



Foto: Günter Lintl

Geschenkideen mit Lokalkolorit

WUPPERTALER FABRIKATE

Wuppertal-Marketing-Geschäftsführer Martin Bang spricht über die Entwicklung der Talwaren-Produkte und neue Ideen für die Angebotspalette.

Herr Bang, seit wann gibt es die Talwaren?

Ich habe 2009 im Sommer hier angefangen und die Idee kam recht schnell auf. Im Sommer 2009 haben wir begonnen, das Konzept umzusetzen, Ende 2009 haben wir das Projekt auf die Straße gebracht.

Wie ist die Idee entstanden?

Ich habe den Stolz der Wuppertaler auf die regionalen Produkte mitbekommen und dann nachgehört, was alles aus Wuppertal kommt. Die Talwaren sollen dem Wirtschaftsstandort Wuppertal ein Gesicht geben. Wichtig war uns, alle Pro-

dukte in der gleichen Verpackungsgröße anbieten zu können, auch um Einheit zu demonstrieren.

Warum sind diese Produkte als „Talware“ plötzlich besonders?

Normalerweise verschenkt man ja kein Isolierband oder Schraubenzieher. Wir haben die Produkte verschenkbar gemacht. Mit einer einheitlichen Verpackung und einem beiliegenden Leporello. Auf der einen Seite der Klappbroschüre gibt es Infos über Wuppertal, auf der anderen Seite zum Produkt. Wir stellen die Historie der Firma vor. Und Historie verbinden die Menschen mit Erfahrung und

diese mit Qualität. Das Produkt bekommt ein Gesicht: Wir zeigen zum Beispiel den Gesenkschmied, der die Werkzeuge herstellt. Die Menschen können so ein Produkt aus ihrer Heimat verschenken, mit der sie sich identifizieren.

Und was ist der Renner unter den Talwaren?

Am meisten werden die Produkte der ersten Stunde verkauft. Das sind die Knipex-Wasserpumpenzange und die Pflanzkelle der Firma Hermann Jung. Unsere Talwaren sind sogar schon bis Neuseeland, aber auch in Nachbarländer wie die Schweiz verschenkt worden.

Gibt es etwas, dass Sie gern noch ins Sortiment aufnehmen würden?

Da fallen mir sofort Bänder, Litzen und Spitzen ein. Die Textilindustrie gehört unbedingt zu Wuppertal. Derzeit denken wir über Schnürsenkel nach. Das Problem: Wie sollen wir die verpacken? Unsere Kartons sind dafür dann doch zu groß. Das wäre schon aus Gründen der Nachhaltigkeit Wahnsinn. Wir stoßen des Öfteren an die Grenzen unserer Verpackung. Eine zweite Größe gibt es inzwischen schon, für die Bänder wird uns auch noch etwas einfallen. Auch die vielen Bücher aus Wuppertal würden wir gern aufnehmen. Aber das ist noch schwieriger, weil die Formate so unterschiedlich sind.

Kann jedes Unternehmen bei den Talwaren mitmachen?

Generell ja. Unternehmen können sich melden, und viele machen das auch. Wichtig ist, dass die Produkte endverbraucherorientiert sind und die Kernaussage für den Leporello klar definiert ist. Also der Herstellungsweg oder eben der Weg zur Erfindung, wie beispielsweise bei den Crossboccia-Kugeln.

Das Gespräch führte Julia Klinkusch.

INFO

Wer sich die Talwaren anschauen will, kann das im Eingangsbereich der Hauptgeschäftsstelle der Bergischen IHK sowie in der Filiale der Deutschen Bank am Kasino-Kreis in Wuppertal. Verkauft werden die Talwaren bei Wuppertal-Touristik, Schloßbleiche 40, an der Info-Theke im Rathaus Barmen und online: www.wuppertalshop.de oder www.talwaren.de.