



„Lasonall“ heißt eine Produktlinie von Rolf Östling. 2002 stellte seine Markiersysteme GmbH einen „grünen“ Laser für Materialien wie Kunststoff, Keramik, Gold und Metall vor. Foto: C. Beier

## Die „Garagenfirma“, die im feuchten Keller startete

Östling blickt auf 25 Jahre zurück: von Vertriebs- zur Markiersysteme GmbH

(jkb) Vom Solingen-Emblem auf dem Küchenmesser bis zum Barcode an der Aldi-Kasse — Markierungen sind aus dem Alltag nicht wegzudenken. Rolf Östling hat das schon früh erkannt: „Im feuchten Keller meines Studentenwohnheims habe ich 1968 meine erste Kennzeichnungsmaschine gebaut“, sagt der 58-Jährige. In kürzester Zeit hatte der findige Maschinenbaustudent der Uni Stockholm seinen ersten namhaften Kunden: die Firma Sandvik, einen der größten Stahlproduzenten Europas.

Das eigene Unternehmen war schnell gegründet, seine elektrolytischen Markiermaschinen waren stark gefragt. Doch irgendwann stagnierte das Wachstum. Vor 25 Jahren kehrte er deshalb der Heimat den Rücken zu und ging nach Essen wo er die Östling Vertriebs-GmbH gründete. Ein Jahr später zog der Schwede, Nachfahre wallonischer Stahlfachleute, nach Solingen. Östling: „wegen des Weltrufs der Schneidwaren- und Besteckindustrie und des geballten Marktpotentials“. Seit 1988 ist die Östling-Gruppe

an der Broßhauser Straße in Ohligs zu Hause.

In einem weiträumigen Besprechungszimmer im zweiten Stockwerk seiner Firmenzentrale hat Rolf Östling es sich auf einem breiten Ledersessel bequem gemacht und lässt seinen Blick über die Deutschlandkarte an der Wand schweifen: „Der schwedische Markt allein ist nicht groß genug gewesen.“ In einer Vitrine sind Messer und Werkzeuge zu sehen. „Mit dem Markieren der Solinger Schneidwaren sind wir groß geworden“. 110 Angestellte hat Östling mittlerweile — davon 50 in Solingen.

„Dekorativ“ ist weniger wichtig

Aber: „Heute ist unser Hauptgeschäft, nicht mehr das dekorative Markieren von Metallwaren“, sagt der Firmengründer. So erwirtschaftete das Unternehmen nur noch einen kleinen Teil seines Umsatzes (2001: 15 Millionen Euro) mit elektrolytischen Markiersystemen. „Wir stellen immer

mehr informative Markierungen her“, erläutert Vertriebschef Andreas Hamburger.

„Jedes einzelne Teil“, so Hamburger, „wird aus Haftungsgründen gekennzeichnet; die großen Rückruf-Aktionen der letzten Jahre sind ohne genaue Markierungen undenkbar.“ Für die Massenproduktion brauche man heute Nadel- und Lasermarkiersysteme. DaimlerChrysler, Volvo und Ford zählen zu den Kunden der Östling-Gruppe. Filialen gibt es unter anderem in Singapur, den USA und (natürlich) Schweden: „Wir versuchen auf der ganzen Welt präsent zu sein.“

Ist der Standort Solingen da überhaupt noch attraktiv? „Solingen liegt im Herzen Europas“, betont Rolf Östling. „Und die Infrastruktur hier hat Weltklasse.“ Die komplette Forschungs- und Entwicklungsabteilung befindet sich in Ohligs. Östling: „Wir arbeiten sehr gut mit der Bergischen Universität in Wuppertal zusammen, hier gibt es viele kluge Köpfe.“ Einen entscheidenden Nachteil habe die Klingenstadt aber dennoch: „Hier fehlt der Golfplatz.“