

## LUTZ WELTWEIT

# GRENZENLOSE SCHÄRFE

Jährlich verlassen über 100 Millionen Klingen unsere Produktionsstandorte in Solingen und Nysa. Ein Großteil der Klingen findet weltweit Anwendung und das nicht erst seit gestern. Bereits in den frühen Jahren der LUTZ-Geschichte machten sich die ersten Vertreter auf den Weg, um den Namen LUTZ und die „Qualität Made in Solingen“ in die Welt zu tragen. Erste internationale Märkte in, Asien, Nord- und Mittelamerika wurden erfolgreich erobert und bilden bis heute die Basis für unser stetiges Wachstum und den Erfolg der Marke LUTZ BLADES. Dabei ist uns die Nähe zu unseren Kunden und Händlern besonders wichtig, deshalb verfügen wir mittlerweile über ein weltumspannendes Händlernetz und eine internationale Vertriebsstruktur mit technischen Vertriebsberatern. Von unseren drei LUTZ-Vertriebszentralen in Solingen (Deutschland), Nysa (Polen) und

Charleston (USA) aus werden Kundenanforderungen für unterschiedlichste Anwendungsbereiche betreut und gesteuert. Ob für Folien, Textilien, Fleisch, Kartoffeln, Kunststoffe, medizinische Anwendungen und vieles mehr – jede einzelne Klinge erfüllt besondere Anforderungen. Mit über 100 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Klingen verfügt LUTZ über ein umfangreiches Technologiewissen im Zusammenspiel von Werkstoffauswahl, Schneidform sowie Gleit- und Hartstoffbeschichtungen, um am Ende das gewünschte Ergebnis für die spezifischen Einsatzbereiche zu erzielen. Grenzenlose Schärfe erleben: LUTZ BLADES ist auf zahlreichen Fachmessen rund um die Welt auf fast allen Kontinenten vertreten – in Europa, Asien, Nord-, Mittel- und Südamerika, im Nahen Osten und in Afrika.

*Mehr dazu in dieser Ausgabe.*



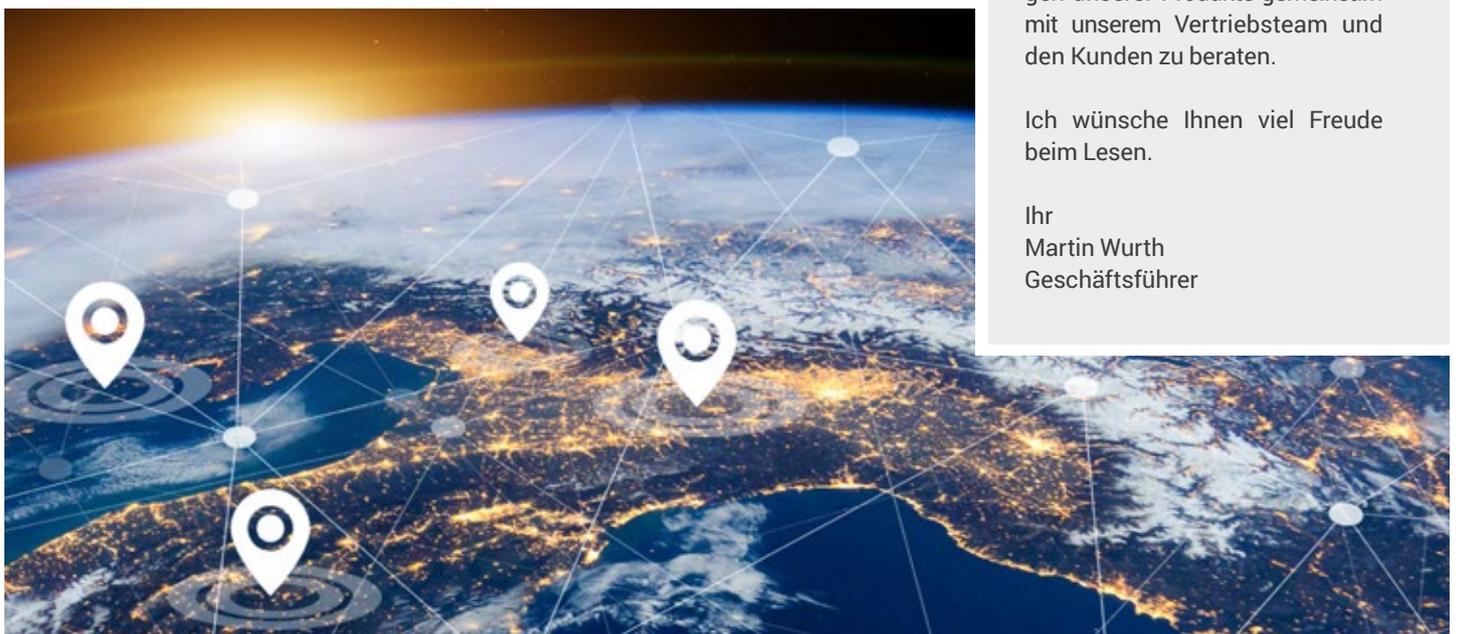
## INSIDE EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

wie die Zeit vergeht. Gefühlt hat das Jahr 2024 begonnen und schon darf ich Sie zu unserer Herbst-Ausgabe der inside LUTZ begrüßen. Unser Titelthema gibt Ihnen einen Einblick, was wir meinen, wenn wir von „grenzenloser Schärfe“ reden. Ich selbst besuche auch immer wieder Kunden weltweit, um unsere Klingen in der Anwendung live zu sehen und mögliche Optimierungen unserer Produkte gemeinsam mit unserem Vertriebsteam und den Kunden zu beraten.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen.

Ihr  
Martin Wurth  
Geschäftsführer



**SAVE THE DATE** ! Wir freuen uns auf Ihren Besuch.  
• **Halle 03 Stand / D71**



Leading International Trade Fair

**DÜSSELDORF, GERMANY  
11–14 NOVEMBER 2024**

## IM GESPRÄCH MIT UNSEREM SICHERHEITSBEAUFTRAGTEN

# FRANK DECKENHOFF



In unserer neuesten Ausgabe freuen wir uns, ein Interview mit Frank Deckenhoff präsentieren zu dürfen. Herr Deckenhoff ist seit 2007 als Fachkraft für Arbeitssicherheit sowie Brandschutzbeauftragter eine wertvolle Stütze unseres Unternehmens. Als selbstständiger Experte bringt er eine Fülle an Erfahrung und Fachwissen mit, die uns allen zugutekommt. Mit seinen 62 Jahren kann Herr Deckenhoff auf eine lange berufliche Laufbahn zurückblicken. Vor seiner Tätigkeit als selbstständiger Berater für Arbeitssicherheit, war er 23 Jahre lang als Techniker in einer Spedition tätig. Seine beruflichen Wurzeln liegen in einer Ausbildung zum Kfz-Mechaniker, in der er Maschinen reparierte und wartete. Vor drei Jahren erweiterte er sein Kompetenzspektrum durch eine spezielle Schulung zum Brandschutzbeauftragten. Wir freuen uns darauf, Herrn Deckenhoff im Folgenden noch einige spannende Fragen zu seiner Arbeit und seinen Erfahrungen stellen zu dürfen.

**Sie sind nun schon lange für die Arbeitssicherheit in verschiedenen Unternehmen zuständig. Was bedeutet für Sie persönlich Sicherheit bzw. Arbeitsschutz?**

Für mich bedeutet Arbeitsschutz vor allem die Verringerung von Unfällen. Es geht darum, Arbeitsplätze ergonomisch zu gestalten und insgesamt mehr Sicherheit im Betrieb zu gewährleisten. Arbeitsschutz ist Prävention – man muss schon im Vorfeld Gefahren erkennen und beseitigen, bevor Unfälle überhaupt passieren können.

**Und wie sieht ein typischer Arbeitstag bei Ihnen aus?**

Mein Tag beginnt meistens mit einer Arbeitsschutzbegehung. Ich gehe durch den Betrieb, schaue mir die verschiedenen Abteilungen, Arbeitsweisen sowie die Einrichtungen und Maschinen an. Währenddessen führe ich stichpunktartig Protokoll und

spreche mit den Mitarbeitern. Oft kommen sie mit Fragen oder Problemen auf mich zu, die ich dann prüfe und wenn möglich, direkt löse. Dabei geht es meist um Sicherheitsfragen oder auch um die Optimierung der Arbeitsmittel.

**Sie haben kürzlich spezielle Handschuhe für die Endkontrolle eingeführt. Können Sie uns mehr darüber erzählen?**

Ja, das stimmt. In Zusammenarbeit mit dem Hersteller und den Mitarbeitern der Endkontrolle haben wir spezielle Handschuhe ausgewählt. Der Hersteller wurde sorgfältig ausgesucht und stand uns während des gesamten Prozesses beratend zur Seite. Die Handschuhe bieten hohen Tragekomfort und sind gefühlsecht, was für die Arbeiten in der Endkontrolle besonders wichtig ist. Die Rückmeldungen der Mitarbeiter sind sehr positiv.

**LUTZ hat 2020 einen Neubau errichtet, und Sie waren während der Entstehungsphase maßgeblich beteiligt. Können Sie uns erzählen, welche spezifischen Herausforderungen es bei der Planung und dem Bau des neuen Gebäudes gab und wie Sie gemeinsam mit dem Architekten und den Verantwortlichen diese Herausforderungen gemeistert haben?**

Natürlich. Eine der größten Herausforderungen war es, die Sicherheitsanforderungen zu erfüllen, ohne bei den funktionalen und ästhetischen Aspekten des Gebäudes Abstriche zu machen. Gemeinsam mit dem Architekten und den verantwortlichen Ingenieuren haben wir intensiv daran gearbeitet, eine Lösung zu finden, die sowohl den neuesten Sicherheitsstandards entsprach als auch unseren betrieblichen Bedürfnissen gerecht wurde. Wir haben regelmäßige Besprechungen und Sicherheitsüberprüfungen durchgeführt, um sicherzustellen, dass alle Aspekte berücksichtigt wurden. Besonders wichtig war es, potenzielle Ri-

siken frühzeitig zu identifizieren und durch gezielte Maßnahmen zu minimieren. Das Ergebnis ist ein Gebäude, das nicht nur sicher, sondern auch sehr funktional und ansprechend ist.

**Ein weiterer wichtiger Teil Ihrer Arbeit ist die Gefährdungsbeurteilung. Wie gehen Sie dabei vor?**

Bei der Gefährdungsbeurteilung erfassen und beschreiben wir alle potenziellen Gefährdungen im Betrieb. Um diese besser zu bewerten, nutze ich das sogenannte Ampelprinzip. Grün bedeutet, dass keine Gefährdung besteht und das Ziel erreicht ist. Gelb signalisiert, dass eine Gefährdung vorliegt und Maßnahmen zur Verbesserung eingeleitet werden müssen. Rot steht für eine tödliche Gefahr – das ist glücklicherweise sehr selten. Ziel ist es natürlich, möglichst alle Bereiche auf Grün zu bringen.

**Auf welche Gefahren achten Sie besonders?**

Ich achte auf alles, was die Sicherheit der Mitarbeiter gefährden könnte. Dazu gehören Stolperfallen, schlecht gesicherte Kabel, aber auch die Beleuchtung in den Arbeitsbereichen. Es sind oft die kleinen Dinge, die große Auswirkungen haben können. Durch regelmäßige Kontrollen und die Einleitung entsprechender Maßnahmen können wir das Risiko von Unfällen deutlich reduzieren.

**Herr Deckenhoff, wir danken Ihnen für das Interview und Ihren Einsatz, der unseren Betrieb zu einem sicheren Arbeitsplatz macht.**

Vielen Dank! Sicherheit ist ein fortlaufender Prozess, und es freut mich, dass ich meinen Teil dazu beitragen kann.

## VERGLEICHEN LOHNT SICH

# SCHWARZE KLINGE IST NICHT GLEICH SCHWARZE KLINGE!

LUTZ MULTISHARP® - Die Schwarze Klinge ist ein Präzisionswerkzeug, das durch eine besondere Kombination aus Materialauswahl und Schleifwinkel besteht. Im Gegensatz zu vielen herkömmlichen schwarzen Klingen auf dem Markt, die lediglich oberflächlich lackiert sind, setzt LUTZ BLADES auf ein eigenes, innovatives Verfahren – das „Lusonieren“. Dabei entsteht die Schwarzfärbung durch einen speziellen Bearbeitungsprozess in der Klinge selbst. Dies sorgt dafür, dass die Klinge auch bei intensiver Nutzung keine Farbpartikel abgibt, was besonders bei der Bearbeitung empfindlicher Materialien wie Teppichen, Tapeten oder Folien von

entscheidendem Vorteil ist.

### Scharf, sicher, sauber

Die Schwarze Klinge von LUTZ BLADES steht für eine besondere Qualität. Dank der speziellen Stahlauswahl und dem optimierten Schliff entsteht eine außergewöhnliche Schärfe, die selbst anspruchsvollste Schneidaufgaben mühelos bewältigt. Die Schwarze Klinge von LUTZ BLADES bietet somit nicht nur eine hervorragende Schneidleistung, sondern auch erhöhte Sicherheit und Sauberkeit beim Arbeiten. Sie ist das ideale Werkzeug für Handwerksprofis, die auf Präzision,



Langlebigkeit und Zuverlässigkeit angewiesen sind – ohne Kompromisse.  
[www.lutz-multisharp.com](http://www.lutz-multisharp.com)

## ECO-PLUS

# DAS LABEL FÜR NACHHALTIGKEIT BEI LUTZ BLADES



### Es gibt Neuigkeiten!

Ab sofort setzen wir mit der Einführung des ECO-PLUS Labels einen neuen Maßstab für nachhaltige Verpackungslösungen. Dieses Label ist Teil unseres neu entwickelten Umweltmanagementsystems ECO-PLUS, das in unsere Unternehmensprozesse integriert wurde und auf eine stetige Verbesserung unserer Umweltauswirkungen

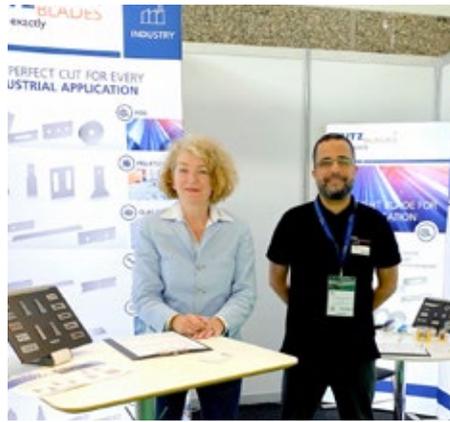
abzielt. Das ECO-PLUS Label wird zukünftig auf unseren Verpackungen zu sehen sein und signalisiert unser Engagement für Nachhaltigkeit. Die so gekennzeichneten Verpackungen bestehen aktuell zu 38 % aus recyceltem Material und sind aufgrund der sortenreinen Trennung zu 100 % recycelbar.

Mit ECO-PLUS unternehmen wir einen

wichtigen Schritt in Richtung Kreislaufwirtschaft und tragen aktiv zu einem umweltfreundlicheren Wirtschaften bei. Dieses neue Label steht nicht nur für nachhaltige Verpackungslösungen, sondern auch für unseren Anspruch, ökologische Verantwortung fest in den Unternehmensalltag zu integrieren.

[www.ECO-PLUS-BY-LUTZ.com](http://www.ECO-PLUS-BY-LUTZ.com)

Von Europa über Asien bis in den Nahen Osten – wir sind auf den wichtigsten Fachmessen der Welt vertreten. Dort präsentieren wir unsere neuesten Klingen und tauschen uns mit Experten über die Zukunft der Schneidtechnologie aus. So bleiben wir stets am Puls der Zeit. Ganz gleich, auf welcher Messe Sie unseren Stand besuchen – wir freuen uns immer auf Ihren Besuch.



PRSE Amsterdam



ExpoMed Eurasia Istanbul



## REISEBERICHT ASIEN

Regelmäßig besuchen unsere internationalen Sales-Manager und technischen Klingenspezialisten unsere weltweit verteilten Händler und Kunden, um gemeinsam Messen zu besuchen oder Technologietransfers durchzuführen. Auch in diesem Jahr waren wir wieder in Asien unterwegs und haben zahlreiche Länder und Metropolen bereist. Die Reise begann in Bangkok, wo wir zusammen mit unserem thailändischen Partner auf der ProPak Asia ausstellten und Folien- sowie Granulierklingen präsentieren durften. Weiter ging es nach Tokio, wo wir unsere japanischen Händler trafen und gemeinsam Maschinenhersteller, insbesondere aus der fleischverarbeitenden Industrie, besuchten. Die dritte Etappe der großen Asien-Rundreise führte uns nach China. Auch hier besuchten wir zahlreiche Händler in Peking, Shanghai und Guangzhou im Süden des Landes. Den Abschluss der diesjährigen Asien-Tour bildete der Messebesuch der ProPak Indonesia in Jakarta. Ein herzliches Dankeschön an alle Menschen, die wir auf unserer Asien-Reise treffen und mit denen wir sprechen durften.



Händlerbesuch China



Händlerbesuch China



ProPak Asia Bangkok



ProPak Asia Jakarta

## RÜCKKEHR NACH ECUADOR UND KOLUMBIEN

# EIN ERFOLGREICHER AUSTAUSCH ÜBER QUALITÄT UND INNOVATION

Nach einem erfolgreichen Messeauftritt im vergangenen September, zusammen mit unserem Händler Lucma & Sons in Ecuador, war es an der Zeit, erneut vor Ort zu sein und die Beziehungen zu unseren Kunden und Partnern zu vertiefen. Diese Reise bot uns die Gelegenheit, nicht nur wertvolles Wissen zu teilen, sondern auch unsere neuesten Produktentwicklungen vorzustellen und zu testen.

Ein zentraler Bestandteil unserer Reise war eine Schulung über Qualitätsklingen und den sicheren Umgang mit Klingen, die wir für einen unserer wichtigen Großkunden durchführten. Die Teilnehmer zeigten großes Interesse an den Themen Sicherheit und Effizienz und es war inspirierend zu sehen, wie engagiert die Fachleute der Branche sind, wenn es darum geht, ihre Arbeitsweise zu optimieren und Risiken zu minimieren. Ein weiteres Highlight war die Präsentation unserer neuen Beschichtung „Marathon“ bei einem bedeutenden Referenzkunden aus der Raffia-Branche (PP Woven Sacks). Die Möglichkeit, die Beschichtung vor Ort zu testen, eröffnete uns wertvolle Einblicke in deren Leistungsfähigkeit und Anwendbarkeit. Die Rückmeldungen waren durchweg positiv und wir sind zuversichtlich, dass die besonderen Eigenschaften der „LUTZ-Marathon-Beschichtung“ einen entscheidenden Beitrag zur Effizienzsteigerung und Langlebigkeit der Produkte unserer Kunden leisten werden.

Im zweiten Teil der Reise ging es nach Kolumbien. Hier hatten wir die Gelegenheit, verschiedene Kunden in Medellín zu besuchen und wertvolle Gespräche zu führen. Das Highlight der Südamerika-Tour war die Teilnahme an der Colombiaplast 2024 in Bogota. Die Messe bot eine hervorragende



Mitarbeiterschulung bei SigmaPlast

Plattform, um unsere Klingen-Lösungen vorzustellen und unsere Präsenz auf dem kolumbianischen Markt zu stärken. Gemeinsam mit unserem regionalen Partner Rod May konnten wir zahlreiche neue Kontaktknüpfe, die uns helfen werden, unsere Produkte und die Marke LUTZ BLADES in der Region bekannt zu machen.

Insgesamt war die Reise nach Ecuador und Kolumbien ein voller Erfolg. Wir haben nicht nur unsere neuesten Produkte präsentiert und Schulungen durchgeführt, sondern auch wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse unserer Kunden gewonnen. Die positiven Rückmeldungen und die neuen Kontakte motivieren uns, weiterhin innovative Lösungen für Schneidanwendungen zu entwickeln und eng mit unseren Partnern

zusammenzuarbeiten. Wir freuen uns auf die kommenden Herausforderungen und darauf, unsere Präsenz in Lateinamerika weiter zu stärken.



Colombiaplast 2024 Bogota



Besuch bei ReySac

# AGENTS WANTED

Wir wachsen stetig und sind daher immer auf der Suche nach weiteren internationalen Partnerschaften, ob mit Regionalbezug oder Anwendungsschwerpunkt – sprechen Sie uns gerne an.

IHR ANSPRECHPARTNER

**Jan Uellenberg**

Vertriebsleitung

Tel.: +49 212 5966-217

Mobil: +49 163 5966101

E-Mail: [jan.uellenberg@lutz-blades.com](mailto:jan.uellenberg@lutz-blades.com)

CODE OF CONDUCT

# WERTEKODEX

Unsere Werte des Miteinanders haben wir niedergeschrieben und fixiert. Unser Wertekodex bildet nicht nur das Fundament unserer Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern, sondern wir verbessern auch unser gemeinsames Miteinander aller Menschen bei LUTZ. Wir verbringen viele Stunden des Tages gemeinsam im Betrieb. Am Arbeitsplatz, in Besprechungen, in Pausen.

Wir arbeiten miteinander und es gibt Regeln für einen wertschätzenden Umgang miteinander.

Vieles davon ist selbstverständlich und doch helfen sie im täglichen Berufsleben.

Diese Regeln geben uns Freiraum, aber auch Grenzen. Wir alle bei LUTZ können uns darauf berufen!

*Alexander Lutz, geschäftsführender Gesellschafter und Saban Eryasar, Betriebsratsvorsitzender*



AUCH WENN ES MAL NICHT RUND LÄUFT:

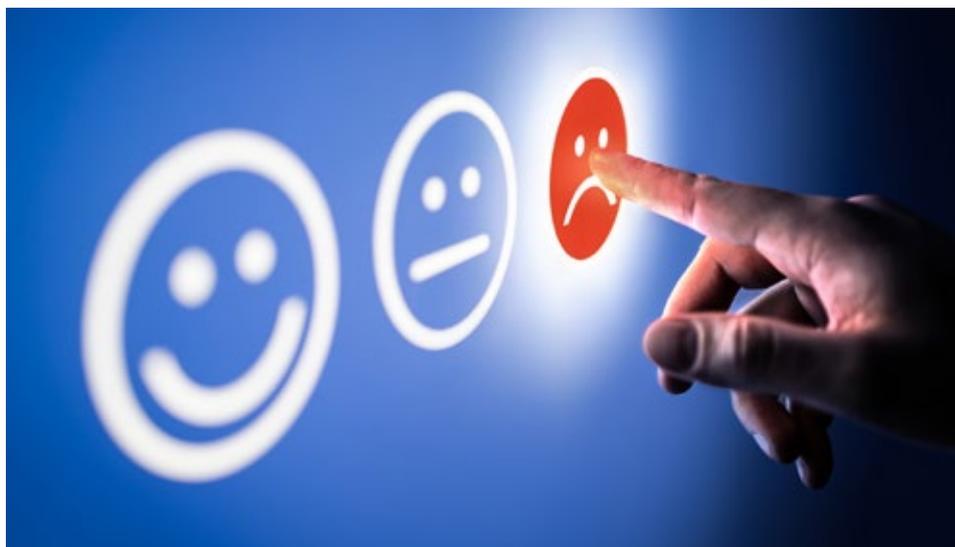
# WIR FINDEN EINE LÖSUNG

Eigentlich ist das ein Thema, über das man nicht so gerne spricht: Kundenbeschwerden. Und auch wenn so etwas **bei uns die absolute Ausnahme ist**: Wir wissen, dass wir es unseren Kunden schuldig sind, uns damit zu beschäftigen. Denn trotz aller Bemühungen, immer höchste Qualität und nur den besten Service zu bieten, können Unstimmigkeiten nicht immer zu 100 Prozent ausgeschlossen werden.

Damit wir mit unseren Kunden in solch einem Fall schnell und unkompliziert zu einer guten Lösung kommen, haben wir bei LUTZ **unser eigenes Beschwerdemanagement-Team**. Das heißt: Wenn Sie einmal Probleme haben sollten, genügt es, auf unserer Website die Beschwerdemanagement-Seite aufzurufen. Beschreiben Sie uns hier kurz Ihre Beanstandung, entweder über das bereitgestellte Formular oder über die

spezielle Beschwerde-E-Mail-Adresse. Sie können sicher sein, dass unser Beschwerdemanagement-Team Sie **innerhalb von**

**24 Stunden** mit den richtigen Ansprechpartnern zusammenbringt – und die kümmern sich um den Rest.



DER LANGSTRECKENLÄUFER UNTER DEN KLINGEN

# DIE MARATHON-BESCHICHTUNG

von LUTZ BLADES

Viele Klingen schneiden gut, aber nur wenige bleiben auf lange Sicht scharf. Genau hier setzt die MARATHON-Beschichtung von LUTZ BLADES an. Wie der Name schon verrät, handelt es sich dabei um echte „Langläufer“ unter den Klingen, die durch ihre Härte, Schärfe und Langlebigkeit überzeugen.

Die MARATHON-Beschichtung ist ideal für industrielle Anwendungen, bei denen abrasive Materialien geschnitten werden. Dank des hohen Verschleißwiderstands und des geringen Reibungskoeffizienten behalten diese Klingen auch bei intensivem Einsatz ihre Schneidleistung und Präzision. Die Beschichtung legt sich präzise über die Schneide, sodass die Schärfe erhalten bleibt und gleich-

zeitig die Lebensdauer der Klinge verlängert wird. Im Vergleich zu herkömmlichen Beschichtungen wie TiN oder TiAlN erzielen MARATHON-beschichtete Klingen deutlich bessere Ergebnisse.

Für alle, die in der Industrie Wert auf Effizienz und Langlebigkeit legen, sind diese Klingen die optimale Wahl. Mehr Informationen finden Sie auf der Website von LUTZ BLADES oder im direkten Kontakt mit dem Unternehmen.



## MESSEVORSCHAU 2024 / 2025



**PACK EXPO International** Chicago  
LL-10911, 03.–06.11.2024



**MEDICA** Düsseldorf  
Halle 3/D71, 11.–14.11.2024



**Medlab Middle East** Dubai  
Halle 6, 03.–06.02.2025



**ICE Europe** München  
Halle 6/550, 11.–13.03.2025



**ICE Europe** Amsterdam  
Stand 120, 01.–02.04.2025



**IFFA** Frankfurt  
03.–08.05.2025



**PROPACK East Africa** Nairobi  
Stand C 13, 20.–22.05.2025

**WIR  
FREUEN  
UNS AUF  
IHREN  
BESUCH!**

## LUTZ HISTORY – TEIL 2

# 1945 – UND NOCHMALS EIN ANFANG



Mein Vater, Friedrich Lutz jun., war gebürtig aus Solingen und meine Mutter war in Dresden aufgewachsen. Beide haben sich in den Kriegswirren kennengelernt und 1945 geheiratet. Sie waren ein junges Paar und nahmen die Herausforderung an, den Betrieb meiner Großeltern nach dem Zweiten Weltkrieg zu übernehmen und die Produktion von Rasierklingen wieder zu starten. Ihnen half in dieser Zeit des wirtschaftlichen Aufbruchs das Produkt der Rasierklinge. Rasierklingen waren „eine zweite Währung“ und sehr gefragt. Oft wurden Waren gegen Rasierklingen getauscht.

Damals war es in Mode, den Klingen einen prägnanten Markennamen zu geben, um das Markenprofil zu schärfen. Die Klingensmarke unserer Familie in den frühen 1950er Jahren war LUTZ-Cavalier.

Der Vertrieb der Klingen geschah durch Handelsvertreter, die regelmäßig Drogerien und Friseure besuchten. Die Klingen wurden damals dann auf der

Ladentheke der Geschäfte angeboten und verkauft. Der Start war geschafft; erster unternehmerischer Erfolg stellte sich ein.



Fortsetzung folgt... Ihr Alexander Lutz

## IMPRESSUM

**Titel:** inside LUTZ BLADES  
**Herausgeber:**  
LUTZ GmbH & Co. KG  
Piepersberg 20  
42653 Solingen  
Deutschland  
Telefon: +49 212 5966-222  
E-Mail: sales@lutz-blades.com  
Web: www.lutz-blades.com  
**Redaktion & verantwortlich:**  
Frank Henkel, Marketing  
**Gestaltung:**  
PixelProduction, Wuppertal  
www.pixelproduction.de

**Gender-Hinweis:** Im Sinne einer besseren Lesbarkeit des Textes wurde die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.

## WIR SUCHEN DIE

# EXPERTEN VON MORGEN

LUTZ Talents, das sind unsere Auszubildenden, Werkstudenten oder Praktikanten. Sie alle tragen zum Erfolg unseres Unternehmens bei.

Wie erreichen wir diese Talente?

LUTZ stellt sich hier vielfältig auf. Wie ein Baum – im Logo der LUTZ Talents zu sehen – wachsen auch die Recruiting-Kanäle stetig. Unser Instagram-Account informiert regelmäßig über Neuigkeiten und Ausbildungsmöglichkeiten und trägt dadurch genauso zum Recruiting bei, wie klassische Stellenausschreibungen auf unserer

Webseite, oder Messeauftritte. Zuletzt waren wir mit unserem Team auf der 33. Ausbildungsbörse in der Historischen Stadthalle Wuppertal. In beeindruckendem Ambiente knüpften wir neue Kontakte und führten spannende Gespräche mit Schülerinnen und Schülern, sowie Eltern und Lehrkräften.

Und wenn der Abschluss mal geschafft ist? Dann geht die Reise erst richtig los – wie bei unseren (ehemaligen) LUTZ Talents, die Ausbildung oder Studium abgeschlossen haben und nun in Voll- oder Teilzeit übernommen wurden.



Historische Stadthalle Wuppertal