

1911–1921	Gründung im Tanzsaal	9
	Die Bilsteins: Holzhändler, Fuhrunternehmer, Gastronomen	10
	<i>Hohenlimburg – Stadt der Drahtziehereien, Hammer- und Walzwerke</i>	11
	<i>Kaltband – Von der „Krinoline“ zum Werkstoff des Massenverbrauchs</i>	12
	Vom Holzhändler zum Kaltwalzer – Firmengründung mit Nachhilfe	13
	Rasanter Start und „Gründerkrise“	14
	Erste Blüte am Vorabend des Ersten Weltkriegs	16
	Auf dem ersten Höhepunkt in widriger Zeit	17
	<i>Lebensmittel Mangelware – Alltag im Ersten Weltkrieg</i>	17
	Gemeinsam auf dem Weg in die Moderne	20
1921–1945	Wachstum trotz Krisen und Krieg	23
	Neubeginn im Weinhof	24
	Standortvorteile in der Krise	26
	<i>Vom Ruhrkampf zur Hyperinflation: das Krisenjahr 1923</i>	26
	Kaltband für die „Goldenen Zwanziger“	27
	<i>Technik des Kaltwalzens in den 1920er Jahren</i>	28
	Von der Armbanduhr bis zum Automobil – Partner der Modernisierung	30
	Zwischen Börsenkrach und Kriegsbeginn	32
	Am Limit – Produktion in den Kriegsjahren	34
	<i>Zwangsarbeit in Hagen und Hohenlimburg</i>	34
1946–1972	Kaltband für das „Wirtschaftswunder“	37
	Ein schwerer Neubeginn	38
	Gerhard Wessendorf und Ilse Bilstein in der Unternehmensführung	39
	<i>Walzerei, Glüherei und Zieherei: Maschinenbestand in der Nachkriegszeit</i>	40
	Währungsreform und ein neues Walzgerüst – der Aufschwung beginnt	41
	Mit Kaltband für Autos ins „Wirtschaftswunder“	43
	<i>Verhandlungen am Biertisch, Produktion in Holzschuhen</i>	43
	Zahlen, Fakten und ein zurückhaltender Auftritt	45
	<i>Konflikt und Schlichtung im Familienunternehmen</i>	45
	Jahre des Wachstums und der Investitionen	46
	Im Dienst der Kunden – mit neuen Produkten und Strukturen	47
	Stabilität bewahren	49
	Generations- und Epochenwechsel	51

1972–1995 Zeit der Modernisierungen 53

Kräftige Expansion in der Nachbarschaft	54
Neue Strukturen im Familienunternehmen	55
Weiter auf Wachstumskurs – trotz Ölkrise	56
Lange Tradition und neue Kontakte – das Exportgeschäft	57
<i>Abenteuer in Russland und Amerika ...</i>	58
Qualitäten im Wandel	59
Zwischen Strukturkrise und Aufschwung	60
Modernisierung auf Hochtouren	62
Chancen und Grenzen – Kaltband für den Osten	64
Umdenken und die Zukunft sichern	65

1996–2006 Vom Unternehmen zur Bilstein Gruppe 69

Strategien für einen Markt im Wandel	70
Die Übernahme von Hugo Vogelsang	70
<i>Kaltwalzwerke in Hohenlimburg: getrennte, gekreuzte und gemeinsame Wege</i>	72
Große Investitionen in eine „prächtige Ergänzung“	73
Ideen für den Vertrieb und die Qualitätsentwicklung	74
Immer auf dem neuesten Stand	75
Hinaus nach Europa: Beteiligung an der italienischen INAC	76
Der Hohenlimburger Dritte im Bund: C. Vogelsang	77
<i>C. Vogelsang – von der Stanz- und Metallwarenfabrik zum Kaltwalzwerk</i>	78
Ein Partner in England	79
Kooperation in Brasilien und ein Wechsel in der Chefetage	80
Mut zum Risiko: ein Kaltwalzwerk in Tschechien	81
Die Übernahme von Robert Zinn, Engels & Co.	83
Höhepunkt einer Erfolgsgeschichte	83

2006–2011 Stabilität zwischen Globalisierung und Wirtschaftskrise 85

Ein Nachfolger für Ilse Bilstein	86
Führungsstruktur für gewachsene Aufgaben	87
<i>Ilse Bilstein – eine Unternehmerin mit Disziplin, Ruhe und Kraft</i>	88
Kontinuität wahren und Kurs halten	88
Kaltband für alle Fälle – auf dem Weg zum Universalanbieter	90
Fortschritte auf den globalen Märkten	91
Im „Domino-Effekt“ hinein in die Krise	95
Die Herausforderung annehmen – gut aufgestellt und mit Blick nach vorn	95
Bilstein heute und morgen	97

Quellen- und Literaturverzeichnis	98
Impressum	100
