.

seine Geräte lange nutzen möchte.

Licht verändert das ganze Ambiente

Weiterer Schwerpunkt in der Mittelstraße ist das Thema Licht. Für die Elektro W. Böhme Gmbh, traditionsreiches familiengeführtes Unternehmen seit 1930, ist Beleuchtung Bestandteil der täglichen Arbeit. "Wir bieten hier ein echtes Komplettprogramm", so Böhme, "nicht nur Installation und Montage bieten wir unseren Kunden,

sondern die gesamte Planung vom ersten Schritt an. Meine Mitarbeiter haben Lichtplanungs-Seminare absolviert und einen guten Blick dafür, wie man mit der richtigen Beleuchtung die Atmosphäre im Raum beeinflussen kann. Derzeit sind Vintage-Illuminierungen sehr angesagt, und eine Mischung aus Industrie und neuwertig ist im Trend. Auch bei Ladenumbauten haben wir viel Erfahrung. Ein gut ausgeleuchteter Shop wirkt gleich viel einladender, und die Betreiber können gezielt Blickpunkte

setzen." Ähnlich verhält es sich, wenn es um die Einrichtung neuer Büros geht. Die Arbeitsatmosphäre lässt sich mit verschiedenen Licht-Effekten zum Positiven beeinflussen. Im OutLED Shop in der Mittelstraße findet man neben hochwertigen Küchen- und Elektro-Kleingeräten auch eine große Auswahl an LED- und Halogenleuchten sowie zahlreiche exklusive Deko-und Accessoires-Artikel. Dem "großen Backen" in der eigenen Küche steht somit nichts mehr im Wege …

Elektro Walter Böhme GmbH Haldener Straße 39 58095 Hagen

Tel.: 02331/788060 service@boehme-elektro.de www.boehme-elektro.de

Niederlassung OutLed Mittelstraße 2 58095 Hagen

Tel.: 02331/7846405 t.simonides@boehme-elektro.de

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag - Freitag: 09:00 - 17:00 Uhr

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag - Freitag: 10:00 - 18:00 Uhr Samstag: 10:00 - 17:00 Uhr





AUS LEIDENSCHAFT ZUR IMMOBILIE

Makeln – das bedeutet für das Team von Gebler Immobilien viel mehr als nur das reine Vermarkten von Objekten. Es ist vielmehr ein Rundum-Service, den die Experten ihren Kunden bieten, geleitet von der Wertschätzung gegenüber Kunden und Immobilien. Im Interview mit "Wertvolles Hagen" spricht Geschäftsführer Lucas Gebler u.a. darüber, worauf es ihm bei einer Immobilie ankommt.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Lucas Gebler: Hagen bedeutet für mich Heimat, Arbeitsplatz und Erholungsort. Als gebürtiger Hagener habe ich eine besondere Bindung zu Hagen – der grünsten Großstadt in NRW!

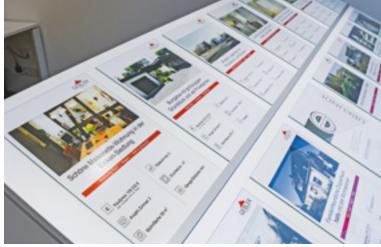
Warum sind Sie Unternehmer?

Lucas Gebler: Als Unternehmer habe ich die Chance, meinen Berufsalltag selbst zu steuern und die Möglichkeit, etwas bewirken zu können. Unser Unternehmen unterstützt seit Jahren lokale Projekte, Veranstaltungen und Freizeiteinrichtungen.

Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Lucas Gebler: Als alter Industriestandort mit eingesessenen Unternehmen bietet Hagen eine hervor-





Gebler Immobilien - MAKELN HEISST MACHEN!

ragende Ausgangsposition für weitere wirtschaftliche Entwicklungen. Diese müssen allerdings auch vorangetrieben werden. Den wichtigsten Baustein bildet dabei die Hagener Bevölkerung. Die Schaffung und Erhaltung interessanter Freizeiteinrichtungen für bessere Lebensqualität sind notwendig.

Was ist Ihr Lieblingsort in Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

Lucas Gebler: Als leidenschaftlicher Golfer und Fahrradfahrer zieht es mich in Grüne! Unsere fabelhaften Wälder und Seen werden meiner Meinung nach völlig unterschätzt.

Worauf legen Sie persönlich Wert bei einer Immobilie? Was macht eine Immobilie für Sie "wohnenswert"?

Lucas Gebler: Eine Immobilie ist viel mehr als nur ein Haus. Sie ist ein Zuhause. Entsprechend sollte sie auch zu ihren jeweiligen Bewohnern passen. Ich persönlich mag klare Linien und zähle daher zu den Liebhabern der Bauhaus-Architektur. Gleichzeitig strahlen Bauten im Fachwerk-Stil ein unglaubliche Ruhe und Gemütlichkeit aus, weswegen auch diese Bauten zu meinen persönlichen Favoriten zählen.

Was lieben Sie an Ihrem Beruf besonders?

Lucas Gebler: Die Vielfältigkeit der Aufgaben und der Kontakt zu Menschen machen den Immobilienmakler zu meinem Traumberuf!

- Über Gebler Immobilien -

Immobilien müssen bei ihrer Präsentation den Glanz und die Aufmerksamkeit erfahren, die sie verdienen. Es geht dabei um bedeutend mehr als die bloße Vermittlung von Sachen. Jede Immobilie hat ihren eigenen Charme, eine eigene Geschichte. Diese gilt es entsprechend hervorzuheben. Eine Besichtigung bei GEBLER wird so zu einem absoluten Erlebnis. Wir lieben unseren Job und das wird auch Ihnen schnell bewusst werden. Lassen Sie sich von unseren Ideen begeistern! Doch was macht GEBLER zur absoluten Empfehlung? Kompetenz. Unser gesamtes Team weist



nicht nur beste Qualifikationen auf, sondern ist stets auf dem neuesten Stand. Bereits seit 2016 tragen wir sogar die Auszeichnung der DEKRA als Sachverständige für Immobilienbewertung.

Vorreiter sein: Das war für uns bei GEBLER von Anfang an wichtig. Wenn die Welt sich dreht, sind wir schon längst in Bewegung. Nicht nur der Markt, sondern die ganze Branche ist im Wandel. Neue technische Möglichkeiten wie Luftaufnahmen mit Flugdrohnen oder die 360 Grad Immobilienpräsentation in HD-Qualität bieten eine bisher unvorstellbare Vielfalt der Immobilienpräsentation und Vermarktung.

Flexibilität: Wir arbeiten auch, wo andere Feierabend machen. Wir gehen auf jede Kundenbetreuung individuell ein. Sei es die stille Vermarktung oder die aktive. Flexibel gestalten wir alles rund um Ihre Immobilie und Ihre persönlichen Wünsche.

Menschlichkeit: Unser Team ist professionell, flexibel und immer loyal. Wir sind ein eingespieltes Team und ergänzen uns perfekt. Jeder von uns ist auf seine Art wunderbar und nicht mehr aus dem Team wegzudenken. Wir gehen mit einem hohen Einfühlungsvermögen auf jeden Kunden individuell ein. Die Mensch-



Teamwork rund um Ihre Immobilie: Juliane Bukowski, Tatjana Borck, Katrin Gebler, Lucas Gebler, Yvonne Vogtland, Marina Al-Jeboori, Oliver Gebler.

lichkeit wird bei uns großgeschrieben, denn diese ist das, was uns als lokales Familienunternehmen ausmacht. Ein Hausverkauf ist immer mit Emotionen verbunden und nicht immer leicht, deshalb begleiten wir Sie auch als "Mensch" und nicht nur als Makler.

Netzwerk: Durch unsere jahrelangen Erfahrungen konnten wir ein ausgedehntes Netzwerk aufbauen. Von diesem profitieren Sie als Käufer und auch Verkäufer. Rund um Immobilien, sei es ein Finanzierungsspezialist, der passende Handwerker, der Notar, oder der Gutachter, können wir Ihnen immer den passenden Kontakt vermitteln. Darüber hinaus haben

wir eine große Kartei vorgemerkter Suchkunden.

Erfolg: Der Erfolg spricht für die super Arbeit unseres Teams und gibt uns jeden Tag neue Motivation. Für uns ist es immer wieder schön zu sehen, wenn Käufer und Verkäufer mit unserer Dienstleistung mehr als zufrieden sind.

Begeisterung: Wir lieben Immobilien und ihre Besonderheiten! Für uns ist jede Immobilie ein eigenes Kunstwerk, welches mit viel Liebe und Arbeit erschaffen wurde. Mit dieser Begeisterung begegnen wir allen Kundenterminen. Verabreden Sie jetzt ein Treffen mit uns – wir freuen uns auf Sie.

GEBLER IMMOBILIEN GmbH & Co. KG

Filiale Hagen Grünstraße 16 58095 Hagen Filiale Iserlohn Hagener Straße 25 58642 Iserlohn

www.gebler.immo

www.gebler.immo

Tel. 02331/9711173

Tel. 02374/5099499

E-Mail: info@gebler.immo

E-Mail: info@gebler.immo





AUGENOPTIK MIT EINER KLAREN VISION



Als inhabergeführter Familienbetrieb ist Brillen Bahn bereits seit 40 Jahren eine feste Größe in der Hagener Innenstadt. Ein einzigartiges Angebot, gepaart mit einer großen Nähe zum Kunden – auf diese Formel lässt sich der Erfolg von Brillen Bahn bringen. Und so ist es nicht verwunderlich, dass die beiden Geschäftsführer

Dominik Bahn und Michael Janitzki neben ihrer Faszination zur Brille ein hoher Anspruch an die Zufriedenheit ihrer Kunden eint, wie auch im Gespräch mit »Wertvolles Hagen« deutlich wird.

Was bedeutet Hagen für Sie? Was zeichnet Hagen aus?

Dominik Bahn: Zunächst ist Hagen als meine persönliche Heimat und der Lebensort meiner Familie

natürlich etwas ganz Emotionales. Hagen ist also der Ort, an dem für mich alles zusammenkommt, was mir wichtig ist.

Und darüber hinaus hat Hagen, wie jede Stadt, seine ganz besonderen Orte, die es so lebens- und liebenswert machen.

Michael Janitzki: Was Hagen für einen Zugezogenen sehr attraktiv macht, ist seine einzigartige Lage zwischen Ruhrgebiet und Sauerland. Liebevoll wird Hagen ja auch das "Tor zum Sauerland" genannt.



Neben seiner tollen Infrastruktur sind das für mich auch die Natur und die zahlreichen dichten Wälder, die Hagen umgeben und den Menschen hier Ruhe und Erholung bieten.

Warum sind Sie Unternehmer?

Michael Janitzki: Ich habe viele Jahre als Geschäftsführer in führenden Augenoptikbetrieben gearbeitet und unterschiedliche Philosophien erlebt und mitgetragen. Mir war es ab einem gewissen Zeit-

punkt einfach sehr wichtig, meine Philosophie umzusetzen. Und da kam die Möglichkeit, dies bei Brillen Bahn zu tun, einfach sehr gelegen.

Wenn ich auf die letzten 20 Jahre zurückblicke, ist es schon ein tolles Gefühl zu sehen, wie wir hier mit Dominik, meiner Frau Jutta, unserem Sohn Jannis und unserem ganzen Team eine einzigartige Philosophie umsetzen.

Dominik Bahn: Bei mir ist das Ganze natürlich sehr familiär bedingt. Da mein Vater sich bereits früh selbstständig gemacht hat, bin ich mein Leben lang mit dem Konzept des eigenständigen unternehmerischen Handelns konfrontiert gewesen. Das habe ich nie in Frage gestellt. Insgesamt natürlich eine besondere Fügung, über die ich heute sehr glücklich bin.

Warum ist es so wichtig, sich in Hagen zu engagieren?

Dominik Bahn: Aus einer unternehmerischen Perspektive bietet Hagen als Einzugsgebiet mit seinen umliegenden Städten natürlich ein wirtschaftlich interessantes Potenzial.

Bei allen gewerbetreibenden Hagenern, die ihre Betriebe mit Herzblut führen, sehe ich, dass es sich für jeden Einzelnen lohnt, sich zu engagieren. Und als Unternehmer tragen wir natürlich auch die Verantwortung für Menschen und Arbeitsplätze in der Stadt – das ist etwas, was wir mit ganz viel Bewusstsein tun.

Michael Janitzki: Wie jede Stadt lebt auch Hagen von dem Engagement seiner Bürger und Unternehmer. Wir unterstützen daher sehr gerne alle lokalen Initiativen, Wettbewerbe und Einkaufsevents, die den Menschen hier neue Einkaufserlebnisse bieten und dazu führen, dass sie sich in Hagen inspiriert und wohlfühlen.

Was ist Ihr Lieblingsort in



Die perfekte Brille für jeden zu finden – diesen Anspruch zu erfüllen, hat sich das Team von Brillen Bahn auf die Fahne geschrieben.

Hagen, welche Plätze schätzen Sie besonders und warum?

Dominik Bahn: Meine Kinder, meine Frau und ich lieben das Freilichtmuseum sehr. Zu sehen und zu verstehen, wie Handwerk und Technik entstanden sind, ist in unserer digitalisierten Welt ja sehr wichtig. So bekommen die Kids schon früh ein Gefühl dafür, wie unsere Industriegesellschaft entstanden ist. Und wenn Bildung dann so intuitiv funktioniert, ist das schon toll. Wo es uns natürlich auch oft hinzieht, sind die Hagener Wälder zum Biken.

Michael Janitzki: Die Liste ist lang. Es gibt mit dem Stadttheater, dem Theater an der Volme, dem Osthaus Museum, dem wunder-

schönen Emil-Schumacher-Museum oder dem Hohenhof kulturell ein sehr, sehr hochwertiges Angebot. Oder wer eher sportbegeistert ist, den zieht es zum Basketball oder Handball. Aktiv nutze ich auch regelmäßig die Hagener Wälder und Talsperren zum Joggen und für Spaziergänge mit dem Hund.

Was bedeutet eine Brille für Sie? Worauf legen Sie Wert bei einer Brille?

Dominik Bahn: Eine Brille ist in erster Linie der Ausdruck eines individuellen Stils. Sie drückt aus, wie ein Mensch sich fühlt, welche Ästhetik er mag, und vielleicht sagt sie sogar ein bisschen über den jeweiligen Charakter. Das ist ein enorm spannender Aspekt an un-

serem Beruf. In meiner Beratung versuche ich daher immer genau zu verstehen, wie ein Mensch tickt und dann gemeinsam mit ihm die Brille zu finden, die ihm den perfekten Ausdruck verleiht.

Michael Janitzki: Die Vielfalt, die es in der Brillenwelt gibt, ist etwas sehr Schönes. Für mich gibt es nicht den einen Aspekt, auf den ich mich festlegen kann. Besondere und innovative Materialien von Büffelhorn über Holz bis zu hochwertigen Acetaten, unterschiedliche Formen und ikonische Stile gehören für mich zu den Aspekten, auf die ich beim Einkauf von Brillen sehr achte. Aber am Ende ist es so, wie Dominik es beschrieben hat. Die Interaktion aus Mensch und Brille ist das, worauf es ankommt.

Was lieben Sie an Ihrem Beruf besonders?

Michael Janitzki: Ganz klar: das Arbeiten mit den Menschen und zu sehen, wie etwas vergleichsweise Einfaches wie eine Brille den Unterschied machen kann.

Dominik Bahn: Das geht mir sehr ähnlich. Die Vielfalt und Präzision unserer Arbeit faszinieren mich immer wieder aufs Neue. Und als Resultat seiner Arbeit zufriedene Kunden vor sich zu sehen, das ist das beste Gefühl überhaupt.

Brillen Bahn – Augenoptik mit einer klaren Vision

Seit unserer Gründung im Jahr 1980 verschreiben wir uns mit größter Leidenschaft den besten Brillen und Kontaktlinsen – und sind so der Nr. 1 Ansprechpartner für die Menschen in Hagen und der Region geworden. Dabei sind wir von einer klaren Vision angetrieben: die perfekte Brille für jeden zu finden. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir klare Überzeugungen, die wir

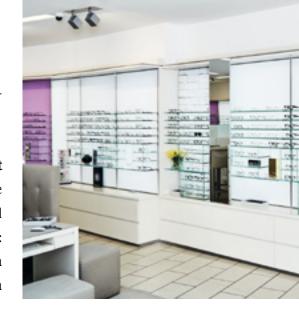
jeden Tag aufs Neue mit Leben füllon

Brillen, die es nicht überall gibt

Bei Brillen Bahn ist der oberste Anspruch, Kunden besondere und einzigartige Brillen anzubieten: von günstigen Einstiegsmodellen über internationale Top-Marken bis zu feinsten Manufaktur-Brillen. Unsere Auswahl umfasst zahlreiche unabhängige Labels und Highlights wie Moscot, Andy Wolf, Garrett Leight, Coblens, Dita oder Linda Farrow, die es exklusiv bei Brillen Bahn gibt.

Beratung mit Leidenschaft und Verständnis

Unsere Kunden spüren, dass wir mit Herz und Verstand bei der Sache sind. Denn damit wir für jeden die perfekte Brille finden, nehmen wir uns Zeit und bringen all unsere Erfahrung und Empathie als Typberater ein, geben Ideen, zeigen Inspirationen oder erzählen gerne die spannenden Geschichten hinter den Marken, von denen wir begeistert sind.



Offen für Neues und innovativ

Unsere Firmenkultur und jeder Einzelne in unserem Team ist offen für Neues. Wir haben jeden Tag ein offenes Auge für die neuesten Trends, für optometrische Innovationen und medizinisch-technische Neuheiten, die das Seherleben unserer Kunden verbessern. So kommen bei unserer Sehschärfenbestimmung und Augendiagnostik ausschließlich modernste optometrische Geräte zum Einsatz, die höchste Präzision und Messleistungen auf dem State-of-the-Art entsprechen – oder diesem auch gerne einmal voraus sind.

BRILLEN BAHN Elberfelder Straße 27 58095 Hagen

www.brillen-bahn.de

Empfang Tel. 02331/1233-0 Fax 02331/1233-15

E-Mail info@brillen-bahn.de

Öffnungszeiten Store Montag – Freitag 10:00 – 18:00 Uhr Samstag 10:00 – 17:00 Uhr

Öffnungszeiten Werkstatt Montag – Freitag 9:00 – 18:00 Uhr Samstag 9:00 – 14:00 Uhr



UNTERNEHMER RAT® Hagen





DIE HAGENER STADTGESELLSCHAFT TRIFFT SICH BEIM MOTIONS AWARD

Bereits seit 2017 würdigt der *UnternehmerRat Hagen* im Rahmen des Motions Award herausragendes bürgerschaftliches Engagement für Hagen. Die feierliche Preisverleihung ist inzwischen zu einem gesellschaftlichen Ereignis geworden, das sich zu einer festen Größe im Hagener Veranstaltungskalender etabliert hat. Zahlreiche Gäste aus Politik, Gesellschaft und Kultur folgen jedes Jahr der Einladung des *UnternehmerRat Hagen* zu der Veranstaltung in stimmungsvollem Ambiente.

Mit dem Motions Award werden Bürgerinnen und Bürger, Initiativen oder Projekte ausgezeichnet, die neue Impulse und Perspektiven für die Stadt geschaffen und so zu einem wertvolleren Hagen beigetragen haben. Damit will der *UnternehmerRat Hagen* die Einsatzbereitschaft einzelner Bürgerinnen und Bürger ins Licht der Öffentlichkeit rücken, die wertvollen Seiten unserer Stadt aufzeigen und so auch zu weiterem Engagement für eine positive Entwicklung Hagens motivieren.

Neben dem Motions Award hat sich der *UnternehmerRat Hagen* seit seiner Gründung im November 2016 mit zahlreichen weiteren Initiativen für die Zukunft der Stadt Hagen eingesetzt. Innerhalb weniger Jahre ist es dem Zusammenschluss engagierter Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Bürgerinnen und Bürger gelungen, vielfältige Projekte und Ziele für ein wertvolleres Hagen auf den Weg zu bringen und umzusetzen.















































IMPRESSUM

WERTVOLLES HAGEN - Persönlichkeiten & Adressen Das Magazin wertvoller Einzelhändler und Gastronomen in Hagen für alle Bürger der Stadt

Verantwortlicher Herausgeber

UnternehmerRat Hagen

c/o BAHN, Kommunikation und Human Management GmbH

Silke Lüsebrink-Yuca (V.i.S.d.P)

Tel.: 02331/9499-32

Geschäftsführer: Winfried Bahn Hochofenstr. 20, 58135 Hagen

www.bahn-marketing.de

E-Mail: info@bahn-marketing.de

Redaktion & Bildnachweis

Silke Lüsebrink-Yuca

Seite 3 - 6:

Bergenthal GmbH, Tim D. Bergenthal

Seite 7 - 10:

Goldschmiede Adam GbR, Ingo Adam

Seite 11 – 14:

Casita, Andrea Skarpos, Tutta Wigge

Seite 15 – 18:

Wolff 1782 GmbH, Jochen Schleuter

Seite 19 – 22:

Søren Fashion GmbH, Søren Kloch

Seite 23 – 26:

Enotria Vino, Domenico Di Paolo

Seite 29 – 32:

Rathaus Apotheke, Christian Fehske

Seite 33 – 36:

Elektro Walter Böhme GmbH, Oliver Böhme

Seite 37 – 40:

Gebler Immobilien GmbH & Co. KG, Lucas Gebler

Seite 41 – 44:

Brillen Bahn GmbH, Michael Janitzki

Weitere Bildnachweise:

Seite 27 – 28:

theaterhagen, Michael Kaub, Matthias Kaiser

Seite 45 – 46:

Matthias Kaiser, Cris Dahm

Produktion & Gestaltung:

BAHN, Kommunikation und Human Management GmbH

Hinweis

Dieses Magazin informiert zu Themen rund um wertvollen Einzelhandel und Gastronomie in Hagen. Der Herausgeber übernimmt keine Verantwortung für unverlangte Einsendungen. Nachdruck, Aufnahme in Onlinedienste und Internet sowie Vervielfältigung auf Datenträgern nur mit schriftlicher Zustimmung des Herausgebers.

Emil Schumacher

Stadt der Fernuniversität

Wilhelm Claas

Vier-Flüsse-Stadt

Friedrich Harkort

Extrabreit

