

## Kurz notiert

## Party für alle ab 16 in der Festhalle

**OHLIGS** Der Jugendstadtrat (JSR) lädt zur dritten „Let's Fetz“-Party in der Ohligser Festhalle ein. Angesprochen sind Jugendliche ab 16 Jahren und junge Erwachsene. „Wir bemerken den großen Bedarf nach einer Diskothek in Solingen. Unser Ziel ist es, diesen Bedarf zumindest mit ein paar Partys im Jahr für die Jugendlichen zu decken“, sagt JSR-Vorstandsmitglied Sinja Waldmann. Der Jugendstadtrat wird bei der Veranstaltung finanziell von den Ohligser Jongens unterstützt. Eintritt: 5 Euro im Vorverkauf, 10 Euro an der Abendkasse. [solingen-live.de](http://solingen-live.de)

Freitag, 12. Mai, 20 Uhr, Ohligser Festhalle

## Gräfrath-Museum öffnet am Sonntag

**GRÄFRATH** Das Gräfrath-Museum des Heimatvereins Solingen-Gräfrath in den Kellerräumen des Deutschen Klingengemuseums ist am kommenden Sonntag geöffnet. Vorstandsmitglieder des Heimatvereins sind während der Öffnungszeiten anwesend und stehen für Informationen und Fragen zur Verfügung. Zugang über den Hintereingang Klosterhof, der Eintritt ist frei.

Sonntag, 7. Mai, 14 bis 16 Uhr

Walder Metallwarenfabrik Karl Limbach feiert ihr 125-jähriges Bestehen

## Bei ihnen bleibt keine Schraube locker

Von Manuel Böhnke

**WALD** Viele Millionen Teile produziert die Karl Limbach & Cie. GmbH & Co. KG pro Jahr. Sie halten Möbel zusammen, machen Autos und Skischuhe sicherer. Und doch ist der Bekanntheitsgrad der Metallwarenfabrik im Bergischen begrenzt, international werden die Flanschmutter aus Solingen Limbach-Muttern oder Limbach-Plates genannt. Natürlich, räumt Martin Limbach ein, könnten die Walder ihre Ware mit einem Markenzeichen versehen. Doch der Nutzen wäre begrenzt – was an der Erbslöhstraße gefertigt wird, erfüllt seinen Zweck am besten, wenn es funktioniert, ohne aufzufallen. „Wir sind auf die inneren Werte bedacht“, erklärt der Geschäftsführer.

Und das seit 125 Jahren. Am 1. Mai 1898 legte Karl Limbach an der Strésemannstraße den Grundstein. 1901 folgte der Umzug zum heutigen Standort. Die Metallwarenfabrik wirkt wie der Prototyp eines bergischen Mittelständlers: Verwinkelte, im Laufe der Jahrzehnte sukzessiv erweiterte Hallen, ein alter, aber gepflegter und auf die Bedürfnisse der Solinger umgerüsteter Maschinenpark, kein Hochglanz, dafür viel Tradition.

Die wird beim Blick in einen der Lagerräume deutlich. Unzählige hausintern gefertigte Werkzeuge warten dort auf ihren Einsatz. Inklusiv diverser Spezifikationen umfasst das Produktportfolio rund



Diplom-Ökonom Karl-Michael Limbach (45, v. l.), Werkzeugmacher Karl-Heinz Limbach (73) und Diplom-Ingenieur Martin Limbach (61) bilden das Führungstrio der Karl Limbach & Cie. GmbH & Co. KG. Foto: Christian Beier

1760 unterschiedliche Typen, erklärt Karl-Heinz Limbach. Mit seinem Cousin Martin ist der 73-Jährige seit 1990 in dritter Generation für die Geschichte des Unternehmens verantwortlich. Das Führungsteam komplettiert sein Sohn Karl-Michael als Vertriebsleiter.

Zu Beginn waren die Walder auf Zwingen für Bestecke, Jagdmesser sowie Beschläge für Hirschhornbestecke spezialisiert. Für den ersten VW Käfer wurden 1938 mit Ferdinand Porsche die Anschweißmutter aus dem Haus Limbach entwickelt.

Eine der vielen bemerkenswerten Anekdoten in der Fir-

menhistorie. Eine weitere: Im Zweiten Weltkrieg wurde das Fabrikgebäude zerstört – dem Vernehmen nach setzte sich der Raketeningenieur Werner von Braun für den Wiederaufbau ein, weil er die Anschweißmutter bei der NASA

brauchte. Auch am Sieg der deutschen Fußballer bei der Weltmeisterschaft 1974 war die Metallwarenfabrik beteiligt: Limbach lieferte Gewindeinsätze für die Schraubstollen von Franz Beckenbauer, Gerd Müller und Co.

17 Jahre zuvor hatten die Solinger Einschlagmutter entwickelt, die etwa in Möbeln zum Einsatz kommen. Die Verantwortlichen versuchten, die Technik patentieren zu lassen – erfolglos. Die Konsequenz: Konkurrenten aus Japan übernahmen die Idee. Bis heute kämpft der Betrieb mit günstiger Konkurrenz aus Fernost. „Chinesische Teile sind vier- bis fünfmal preiswerter als unsere“, sagt Martin Limbach. „Deshalb besetzen wir Nischen und stellen her, was andere nicht können“, ergänzt Karl-Michael Limbach.

Dieser Diversifizierungsprozess begann 2010. Die da-

malige Kundenstruktur war ein zweiter Treiber dafür. Bis dato machte die Automobilindustrie rund 70 Prozent des Umsatzes aus. Der Markt ist umkämpft, die Vorgaben der Hersteller streng. Zwar beliefert die Metallwarenfabrik noch immer Firmen wie Porsche und MAN, doch macht die Branche nur noch knapp ein Fünftel des Geschäfts aus.

## Verantwortliche sehen Betrieb auf einem guten Weg

Stattdessen sind die Limbach-Muttern im Handel zu finden, etwa als Hausmarke bei Würth, im Bootsbau, in Schreinereien oder der Möbelindustrie gefragt. Mit oder ohne Schweißbuckel oder Einschlagspitzen, Länge, Blechdicke, Gewindehäse, rostfrei oder nicht – die Feinheiten werden mit dem Kunden entwickelt.

Die Strategie scheint aufzugehen. Zwar beschäftigt das Unternehmen nicht mehr 100 Menschen wie in früheren Zeiten. Heute sind es 20. Und doch hat der Betrieb die Krisen der vergangenen drei Jahren überstanden. „Wir sind auf einem guten Weg“, sagt Karl-Michael Limbach. Diesen fortzusetzen und der Belegschaft sowie ihren Familien ein sicheres Einkommen zu beschaffen, sieht Karl-Heinz Limbach als wichtigste Aufgabe für die Zukunft an. Dabei orientieren sich die Verantwortlichen an einem Mantra von Franz-Josef Limbach, einem Geschäftsführer der zweiten Generation: „Hier wird nicht gemurkst.“

## Technik

Die Karl Limbach & Cie. GmbH & Co. KG setzt in der Produktion auf tiefziehfähiges Bandmaterial aus Stahl, Edelstahl, Messing und Aluminium. In 20, alle in einem Werkzeug abgebilde-

ten Schritten wird daraus die spätere Mutter. Ablesbar ist das Vorgehen an feinen Ringen, die das Endprodukt prägen. „Das ist unser Fingerabdruck“, sagt Chef Martin Limbach.