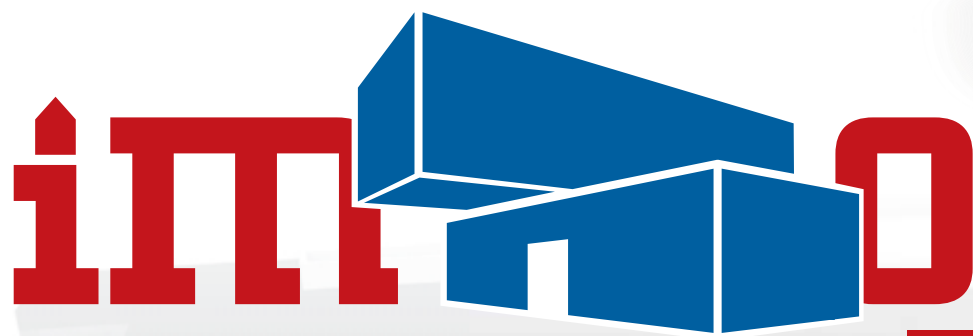


DIE ERSTE IMMOBILIEN MESSE OSTBELGIEN



EINTRITT FREI



**KULTURZENTRUM
ALTER SCHLACHTHOF EUPEN
ROTENBERGPLATZ 17**

Eine Veranstaltung von

GRENZECHO

Medienpartner:

wochenspiegel

kurierjournal

SUDPRESSE

LE SOIR

Partner:

DODOmax



OPEL KREUSEN



Confédération Construction
Verviers-Eupen-Saint-Vith
Construction, énergie & environnement

GEWINNEN SIE:
IMO 2016 **UND** DODOMAX
VERLOSEN EIN BOXSPRINGBETT
IM WERT VON 2000€



Hatten Sie auch
eine erholsame
Nacht?

Seit 1989 Schlafberatung aus Leidenschaft.

DODO*max*[®]
I h r S c h l a f b e r a t e r

Herbesthaler Straße 281 | B-4700 Eupen
Tel.: +32 (0)87/ 30 12 01 | info@dodomax.be

www.dodomax.be

Teilnahmekarten zum Gewinnspiel gibt es am Eingang zur Veranstaltung.



Liebe Leserinnen, liebe Leser, liebe I.M.O.-Interessierte,

am kommenden Wochenende veranstaltet das GrenzEcho die erste Ostbelgische Immobilienmesse (I.M.O.). In den Expo-Räumen des Alten Schlachthofs in Eupen werden am Freitag, dem 13. Mai, von 17 bis 20 Uhr und am Samstag, dem 14. Mai, zwischen 10 und 17 Uhr 35 regionale Aussteller aus der Immobilien- und Baubranche für Sie da sein.

Diese Premiere richtet sich an alle, die eine Wohnung suchen, ein Eigenheim bauen wollen oder sich für die Entwicklungen in der Immobilienbranche und im Bausektor in der Deutschsprachigen Gemeinschaft interessieren. Unser Ziel ist es, Wohninteressierte mit regionalen Anbietern aus dem Norden und dem Süden der Deutschsprachigen Gemeinschaft zusammenzubringen: „Bislang fehlt in der Deutschsprachigen Gemeinschaft ein Forum, auf dem Architekten bis Vermieter sowie Wohnungs- und Immobilieninteressierte aufeinander zugehen können. Dieser offene und dialogorientierte Austausch wird mit der I.M.O. jetzt auch in diesem Sektor möglich“, so der geschäftsführende Direktor des GrenzEcho Olivier Verdin.

Dabei sollen auf der ersten Ostbelgischen Immobilienmesse nicht nur konkrete Angebote oder Neuheiten im Mittelpunkt stehen, sondern vielmehr ein Rundumschlag zum Thema Wohnen geboten werden. Die I.M.O. setzt bereits vor der Erstellung von ersten Plänen an und bietet eine grundsätzliche Orientierung für alle möglichen Bauvorhaben. Denn gerade im Immobiliensektor gibt es große Wissenslücken, zum Teil halten sich auch falsche Informationen. Zum Beispiel, wie viel Eigenkapital für einen Bau benötigt wird, wie die Preisschätzung durchgeführt wird oder darüber wie weitgehend Mietpreise zu verhandeln

sind: „Wir wollen dem Vorschub leisten und beiden Seiten ermöglichen, in lockerer Atmosphäre in Kontakt zu treten und offene Fragen klären zu können“, so Projektleiter David Schmitz.

Ergänzt wird dieser direkte Kontakt durch ein Rahmenprogramm mit Vorträgen und Fragerunden von und mit Fachexperten. Der Notar Christoph Weling wird die unterschiedlichen Möglichkeiten zwischen den Fällen, in denen eine Immobilie durch verheiratete, gesetzlich zusammenlebende oder nur faktisch zusammenlebende Personen erworben wird, erklären. Die Mitarbeiterin des Denkmalschutzdienstes der DG, Tatjana Cormann, erläutert wann ein Denkmalschutzantrag gestellt werden muss und welche Prämien beispielsweise bei der Sanierung eines unter Denkmalschutz stehenden Gebäudes beantragt werden können. „Die Vorträge werden gesetzliche Neuerungen kompakt und verständlich beleuchten. Zudem hoffen wir, vor allem auch jüngeren Wohnungs- oder Hausinteressenten einen Überblick zu verschaffen und Vorbehalte oder Ängste bezüglich der Finanzierung ausräumen zu können“, so Projektleiter Guy Adrian.

Die I.M.O. ist eine Messe für jede Generation. Es geht nicht darum, sein Traumhaus zu finden oder einen Vertrag abzuschließen, die I.M.O. ist eine Messe für jeden, der sich eingehend über die Angebote und Fragen im Immobiliensektor informieren möchte und

das Angebot mit seinen ganz eigenen Interessen und Vorstellungen abgleichen will.

Auf den folgenden 32 Seiten werden Sie aus den Aussagen der Bauunternehmer, Architekten, Makler, Versicherungen, Banken, Prämienzahler, Baukoordinatoren und Landschaftsarchitekten bereits Unterschiede und verschiedene Sichtweisen auf den ostbelgischen Immobilienmarkt herauslesen können. Vielleicht lernen Sie aber auch das eine oder andere Unternehmen von einer ganz neuen Seite kennen.

Das GrenzEcho dankt an dieser Stelle jedem einzelnen Unternehmen, den Partnern und den Sponsoren für die gute Kooperation.

Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wünschen wir eine spannende Lektüre. Darüber hinaus würden wir uns freuen, Sie am 13. und 14. Mai 2016 im Alten Schlachthof persönlich begrüßen zu dürfen.

Im Namen des GrenzEcho:

Olivier Verdin,
Geschäftsführender Direktor
Guy Adrian und David Schmitz
Projektleiter

Projektleitung:

David Schmitz
Guy Adrian

Fotos:

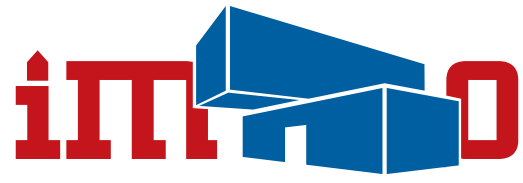
Griseldis Cormann

Texte:

Griseldis Cormann

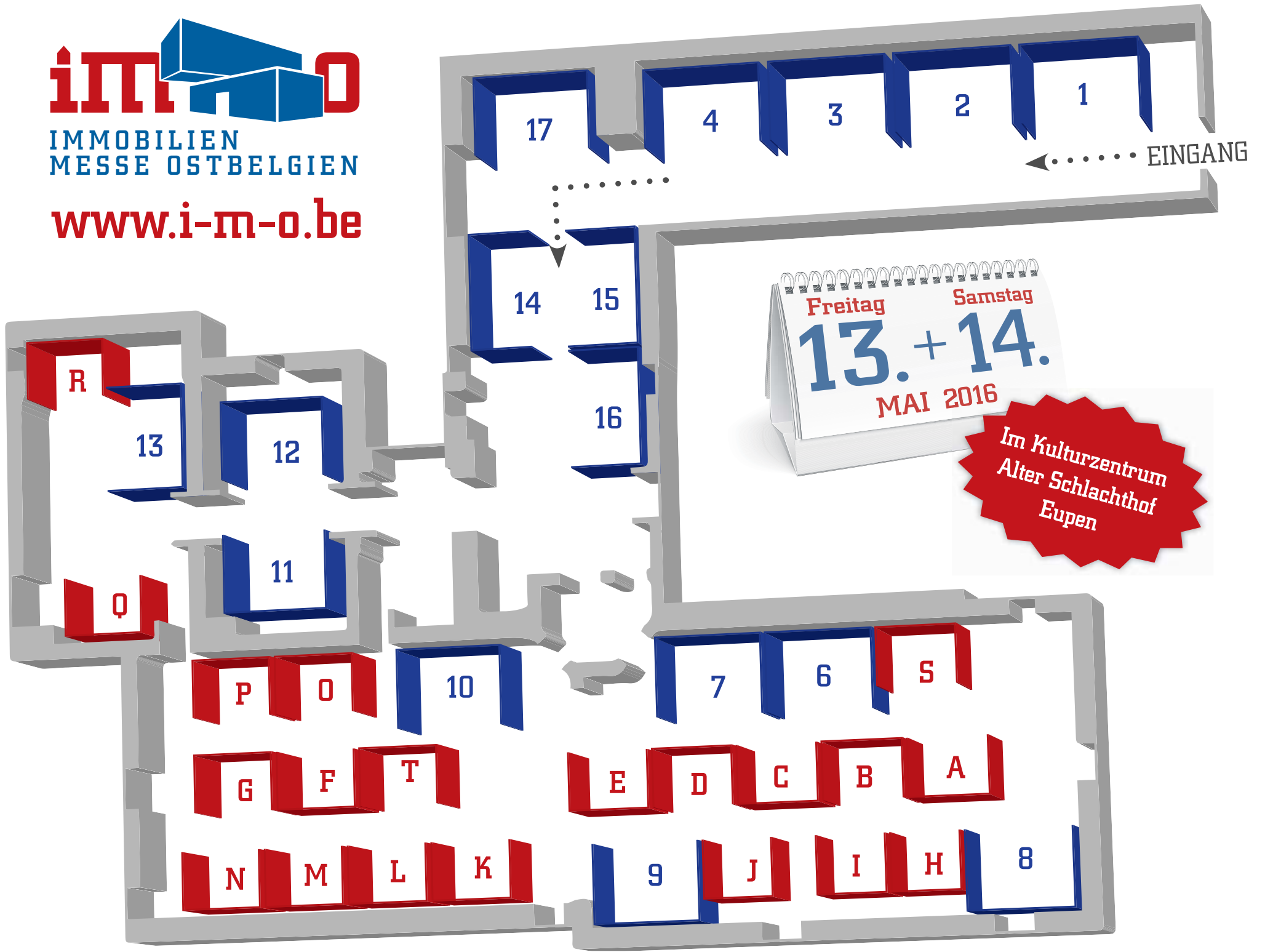
HALLENPLAN

ALTER SCHLACHTHOF EUPEN



IMMOBILIEN
MESSE OSTBELGIEN

www.i-m-o.be



A: **TREVI**
VANHOUDT

B: **ASSURCO** SARL

1: **DODOmax**
Ihr Schlafberater

2: **HERGENTHALER
EIGENBAU
STEFFENS**
+32 (0)87/65 70 00

C: **IMMOGE**
www.immoge.com

D: **vasistas**
architekten architectes

3: **D&W STEFFENS AG**

4: **DER EUREGIO
BAUPARTNER**

E: **GRENZLAND
IMMO**

F: **NYSSSE**

6: **CO-PA-BAT
IMMOBILIEN**

7: **convents**

G: **ELEKTRO
FROG**

H: **TREY CAPITAL
INVESTMENT PARTNER**

8: **SikoBau**

9: **NOSBAU**

I: **INSEKTUM-LÜGE
INSEKTUM-DO**

J: **Martin Funk
Patrick Meyer**
RETFREED MANAGEMENT

10: **LUBAU**

11: **Villa Romana**
MEHR ALS MÖBEL

K: **EURO
IMMO**
@brun-creat

L: **fiba**
Verkaufspartner
AXA Bank Eupen

12: **eu Immobilien**

13: **pierre
nature**
créateur de valeurs

M: **frei
raum**
Garten- und Landschaftsbau

N: **JACOBS**
ENERGIE MANAGEMENT

14: **DHL**
Dieter Hendriks A.G.

15: **Elektro
Jakupka**

O: **Wallerstein
Energie wallonia**

P: **GANSER**

16: **VIESMANN**

17: **Bau- und
Möbelschreinerei
Michael Hungs**

Q: **pierre
nature**
créateur de valeurs

R: **pierre
nature**
créateur de valeurs

16: **SCHMATZ & PARTNERS**
SINCE 1927

**home & office
building**
Bingen & Partners SA

S: **HECK**
CONSTRUCTION-BAUUNTERNEHMEN

T: **ELEKTRO**

Medienpartner: **wochenspiegel** **kurierjournal**

SUDPRESSE

LE SOIR

Partner: **DODOmax**

OPEL KREUSEN

Confédération Construction
Verviers-Eupen-Saint-Vith
Construction, énergie & environnement

Immobiliengeschäft: TREVI Vanhoudt kümmert sich um Ihr Grundstück, Ihr Haus oder Ihre Wohnung

„Jedes Haus kann verkauft werden“

● HERBESTHAL

Seit drei Jahrzehnten ist Franz Vanhoudt das Gesicht der TREVI Group in der Deutschsprachigen Gemeinschaft und im Raum Verviers-Spa. Im Herzen des Dreiländerecks kümmert er sich mit seinen fünf Mitarbeitern unter dem Namen TREVI Vanhoudt um alle Dienstleistungen rund um Grundstücke, Häuser und Wohnungen: Kauf, Verkauf, Vermietung, Mietersuche. Zudem können sie auf zwei Leibrante-Spezialisten zurückgreifen, deren Dienste gezeit von älteren Menschen mehr und mehr gefragt wird.

„Belgier werden mit einem Ziegelstein im Bauch geboren“, sagt Franz Vanhoudt und bestätigt damit, dass der Wunsch nach Eigentum nach wie vor sehr hoch ist. In diesem Sinne sei auch das Hauptgeschäft von TREVI Vanhoudt weiterhin die Vermittlung zwischen Verkäufern und Käufern. Von seinem Hauptsitz an der Herbesthaler Neutralstraße in Herbesthal

und der Zweigstelle in Büllingen aus, koordiniert Franz Vanhoudt Kundenanfragen von Burg-Reuland über Kelmis und die Euregio bis ins Landesinnere nach Verviers und Spa: „Unsere Klienten kommen aus der gesamten Euregio“, ist Vanhoudt froh die Grenzlage nutzen zu können. Wenn die hiesigen Kunden nach Eigentum suchen, kümmert sich Franz Vanhoudt persönlich um sie: „Ich kann Immobilien-Interessierte direkt an einen TREVI-Vertreter in ihrem Suchumkreis weiterleiten“, betont Vanhoudt und fügt hinzu, dass ein einziger Mitarbeiter sich persönlich von der Anfrage bis zum Verkauf um ein Objekt kümmert.

Denn schließlich sei ein Hauskauf Vertrauenssache. Um diesem Vertrauen gerecht zu werden, bewertet TREVI das Haus vor dem Verkauf ehrlich, realistisch und mit Blick auf die Marktlage. Dann folgen Vorschläge zur Aufwertung der Immobilie. Erst danach stellen die



Die Farben rot und dunkelblau weisen belgienweit unverkennbar auf die TREVI Group hin.

Foto: David Hagemann

TREVI-Vertreter vor Ort das Objekt einer breiten Käuferschicht vor: „Momentan ist der Immobilienzweig sehr interessant, weil die sehr niedrigen Zinsen bei Banken zu Investitionen in Wohnungen führen. Der Immobilienmarkt bewegt sich wie eine Welle, mal gibt es mehr, mal weniger zu verkaufen, mal geht es schnell, mal schleppender. Aber jedes Haus kann verkauft werden.“ Bei der verstärkten Investition in Wohnungen sieht Vanhoudt auch das Bedienen eines bestehenden Bedarfs - immer mehr Menschen wollen

von größeren Häusern in kleinere Appartements ziehen.

Immer mehr Menschen wollen vom Haus ins Appartement ziehen.

Durch diese Entwicklung sei der Mietbereich stetig gewachsen. TREVI folgt bei der Vermietung einer ähnlichen Vorgehensweise wie beim Verkauf: Zu jeder Wohnung ist grundsätzlich ein passender Mieter

zu finden: „Viele Eigentümer sind es leid, geeignete Mieter zu suchen“, weiß Franz Vanhoudt. Die Mitarbeiter von TREVI übernehmen gerne diese Arbeit. Die einzige Bedingung ist, dass die Miete der Wohnung mehr als 500 Euro monatlich beträgt. TREVI-Mitarbeiter prüfen vor dem Einzug die Zahlungsfähigkeit und machen sich persönlich ein Bild des potentiellen Mieters. Nur so kann TREVI vertrauensvolle Mieter für seine Kunden finden.

Diese Verkaufs- und Vermietungsaufgaben übernimmt die

TREVI Group in insgesamt 35 Agenturen in Belgien und Luxemburg, die nach Gebieten aufgeteilt sind. Das sieht Franz Vanhoudt als großen Vorteil: „TREVI ist der Rolls-Royce unter den Immobilienmaklern. Für seine Kunden findet TREVI im gesamten Königreich ein passendes Haus oder eine passende Wohnung.“

www.immovanhoudt.be



Der Hauptsitz von TREVI Vanhoudt in Herbesthal

Agentur: Frédéric Heuschen vertritt das weltweit größte Immobilienmaklernetzwerk „Century 21“

„In der DG bekannter werden“

● WELKENRAEDT

Freddy Corman gründete 1991 das unabhängige Versicherungsbüro Assurco Sprl. Seit 2003 hat es seinen Hauptsitz an der Rue Mitoyenne in Welkenraedt: „Unser Ziel war es, für unsere Kunden besser erreichbar zu sein. Es ist ein guter Ort, deshalb sind wir auch heute noch hier“, erklärt der Geschäftsführer Frédéric Heuschen, der 2012 ins Unternehmen eingestiegen ist.

Mit seinen Erfahrungen im Versicherungssektor, bei Carrefour Belgium und ArcelorMittal, sah Freddy Corman in Frédéric Heuschen einen geeigneten Partner, um die Assurco Sprl in die Zukunft zu führen, ins Internet-Zeitalter und ins Immobiliengeschäft. „Wir wollen unseren Kunden, die über ihre Versicherungsgeschäfte ein großes Vertrauen zu uns aufgebaut haben, ermöglichen, auch ihre Immobilien in unsere Hände zu legen“, betont Heuschen. Dazu hat Frédéric Heuschen sich 2013 dem weltweit

agierenden Century 21-Netzwerk angeschlossen.

„Century 21“ wurde 1972 in den USA gegründet. 1987 hat sich die Organisation erstmals in Europa niedergelassen.

Century 21 wurde 1972 in den Vereinigten Staaten von Amerika von unabhängigen Immobilienmaklern gegründet. Ihr Ziel war es, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und dem Kunden durch die tiefgreifende Vernetzung den bestmöglichen Service zu bieten. 1987 erreichte diese Organisation Europa. In Frankreich ist sie seitdem mit 850 Agenturen die größte und bekannteste Immobilienorganisation. Insgesamt ist Century 21 in 84 Ländern aktiv. 1995 eröffnete die erste Century 21-Agentur auch in Belgien. Heute sind es mehr als 170 Agenturen, neben Welken-



raedt auch in Visé und Heusy. Womit Century 21 auch hier als Marktführer gilt.

„Century 21 Immo Heuschen“, wie die Agentur in Welkenraedt vollständig heißt, verkauft und vermietet Wohnungen und Häuser im Norden der Deutschsprachigen Gemeinschaft sowie in den angrenzenden französischsprachigen Gemeinden. Aktuelle Angebote sind unter anderem das Haupthaus und die Nebengebäude eines Bauernhauses in Walhorn

und ein Mehrfamilienhaus in Eupen. „Wir verbreiten unser Angebot in der Region. Das breite Netzwerk der Century 21 ermöglicht es auch internationalen Interessenten, einen Ansprechpartner mit tiefgreifenden Kenntnissen der Umgebung vor Ort zu haben“, so Heuschen. Ihm ist viel daran gelegen, sich in Zukunft mit einem größeren Angebot auch in der Deutschsprachigen Gemeinschaft aufzustellen. „Als Netzwerk haben wir engen

Kontakte mit unseren Kollegen aus Verviers, Lüttich, Aachen und sogar an der Küste. Wir können gleich welches Anwesen verkaufen oder zum Verkauf anbieten, das bei einem der 2000 weltweiten „Century 21“-Makler im Angebot ist.

„Falls jemand aus der Region ein Haus oder eine Wohnung in anderen Teilen Belgiens oder der Welt verkaufen möchte, können wir uns mit einem lokalen Makler in Verbindung setzen. Wir bleiben dabei aber der

einzige Ansprechpartner“, so Frédéric Heuschen. Der zum Abschluss hinzufügt: „Century 21 gibt es in Deutschland erst seit 2013. Das Gleiche gilt für die Deutschsprachige Gemeinschaft. Deshalb kommt uns die I.M.O. sehr gelegen, um auch hier bekannter zu werden.“

www.immoheuschen.be



Planung: Architekturbüro Vasistas hat das „Haus Harna“ in Walhorn geplant

„Zusammenarbeit ist das A und O“

● EUPEN

Das Architekturbüro Vasistas wurde 2006 durch Frédéric Delmée und Gaëtan Lejoly gegründet und hat sich seitdem stetig entwickelt. Die Büros befinden sich seit 2012 am Katharinenweg in Eupen, in einer ehemaligen Möbelfabrik: „2006 hatten wir unser Büro noch im Speicher unseres Privathauses. Durch die steigende Anzahl Mitarbeiter wurde die Fläche zu eng. Anschließend sind wir für fast drei Jahre in einer eher unwürdigen Geschäftsfläche auf der Neustraße untergekommen, bevor wir dann in die alte Fabrik der Firma Rom eingezogen sind. Dort haben wir die ehemaligen Ateliers des Fotografen Christian Charlier übernehmen können.“

Das Vasistas-Team besteht aktuell aus fünf Architekten und bearbeitet ein breites Leistungsspektrum. Zu den Schwerpunkten zählen private Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser, Umbauten und Erweiterungen, Altbausanierungen, Gewerbe-, Industrie- sowie öf-

fentliche Bauten. Unter anderem planen die Vasistas-Architekten in den vergangenen Jahren den Umbau des Museum für Zeitgenössische Kunst (IKOB) in Eupen und des „Haus Harna“ in Walhorn.

„Das Besondere am Haus Harna ist die Tatsache, dass es darum ging, mit dem Auftraggeber, die Gemeinde Lontzen, mit den Nutzern zu planen. Es ist ein richtiges Dorfprojekt mit den 30 Vereinen oder Vereinigungen, zum Beispiel die Harmonie, die Theatergruppe, der Kirchenchor und der Spielmannszug. Daraus wurde eine Arbeitsgruppe gebildet, welche vorab eine Bedarfsanalyse erstellte und mit uns alles im Detail geplant hat“, erinnert sich Lejoly an die aufwändige Planung.

Mit Versammlungs- und Proberäumen, Saal und Cafeteria wurde das ehemalige Dorfhaus kernsaniert und den heutigen Bedürfnissen angepasst. Das Gebäude wurde 2012 eröffnet: „Wenn man heute sieht wie das Dorfhaus lebt und als Ver-

anstaltungsort in der Bevölkerung ankommt, kann man sich als Planer nichts Besseres wünschen“, finden die Geschäftsführer, dass sich die Arbeit durch und durch gelohnt hat.

„Als Planer kann man sich nur wünschen, dass das Haus gut ankommt, wie beim Dorfhaus in Walhorn.“

Das Gleiche gelte für das IKOB. 2015 wurde es um ein zusätzliches Geschoss im Bestandsgebäude in den Loten erweitert: „Dadurch entstand eine komplexe Aufgabenstellung.“

Beachtet werden mussten die behindertengerechte Zugänglichkeit, ein neuer Eingangsbereich sowie die Erneuerung des Empfangs, der Bibliothek, der Büros und aller Ausstellungsräume“, erzählen die Vasistas-Architekten, die aber nicht nur auf dem Gebiet der deutschsprachigen Gemeinschaft tätig sind. Sie planen auch Projekte im Vervierer und Lütticher Raum sowie im südlichen Teil Belgiens bei Arlon und in Luxemburg.

Dabei bleibt ihnen auch an den weiterentfernten Orten die Kommunikation mit den Kunden wichtig: „Die Zusammenarbeit ist das A und O. Wir versuchen von Anfang an, einen guten Überblick über Wünsche, Kosten und Bauzwänge zu er-

halten. Oft weiß der Kunde am Anfang selber noch nicht so richtig, wo die Reise hingehen soll. Wir versuchen dann mit ihm den Weg vorzubereiten. Einige Skizzen und Kostenschätzungen bereiten wir gerne vor,

bis der Bauherr sich sicher ist. Nur so können wir einen möglichst reibungslosen Ablauf in der Planungsphase und im Bau gewährleisten und eine zufriedenstellende Ausführungsqualität erzielen“, betont Lejoly ab-

schließend.



www.vasistas.be



In Verviers wurde 2015 dieses Stadthaus umgebaut und mit einem Anbau versehen.

Foto: Fabian Erler



Das „Haus Harna“ in Walhorn wurde umgebaut und 2012 eröffnet. Foto: Stephan Offermann

Immobilien: Kundenwünsche sind einziger Maßstab für IMMOGE

Bei Vertragsunterzeichnung stets dabei

● EUPEN

Unter der Leitung der Geschäftsführerin Lia Ploumen, hat sich das IMMOGE-Team durch Engagement, Marktpräsenz und Know-How seit 2001 als kompetenter Ansprechpartner in Immobilienfragen im Eupener und Eifeler Raum sowie in den Ardennen etabliert. „Wir kennen die besonderen Gegebenheiten der einzelnen Regionen und verfügen über weitreichende Kontakte zu Interessenten, Investoren und Bauträgern“, erklärt Lia Ploumen: „2014 haben wir unseren Standort in die Kichstraße 3, gegenüber der Nikolauskirche verlegt, da die Räumlichkeiten in der Paveestrasse nach 13 Jahren zu klein wurden. In unserem modernen und größeren Bürolokal mit breiten Auslagen, steht Ihnen das erfahrene Team ausgebildeter Immobilienfachleute, rund um Ihren Immobilienwunsch zur Verfügung.“

Lia Ploumen, diplomierte Immobilien-Kauffrau, und ihre vier Mitarbeiter gehören dem Berufsverband IPI (Institut professionnel des agents immobiliers) an. Mehrfach jährlich nehmen die IMMOGE-Mitar-

beiter an Weiterbildungen teil, die die Marktentwicklungen und die immobilienpezifische Gesetzgebung betreffen. Sie kümmern sich heute um alle Dienstleistungen rund um den Verkauf und die Vermietung von Neubauten, Villen, Bauern- und Einfamilienhäusern, Gewerbeflächen und anderen Grundstücken.

Die dreisprachige Lia Ploumen ist darüber erfreut, dass der Wirkungskreis sich über das ganze Grenzgebiet erstreckt, in den Ostkantonen, der Eifel und in den Ardennen. In einem Umkreis von 100 Kilometern zum Eupener Hauptsitz bietet IMMOGE seine Kompetenzen an: „Für eine nationale und internationale Kundschaft werden zum Beispiel Dokumente in deutsch, französisch und niederländisch verfasst. Wir wissen die Immobilie nicht nur zu schätzen, sondern so zu bewerten und zu präsentieren, dass sie die richtigen Käufer anspricht. Von der Preisfindung über die Vermarktung, Besichtigung und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss und darüber hinaus, wollen wir dem Kunden gerecht werden“, so die erfah-



2014 ist IMMOGE in die Kichstraße 3 gezogen. Lia Ploumen (Foto) ist es wichtig, das Angebot zentral zu präsentieren.

rene Maklerin, die versichert: „Nur wenn Sie den tatsächlichen Wert Ihrer Immobilie kennen, können Sie zum bestmöglichen Preis verkaufen.“

Das IMMOGE-Team bemüht sich dabei um eine individuelle Vermarktung. Mit unserem maßgeschneiderten Vermarktungskonzept erzielt die Immobilie des Verkäufers die größtmögliche Aufmerksamkeit: „Wir legen großen Wert auf eine vertrauensvolle und nachhaltige Zusammenarbeit sowie Transparenz vom ersten Kon-

takt bis hin zu einer professionellen Nachbetreuung.“

„Es ist ein großer Schritt, etwas zu seinem Eigentum zu machen“, erklärt Maklerin Lia Ploumen.

Für IMMOGE ist es deshalb auch selbstverständlich, dass alle Kaufverträge vorher stets notariell überprüft werden, um die genauen Eigentumsverhält-

nisse zu klären. „Wir können auf eine geschätzte Zusammenarbeit mit und Unterstützung von mehreren Notaren zählen.“ So ist es zur Tradition geworden, dass Lia Ploumen immer bei der endgültigen Vertragsunterzeichnung anwesend ist: „Es ist ein großer Schritt etwas zu seinem Eigentum zu machen. Dass ich eine hohe Anerkennung davor besitze und mich für das Vertrauen in IMMOGE bedanke, bringe ich damit zum Ausdruck. Wenn die Kunden es wünschen, stehe ich

anschließend auch für ein Abschlussgespräch zur Verfügung“, betont Lia Ploumen, die mit Überzeugung und aus Leidenschaft seit über drei Jahrzehnten, den Kundenkontakt schätzt und im Verkaufsbetrieb rund um Eupen gerne unterwegs ist. Vorher war sie in der Modebranche tätig.



www.immoge.com



Tradition: Seit 1960 verkauft IMMO Nyssen Häuser und Grundstücke – mit Büros in Eupen, Kelmis und Henri-Chapelle

Älteste Immobilienagentur in der Region

● HENRI-CHAPELLE

Henri Nyssen erkannte Ende der 1950er Jahre als Erster, dass gebündelte Kräfte und Fachwissen den Verkauf eines Hauses oder eines Grundstücks erleichtern und beschleunigen können. 1960 eröffnete er das erste Immobilienmaklerbüro Ostbelgiens. Heute setzen diese Idee der professionellen Unterstützung die beiden Geschäftsführer Benoît Thissen und Dany Radermecker fort. Die zu verkaufenden Güter finden sie weiterhin hauptsächlich in Ostbelgien, in der breiten Umgebung von Eupen und Welkenraedt, leicht ins Landesinnere und entlang der Grenze zu Luxemburg, Deutschland und den Niederlanden. Ebenso verfügen sie über enge und professionelle Beziehungen ins Ausland.

Obwohl beide seit mehr als 25 Jahren als Immobilienmakler tätig sind, haben sie mit Blick auf ihre Ausbildungen einen unterschiedlichen Hintergrund. Tatkräftig werden beide unterstützt durch Christian Wintgens, Henri Bonni, Jordi

Spierts, Fabian Fallenteyn, Muriel Baltus-Pirenne und Martina Jacobs. Gemeinsam als Team von acht Personen, darunter von der IPI anerkannte Immobilienmakler und gelernte Büro- und Handelskauffrauen, bieten sie ein umfassendes Angebot in allen drei Landessprachen: „Jeder Kunde wird mündlich wie schriftlich von uns in seiner Muttersprache betreut“, erklären sie. Als ältestes Immobilienmaklerbüro in der Region hat Immo Nyssen damit die Besonderheit der Grenznähe zur eigenen Stärke entwickelt.

Dass sie die komplexen gesetzlichen Verpflichtungen und Formalitäten kennen, die bei jedem Verkauf beachtet werden müssen, ist selbstverständlich.

Stets überprüfen sie die Vollständigkeit der Akten fachlich und juristisch sehr genau: Pläne, Energie- und Stromzertifikate, bestehende Mietverträge und schließlich die Verkaufsverträge. Immo Nyssen hat die gesetzliche Entwicklung in sechs Jahrzehnten selbst mitgemacht und weiß deshalb worauf es für den Verkäufer ankommt, wenn



Das achtköpfige Team von Immo Nyssen bietet ein umfassendes Angebot in allen Landessprachen: Benoît Thissen, Dany Radermecker, Martina Jacobs, Christian Wintgens, Henri Bonni, Muriel Baltus-Pirenne und Jordi Spierts.

er ein Grundstück oder ein Haus verkaufen will: „Wer schnell und gut verkaufen will, muss den Preis der Immobilie marktgerecht einschätzen lassen. Darauf achten wir besonders, wenn wir eine Immobilie in unser Angebot aufnehmen. Wir beraten den Verkäufer und sprechen auch unsere Empfehlungen zur Aufwertung aus – über die Umsetzung entscheidet der Eigentümer selbst. Die erste Beratung und Einschätzung ist unverbindlich und kostenlos. Dem Verkäufer stellen wir keine Kosten in Rechnung, solange die Immobilie nicht

verkauft ist“, erklärt Benoît Thissen und fügt betonend hinzu: „Unabhängig von Grundstücksgröße oder Umsetzung unserer Aufwertungsempfehlung ist bei uns jeder Kunde gleich viel wert. Wenn die Kunden, Verkäufer und Käufer, zufrieden sind, sind wir es auch.“

Ein Zufriedenheitsmerkmal liegt auch darin, dass Käufern eine kostenlose Lebensversicherung angeboten wird, um ihnen die Investition zu erleichtern. Mit all diesen Komponenten eilt Immo Nyssen ein guter Ruf voraus. Viele Verkaufsinteressierte bei Immo Nyssen.

„Facebook und Twitter ermöglichen es, in kurzer Zeit neueste Informationen mitzuteilen“, sagt Dany Radermecker.

Personen, die sich langfristig für die Anschaffung von Eigentum interessieren – mehrere Tausend haben den wöchentlichen Online-Newsletter abonniert: „So können wir all unseren Kunden über 200 Güter

zeitgleich präsentieren“, erklärt Dany Radermecker: „Die heutigen Kommunikationsmittel (Facebook und Twitter) ermöglichen es, in immer kürzerer Zeit die neuesten Informationen weiterzuleiten.“ Dennoch ist ihnen die Präsenz in den regionalen, nationalen und internationalen Medien sowie im Werbefernsehen auch weiterhin wichtig.

 www.nyssen.be



Verkauf: Grenzlandimmo bewirbt Häuser aus Ostbelgien überregional

„Immobilien sind unsere Leidenschaft“

● RAEREN

Die seit zwei Jahrzehnten in Raeren lebende Cornelia Moll, eröffnete vor 14 Jahren ihr Maklerbüro „Grenzlandimmo“. Ihr Ziel war und ist es, ausländische Interessenten dabei zu unterstützen Eigentum im Grenzraum zu finden. Aber auch die inländischen Interessenten spielen für sie eine besondere Rolle, ihnen ein Eigentum zu sichern ist ihre Leidenschaft.

„Ich habe viele deutsche Kunden. Gründe dafür sind die noch erschwinglichen Grundstückspreise in Belgien und die verbesserten sozialen Aspekte, z. B. die Sicherung eines Kindergartenplatzes sowie eine gute Infrastruktur“, dies sind nur einige alltägliche Vorteile, die Frau Moll nennt. „Einige Kunden wollen nach einer längeren

Zeit im Ausland wieder zurück nach Belgien – zum Beispiel kamen zuletzt Kunden aus Texas mit Hilfe von Grenzlandimmo wieder in die Heimat.“ Neben der persönlichen Hilfestellung sich in den Alltag in Belgien hinein- und zurechtzufinden, kann Frau Moll zusätzlich auf ein breites deutsch-belgisches Kontaktnetz im Finanzierungs- und Versicherungssektor zurückgreifen.

Kunden aus Texas sind mit Hilfe von Grenzlandimmo wieder in ihre Heimat zurückgekehrt.

Um die Wünsche ihrer Kunden erfüllen zu können, setzt

Cornelia Moll gemeinsam mit ihren zwei Mitarbeitern in ihrem Angebot auf Qualität statt auf Quantität: „Aufgrund unserer Betriebsgröße stechen wir nicht durch eine hohe Anzahl an Angeboten aus der Menge heraus, unser Service ist was uns ausmacht. Jedes Haus aus unserem Angebot kennen wir durch und durch, somit ist es uns möglich unsere Immobilien mit einem guten Gewissen zu verkaufen“, erklärt die Maklerin.

Oftmals melden sich die Eigentümer einer Immobilie, die verkauft werden soll, direkt im Büro an der Raerener Hauptstrasse 61. Daraufhin wird ein erster Beratungstermin vereinbart, wobei Grenzlandimmo stets bemüht ist auf die Wünsche und Bedürfnisse des Ver-



Das Raerener Maklerbüro ist ausschließlich im Verkauf von Immobilien tätig.




Cornelia Moll (Mitte) mit ihren Mitarbeitern Manuela Reul und David Forstreuter.

käufers einzugehen. Im Anschluss werden die Möglichkeiten einer professionellen Vermarktung besprochen und ein Marktwertgutachten erstellt. Mittels dieses Gutachtens wird ein marktgerechter Preis festgelegt.

Dabei weiß Cornelia Moll worauf es ankommt und gibt gerne auch Tipps zur Aufwertung der Immobilie. Wenn der Verkäufer diese umsetzt, erhöht sich meistens der Wert des Hauses und kann dementsprechend oftmals zu einem höheren Preis verkauft werden.

„Oftmals bewirkt das Verschieben der Möbel reine Wunder und lässt den Raum ganz anders nach außen wirken.“ Diese Beratung und Begutachtung nennt sich „Hausframing“ und ist bei der Verkaufsdienstleistung inklusive. Nach der Einigung auf einen Verkaufspreis erstellen die zwei motivierten Mitarbeiter ein umfangreiches Marketingdossier. Alles wird mit aussagekräftigen Bildern unterlegt. Veröffentlicht wird das Angebot dann auf der eigenen Webseite, ist jedoch auch auf nationalen und internatio-

nalen Portalen ersichtlich. Über Besichtigungstermine, benötigte Dokumente zum Verkauf einer Immobilie bis hin zur Betreuung der Beurkundung bietet Grenzlandimmo einen umfangreichen Rundum-Service an. Grenzlandimmo ist überregional verknüpft und steht bei allen Fragen rund um die Immobilien zur Verfügung.

 www.grenzlandimmo.de

Haustechnik: Elektro FROG setzt auf neu entwickelte Infrarotheizungen mit individueller Note

„Der Frosch bleibt im Gedächtnis“

KELMIS

Roger Freisen arbeitete seit 13 Jahren als Mess- und Regeltechniker als er im Juli 2012 „Elektro Gronsfeld“ an der Moresneter Straße übernahm und in „New Elektro Gronsfeld“ umbenannte: „Es war schon ein Wagnis als Eupener in Kelmis. Kelmiser Platt ist schon noch immer ein Muss“, erzählt der 50-Jährige. Ein Muss, das er mittlerweile gut beherrscht. In der Kelmiser Sprache und bei der Verwaltung des Unternehmens unterstützt ihn seine Frau Gaby.

Um einen engeren Bezug zwischen dem Unternehmen und der Person Roger Freisen aufzubauen, benannten sie „New Elektro Gronsfeld“ in „Elektro FROG“ um. Das FROG setzt sich aus dem „F“ des Familien- und den Anfangsbuchstaben seines Vornamens „ROG“ zusammen: „Wir haben lange überlegt, ob der Frosch

zu einem Elektroinstallateur passt. Der Frosch ist so verückt, dass er vielen im Gedächtnis bleibt“, stellt Freisen fest. Sein Geschäftsort aber weniger: „An die Moresneter Straße kamen nur Kunden, die wussten, wo wir zu finden sind“, betont der Geschäftsführer die gute Lage in der Kirchstraße, die er am 16. Juni 2015 bezog.

Seitdem erstrahlt dort ein helles Schaufenster mit Froschmotiv. Dahinter hängen Lampen, sind Waschmaschinen und Trockner zu sehen. Neben Mikrowellen und Toaster bietet er auch Deko-Materialien und alltäglichen Elektrobedarf wie Batterien an. In der Kirchstraße befindet sich auch das Büro. Dort organisieren sie die Verwaltungsarbeit, führen Beratungsgespräche und verwirklichen eigene Ideen.

Derzeit arbeitet Roger Freisen an Heizungsanlagen, die nicht



Der „Elektro FROG“-Frosch grüßt stets mit einem Lächeln.

viel Platz einnehmen und für eine angenehme Temperatur sorgen. Diese Infrarotheizungen, die er 2013 erstmals in sein Sortiment aufnahm, werden nun in einzigartiger Art und Weise mit Licht kombiniert. Sie können, eine konventionelle Heizungsanlage komplett ersetzen. Die von uns verwendeten Infrarotpaneele werden über ein Zweipunktreglersystem betrieben, was unter dem Strich eine energieeffiziente Heizleistung ausmacht. „Wir gestalten die Infrarotpaneele ganz nach Kundenwunsch: Anzahl LED-Leuchten, Farbe der Platte, Größe des Infrarotstrahlers und wir können die Strahler je nach Wunsch

des Kunden mit Spiegel aber auch mit allgemeinen oder personalisierten Fotos liefern.“ Die im Haus verwendeten Infrarotwellen sind kurzwellige Strahlen: „Diese Technik erlaubt es eine hohe Genauigkeit bei der Raumtemperaturregelung zu erzielen.

Infrarottechnik macht Heizen bis zu 40 Prozent günstiger.

Für den Außenbereich werden langwellige Infrarotstrahler verwendet, da hier sofortige Hitze gefordert ist. Diese sind

dementsprechend schlechter regelbar: Mit der Infrarot-Technik liegt der Verbrauch 30 Prozent unterhalb des heute Üblichen. Wenn man die Installation hinzuzählt, ist es 40 Prozent günstiger als andere herkömmliche Systeme, da keine Rohre verlegt werden und die Verbindung zwischen Heizung und Thermostat via Funkverbindung geschieht. Um das zu verdeutlichen, ist Roger Freisen jederzeit bereit, Kostenvorschläge und Technik zu erklären: „Die Leute wissen, dass ich samstags im Geschäft bin. Für andere Tage kann jederzeit ein Termin gemacht werden.“ Unser nächstes Ziel ist es in den KNX-Markt einzugreifen um

dort auch die Kundenwünsche erfüllen zu können

Dabei begrenzt sich Elektro FROG nicht geografisch: „Wir arbeiten bis in die Lütticher Gegend hinein und wir sind auch im Besitz der deutschen Zulassung“, haben die Freisen und ihre beiden Mitarbeiter Michael Pradela und Yannick Dericum die Grenzlage verinnerlicht. Sie freuen sich bei der Immobilienmesse, Immobilienfirmen, Architekten und viele Besucher kennenlernen zu dürfen.

www.elektrofrog.be



Roger und Gaby Freisen (v.l.) mit ihren beiden Mitarbeitern Michael Pradela und Yannick Dericum am Geschäftssitz in der Kelmiser Kirchstraße.

Versicherung: Die individuelle Absicherung ist der Grundgedanke von Assipex & Partners

Im Ernstfall gut versichert

EUPEN

Seit 1977 ist Assipex in Eupen vertreten. Jean Kremer ist der Name, der untrennbar mit dem Versicherungsbüro verbunden wird. Seit April 2016 sind True Capital Investments (T.C.I.) und Assipex komplementär und teilen sich dieselbe menschliche und personalisierte Herangehensweise gegenüber ihren Kunden. Gemeinsam operieren nun beide Versicherungsbüros mit ihrem neuen Geschäftsführer François Stoffels unter dem Namen Assipex & Partners an der Neustrasse 108.

Genauso wie beim Versicherungsbüro T.C.I., welches Stoffels 2011 gründete, ist und bleibt auch Assipex & Partners ein unabhängiges Versicherungsbüro: „Ich bin Versicherungsmakler geworden, da ich sehr früh erfahren habe, wie wichtig die individuelle Absicherung ist“, erzählt Stoffels. Er habe gesehen, wie Fehlkommunikation und unpersönliche Beratung sowohl zur Unterversicherung geführt haben, als auch doppelte Garantieleistungen unnötig abgeschlossen wurden. François Stoffels ist

überzeugt, dass er für jeden in seiner individuellen Lebenssituation das passende Versicherungsprodukt finden kann. Der Hauptgedanke, den Stoffels auch unter dem Namen Assipex & Partners mit seinen Mitarbeitern verfolgt, ist die Absicherung im Ernstfall.

Zu jedem Beratungsgespräch gehört die Analyse der bestehenden Versicherungsverträge.

Um diese Absicherung zu erreichen, gehört grundlegend zu jedem Beratungsgespräch, die Analyse der bestehenden Versicherungsverträge. Das sogenannte Audit führt persönlich durch. Das schafft ein gutes Vertrauensverhältnis: „Es ist spannend viele Menschen kennenzulernen und in recht engem Kontakt mit der hiesigen Industrie und den Geschäftsleuten zu stehen. Man bekommt die Schwierigkeiten, aber auch die schönen Momente gleichermaßen mit. Ich mer-



Das Assipex-Team um Geschäftsführer François Stoffels (l.) sorgt für die individuelle Absicherung seiner Kunden: (v.l.) Cindy Reep, Jean Kremer, Odette Braem, Céline Jungbluth, Jean-Marie Demonthy, Ruth Pommée und Luc Kuckartz.

ke, dass der Grundgedanke und die Basis meiner Arbeit stimmen. Mir wird so viel Vertrauen geschenkt, dass ich auch mal über die Versicherung hinaus um Rat gebeten werde“, will Stoffels das dadurch erlangte Wissen jetzt zwei Versicherungsmöglichkeiten in den Vordergrund rücken: Zum einen, die All-Risiko-Baustellen-Versicherung und zum anderen die Vorschussmöglichkeit aus einer beruflichen Gruppenversicherung/Betriebsleiterversicherung für privatgenutzte Immobilien.

Die All-Risiko-Baustellen-Ver-

sicherung wird je nach Investitionsvolumen anhand der erwarteten Baukosten ermittelt: „Wenn zehn verschiedene Bauunternehmer am Werke sind, kann es vorkommen, dass nicht klar ist, wer den Fehler verursacht hat“, sagt Stoffels.

Dabei gehe es oft um Schäden, die dann nicht selten eine Bauverzögerung und zusätzliche Kosten verursachen. Um genau diese Kosten zu vermeiden, kann die All-Risiko-Baustellen-Versicherung einspringen. Sie übernimmt die Kosten zur Behebung der Schäden: „Die All-Risiko-Baustellen-Ver-

sicherung schützt auch gegen Schäden an Dritten – beispielsweise wenn ein Gerüstteil auf dem Nachbargrundstück für Sachschaden oder sogar Personenschaden gesorgt hat“, fügt Stoffels hinzu.

Damit der Bau- oder Kaufwunsch nicht schon vorher an der Finanzierung scheitert, möchte Assipex & Partners hervorheben, dass die Möglichkeit bestehe, sich von der Gruppenversicherung des Arbeitgebers oder der Betriebsleiterversicherung des Geschäftsführers einen Vorschuss in Höhe von 65 Prozent von den bereits einge-

zahlten Summen/Reserven auszahlen zu lassen. Hauptbedingung für den Immobilien-vorschuss ist die private Nutzung der betreffenden Immobilie. Es spielt keine Rolle, ob es sich um einen Erst- oder Zweitwohnsitz handelt. Bei Selbstständigen ist dies vergleichbar mit der Absetzbarkeit von Kosten, bei der Schaffung von privatem Eigentum.

www.assipex.be



Insektum: Sacha Neuville hat sich auf Insektenschutz und Klappläden spezialisiert – seit 2010 in Eupen ansässig

Aluminium erleichtert den Unterhalt

● **EUPEN**
Nach mehr als zehn Jahren Berufserfahrung im Bereich Fensterbau, hat sich Sacha Neuville 2007 selbstständig gemacht. War er zunächst vor allem Handelsvertreter für Holz-Alu-Fenster, hat er schon von Beginn an Insektenschutz verkauft. 2010 ist er dann mit seinem Unternehmen nach Eupen gezogen. 2013 ist er Insektum-Partner geworden und hat sich seither auf Insektenschutz spezialisiert. Insektum ist ein Verbund von Unternehmen, die Insektenschutz als Hauptprodukt führen. Jedes Unternehmen hat in seiner Region Gebietsschutz – Sacha Neuville ist Insektum-Partner in der Provinz Lüttich. Die Elemente werden von Insektum in Erkelenz hergestellt. Die Marke Neher - die Nummer Eins im Insektenschutz in Deutschland - ist dabei das Fundament. Im französischsprachigen Raum ist sie noch recht unbekannt, im deutschsprachigen Raum dagegen ist sie ein Begriff und gehört auch zu den deutschen „Marken des Jahrhunderts“. So wie jeder sich etwas unter „Bic“ vorstellen

kann, gilt Neher als Inbegriff für Insektenschutz von einzigartiger Qualität.

Klappläden können manuell oder elektrisch gesteuert werden. Sacha Neuville bietet beides an.

Einige Highlights der Marke: das hochtransparente Gewebe von Transpatec ist fast unsichtbar und bietet 140 Prozent mehr Luftdurchlass als andere Fliegengitter; die selbstschließende Pendeltür, die sich nach innen und außen öffnen lässt; sehr dünne, aber stabile Schiebeelemente, die auf einer Fläche bis zu 3,50 x 2,40 Meter ohne Querprofil ausgeführt werden können; das neue Elektro-Rollo, mit Schnelllaufmotor und Abmessungen bis vier mal vier Meter eine ideale Lösung für Insektenschutz in der Nahrungsmittelindustrie; oder Polltec, das Gewebe mit ausgezeichnetem Schutz vor Pollen, speziell für Allergiker entwickelt.



Neher-Netze schützen vor Wespen und Fliegen.



Die sogenannten Aluminium-Faltscheren lassen sich nur elektrisch bedienen. Sie werden deshalb meistens auch an Gebäuden mit großflächigen Fensterfronten verwendet.

Sacha Neuville lebt den Insektenschutz aus Leidenschaft: Der 42-jährige Geschäftsführer schwärmt: „Ich könnte Ihnen stundenlang von Insektenschutz erzählen, aber auf der I.M.O. möchte ich eher meine zweite Produktpalette präsentieren.“ Seit der Zeit als Handelsvertreter verkauft Neuville Klappläden der österreichischen Marke AST, die mittlerweile zum Griesser-Konzern gehört. Bislang wandte er sich überwiegend an Wiederverkäufer, aber seit zwei Jahren richtet er sich

vermehrt an Endkunden. „Viele finden klassische Klappläden ästhetisch toll, schrecken aber aus verschiedenen Gründen davon zurück, sie verbauen zu lassen.“ Wer kennt nicht verwiterte Holzläden? Und das lästige Bedienen von außen? Aber diese Zeiten sind vorbei: Die Läden von Griesser sind komplett aus Aluminium gefertigt und sind absolut wind- und wetterfest und garantiert verzugssicher! Zudem gibt es neben den bekannten Beschlägen auch ein breites Programm an Komfortbeschlägen, die von der

Innen-Handkurbel bis zum Motortrieb reichen.

Das Transpatec-Gitter ist fast unsichtbar.

„Sie können sogar vom Urlaub auf Ibiza Ihre Läden zuhause per Handy öffnen und schließen.“ Neben den traditionellen Klappläden, die sogar in verblüffend echter Holzoptik auf Aluminium möglich sind, hält die Produktpalette aber

vor allem auch ein Schmankerl für modernste Architektur bereit: Schiebe- und sogar Faltscherenläden runden das Programm ab. Vor allem diese Produkte könnten die Besucher der ersten ostbelgischen Immobilienmesse interessieren, da sie voll im Trend liegen.

 www.insektum-dg.be
www.alu-klappladen.be

Vorträge:



1
Sa.
15.00
Uhr

„Denkmalschutz in der DG. Verfahren und Zuschüsse“

Referent: Tatjana Cormann
Dauer: 25 Min.

Der häufigste Vorwurf an den Denkmalschutz lautet, dass die geschützten Objekte unter einer Glashaube stecken, dass Veränderungen und eine Nutzung quasi unmöglich sind. Dem steht jedoch der tatsächliche Denkmalschutz-Alltag entgegen: Der weitaus größte Teil der Denkmäler wird alltäglich genutzt und bewohnt. Dementsprechend sind die Nutzer und Besitzer der Denkmäler die ersten und wichtigsten Denkmalpfleger!

Gesetze und Verwaltungsabläufe sind selten ganz einfach. Der Vortrag antwortet auf Fragen: Welche Aufgaben und Rechte haben die Eigentümer eines Denkmals? Was bedeutet der Schutzbereich? Wie sieht der Verwaltungsweg bei einer Unterschutzstellung, bei einer Genehmigung für Veränderungsarbeiten, bei der Beantragung eines Zuschusses aus?



2
Sa.
13.00
Uhr
+
Sa.
16.00
Uhr

„Ehe oder Zusammenleben beim Immobilienankauf: Planungsmöglichkeiten zu Lebzeiten und im Todesfall“

Referent: Christoph Weling
Dauer: 25 Min.

Notar Christoph Weling aus Eupen wird in seinem Referat anhand von praktischen Beispielen die Unterschiede erklären, zwischen den Fällen, in denen eine Immobilie durch verheiratete, gesetzlich zusammenlebende oder nur faktisch zusammenlebende Personen erworben wird. Jede dieser Situationen bringt andere Möglichkeiten mit sich, dafür zu sorgen, dass der überlebende Partner u.a. beim Ableben des Erstversterbenden bestens geschützt ist, auf zivilrechtlicher und steuerrechtlicher Ebene.

Es wird unter anderem die günstige Übertragung von Immobilien im Rahmen des Ehevertrages angesprochen. Außerdem wird die Möglichkeit erklärt, eine Immobilie zusammen mit den Kindern zu kaufen (durch Aufteilung Nutznießung/nacktes Eigentum) und somit den Kindern diesbezüglich die Erbschaftssteuer zu ersparen. Zuletzt wird die im Vergleich zur Hypothek kostengünstigere Variante der Hypothekenvollmacht erläutert.

Familienbetrieb: EuroImmo vermittelt seit 1993 Wohnungen und Häuser – und hat auch Projektmanagement im Angebot

Makler mit eigener Renovierungsnote

● EUPEN

Das Maklerbüro EuroImmo koordiniert die ihm anvertrauten Verkäufe, Vermietungen und Projektentwicklungen von der Eupener Bergstraße aus. Das Gesicht des Unternehmens ist seit 24 Jahren Geschäftsführer Bruno Creutz. Zuletzt haben er und seine Mitarbeiterin Sabine Herren die sich im Bau befindliche „Residenz zur Alten Post“ in Eynatten vorbereitet: Exklusive Appartements stehen zum Verkauf.

Doch nicht nur im deutschsprachigen Raum hat sich EuroImmo im vergangenen Vierteljahrhundert einen Namen gemacht. „Wir sind viel in Brüssel unterwegs. Dort sucht ein sehr internationales Publikum regelmäßig nach seriösen Anbietern, die am besten ihre Sprache sprechen und auch kurzfristig agieren können“, schildert der 50-jährige Creutz seine Erfahrungen aus der Hauptstadt, in der auch sehr geschätzt wird,

dass EuroImmo nach vereinbarten Festpreisen bei Umbauten arbeitet: „Uns ist wichtig, dass die Preise unserer Dienstleistungen für die Kunden nachvollziehbar sind.“

Das gilt für alle vier Standbeine von EuroImmo: Verkauf, Vermietung, Projektmanagement und Umbau. Begonnen hat alles als Bauunternehmen, heute liegt der Kern des Unternehmens im Immobilienmaklergeschäft. „Das Wissen aus dem Baufach und die Kontakte zu hiesigen Unternehmen sind Teil von EuroImmo. Das ist eine unserer Stärken, wenn wir Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten begleiten“, weiß Bruno Creutz bestens Bescheid. Auf dieser Grundlage betont er die Verankerung in der Region und fragt: „Wie sollen unsere Kinder weiterleben, wenn man die Leute von hier nicht zuerst beteiligt?“

In diesem Sinne setzt EuroImmo auch im Bereich Vermie-

EuroIMMO
@bruno-creutz.be

Der Schlüssel für Ihre Zukunft
La clé pour votre futur

IMMOBILIEN - PARZELLIERUNG - EXPERTISE - RENOVIERUNG
IMMOBILIER - LOTISSEMENT - ESTIMATION - RÉNOVATION

EUROIMMO sprl - Bergstrasse 44 - B-4700 Eupen - Tel: +32 (0)471 39 12 87
IPI 503779 - euroimmo@bruno-creutz.be - www.euroimmo-bau.be

MY HOME IS MY CASTLE
AUS ALT WIRD NEU
ENERGIE
ZEIT UND LUST AUF NEUES?

Die folgenden vier Pfeiler bilden das stabile Grundgerüst von EuroImmo: Immobilien, Projektmanagement, An- und Umbau und Expertisen.



Das EuroImmo-Team freut sich auf Ihren Besuch.

tung auf persönlichen Kontakt zu potentiellen Mietern, ob Haus oder Wohnung spielt dabei keine Rolle: „Man darf nicht vergessen, dass jeder Mensch und jede Immobilie eine Geschichte hat“, sagt der Geschäftsführer im Wissen, dass er so manche Geschichte mitgeschrieben hat und weiterhin mitschreibt: Das Projektmanagement ist ein wichtiges Standbein des Eupener Immobilienbüros.

Dahinter steckt die Entwicklung von Parzellierungen und

Projekten, ob Ein- oder Mehrfamilienhaus..

EuroImmo bringt einen Energieauditor mit zur ersten I.M.O.

EuroImmo übernimmt die Vorbereitung und Abwicklung von Parzellierungen und kümmert sich auf Nachfrage um Planung, Organisation und Koordination eines Bauvorhabens.

Je nach Wunsch der Kunden beginnt der Auftrag also mit der Planung und endet mit dem Verkauf bzw. der Vermietung der Wohneinheiten.

Abgerundet wird das EuroImmo-Angebot durch die Zusammenarbeit mit dem Energieauditor Daniel Creutz. Im Auftrag von EuroImmo sorgt er für die energetische Abnahme, die Erstellung der Energiezertifikate sowie die Abnahme der elektrischen Installationen, Heizung und Strom, und führt Bodengutachten durch.

EuroImmo bringt seinen Energieauditor auch gleich mit zur Immobilienmesse: „Wir begrüßen die Immobilienmesse. Unsere Überzeugung ist, dass nur im Gespräch der richtige Schlüssel für eine wohlfehlende Zukunft in den eigenen vier Wänden gefunden wird.“



www.euroimmo-bau.be

Finanzierung: Fiba Eupen unterstützt Privatkunden und Unternehmen bei Investitionen in Immobilien

AXA macht auch Finanzierungsweg frei

● EUPEN

An der Ecke Klötzerbahn und Kirchstraße fällt vor allem das Halbrund mit dem typischen tiefblauen AXA-Logo auf. Hinter dieser Fassade sitzt die Fiba. Sie ist in ihrer Haupttätigkeit ein unabhängiges Versicherungsbüro mit lokaler Verankerung und einer stabilen, langjährig etablierten Mitarbeiterriege. Über ihr Versicherungsgeschäft hinaus betreibt die Fiba die Eupener Axa-Bank Filiale in der Kirchstrasse.

„Die AXA reiht sich in Belgien hinter den Großbanken als Allfinanzinstitut für Privatpersonen und Unternehmen ein und nimmt hier an der Finanzierung von Immobilien teil“, erklärt Bankberater Andreas Brodel. In diesem Bereich verfügt die AXA über eine langjährige Erfahrung in der Vergabe von Immobilienkrediten. Im Fiba-Büro in der Kirchstraße kümmern sich Andreas Brodel und Antoinette Mentior um das Kreditgeschäft.

„Die Immobilienpreise sind gestiegen. Die monatliche Belastung ist höher geworden“, konstatiert Brodel. Beispielsweise zur Finanzierung von Einfamilienhäusern sei es in vielen Fällen kaum noch denkbar den Kredit, mit einem einzigen Gehalt abzubezahlen.

„Unser Vorteil ist es, dass eine Rundum-Beratung unsere erste Priorität ist“, sagen Antoinette Mentior und Andreas Brodel.

Die Nebenkosten liegen bei 15 bis 20 Prozent und Eigenmittel sind in den meisten Fällen notwendig. Doch gilt für das Eupener Fiba-Büro auch bei diesen auf den ersten Blick eindeutigen Bedingungen, dass sie stets ihren Blick zuerst auf die individuelle Situation und Interessen der Kunden richten:



Antoinette Mentior und Andreas Brodel sind in Eupen bei der Fiba Eupen für die Kreditfinanzierung verantwortlich.

„Der Markt muss lokal betrachtet werden. Schon zwischen den Ortschaften Eupen, Raeren und Dolhain gibt es große Unterschiede. Auch ist die individuelle Situation eines jeden Hauskäufer anders“, sagt Brodel aus Erfahrung.

Der Kauf, die Renovierung oder der Bau einer Immobilie ist in den Augen der Fiba immer eine wichtige Entscheidung. Denn sie ist über viele Jahre ein großer und bestimmender Teil des Lebens, ganz egal ob zu privaten oder zu ge-

schäftlichen Zwecken erworben. „Wir wollen helfen, eine gute und individuell die bestmögliche Auswahl bei den verschiedenen Finanzierungsmodellen zu finden“, erklärt Brodel. Dazu gehört, dass Fiba ausführlich mit den Kunden bespricht, ob ein Kaufvertrag oder eine Teilfinanzierung sinnvoll ist, wie die Laufzeit aussehen soll und könnte, ob ein fester oder ein flexibler Zinssatz interessant ist und unter anderem auch inwieweit private und geschäftliche Immobilien

gekoppelt werden können. Direkt damit zusammen hängt die ausführliche Information über die steuerliche Handhabe. Andreas Brodel und Antoinette Mentior betonen: „Es hat sich in den letzten Jahren viel getan. Veränderungen gibt es regelmäßig.“ Darüber hinaus sehen sie als offenen anzusprechen den Teil des Kreditpakets die Absicherung gegen verschiedene Risiken wie unter anderem den eigenen Tod, Einkommensausfall oder eine Hausversicherung.

„Wir weisen darauf hin, welche Angebote es staatlicherseits gibt. Zum Beispiel bietet die Wallonische Region eine kostenlose Einkommensausfallversicherung an“, so Bankberater Brodel. „Unser Vorteil ist es, dass eine Rundum-Beratung unsere erste Priorität ist.“



www.fibasa.be



Das Fiba-Gebäude in der Eupener Kirchstraße.

Vermessung: Jean-Marie Jacobs hat sich auf Verstädterungsprojekte spezialisiert – er verwendet die neueste 3D-Technik

Genauigkeit zahlt sich aus

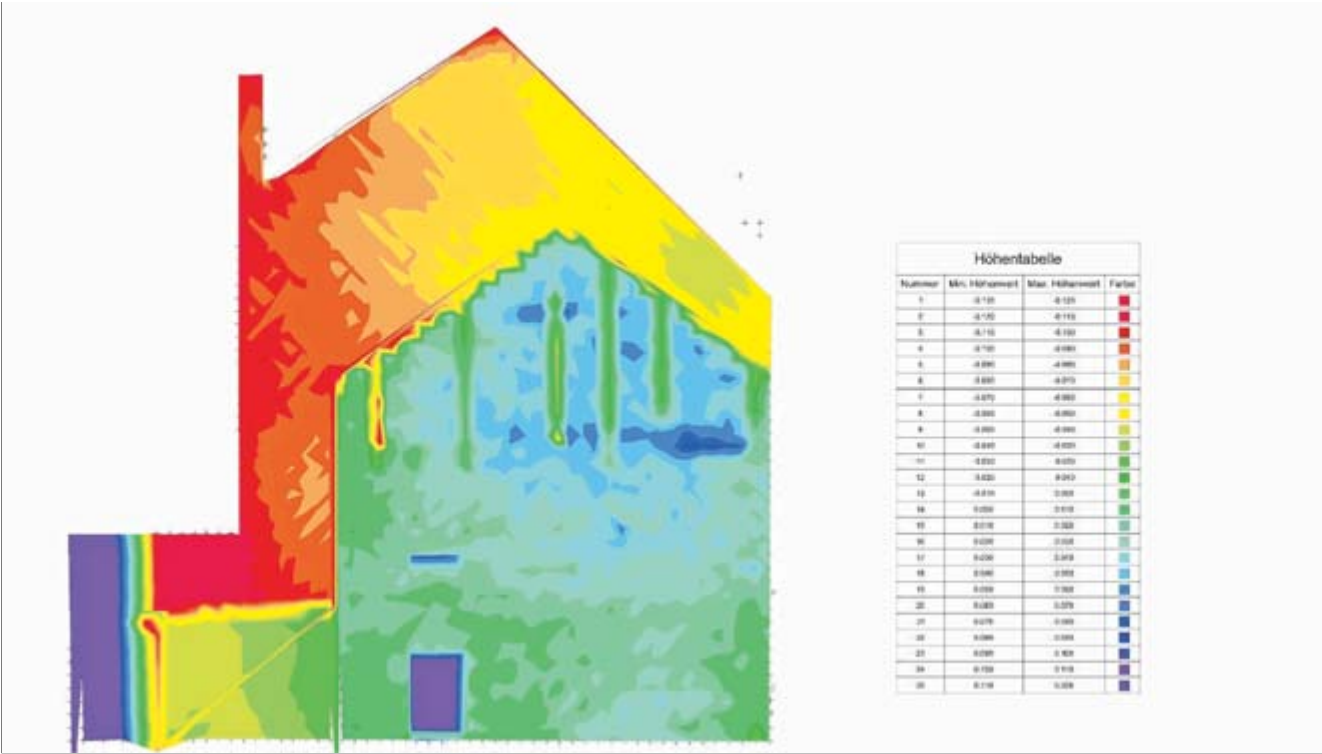
● **EUPEN**
„Am Freitag und Samstag zeigen wir auf der ersten Ostbelgischen Immobilienmesse die Laserscanner gestützte 3D-Messung und die Möglichkeiten der Fotogrammetrie“, sagt Jean-Marie Jacobs. Doch was ist die Fotogrammetrie und war die Vermessung von Grundstücken und Objekten nicht schon immer dreidimensional?

Nein, betont der Vermessungsexperte. Das einzige, was noch immer gleich geblieben sei, ist die mathematische Grundlage. Jede Vermessung basiert auf Dreiecken. Nur diese machen es möglich, undefinierte Körper und Flächen zu berechnen. Aus vielen kleinen Dreiecken entstehen immer größere und letztlich ein zusammenhängendes Bild, genauer als der Mensch es mit seinen Augen wahrnehmen kann. Mit der 3D-Laserscanner gestützten Vermessung können Objekte noch genauer erfasst werden. Um genau zu

sein, mit einer Million Punkten je Sekunde in einem Umkreis von 200 Metern. Es erkennt und speichert die genaue Position der in diesem Umkreis situierten Gebäude und sogar Bäume und Hecken. Bei der Abmessung von Gebäuden kann es Wölbungen und ungleiche Fenster feststellen.

„Früher haben wir die Daten aufgeschrieben.“

„Das ist uns zu genau“, sagen manche und würden lieber wieder darauf verzichten. Doch werde es, so Jacobs, seitens der öffentlichen Raumordnungsbehörden immer mehr verlangt. Das Vermessungsbüro Jacobs, das sich momentan auf Verstädterungsprojekte spezialisiert und konzentriert, macht diese Erfahrung seit fünf Jahren. Für ihre eigene Arbeit schlussfolgern sie: „Die Aus-



So kann sich die Abmessung von Gebäuden nach der 3D-Laserscanner-Messung grafisch darstellen lassen.



Jede Messung erfolgt über die Dreiecke.

wertung ist noch immer Hauptbestandteil unserer Arbeit. Sie ist ungemein vereinfacht worden“, erklärt Jean-Marie Jacobs, der 1985 sein eigenes Büro gründete. Die Vereinfachung ist darin zu finden, dass die Fehlerquellen minimiert wurden: „Früher haben wir die Daten, die uns unser Gerät anzeigte, aufgeschrieben. Es brauchte sich nur mal ein einziger Zahlendreher einzuschleichen, schon waren die gesamten Pläne falsch. Aber suchen Sie bei all den Werten mal nach dem falschen Wert.“ Wie

aufwändig das wäre, kann sich wohl jeder ziemlich gut vorstellen und wünscht genau in solch einer Situation eine Auswertung, die scheinbar ganz ohne Zahlen funktioniert. Jean-Marie Jacobs glaubt, dass die Fotogrammetrie genau diese Lösung in sich trägt und in absehbarer Zeit die 3D Laserscanner-Vermessung überbieten kann. Vor Ort wird das in Frage stehende Gebäude oder die abzumessende Landschaft von einer Drohne überflogen. Sie schießt Fotos, bis ein zusammenhängendes Bild ent-

steht. „Schon heute sind bei der Bilderauswertung keine Überlappungslinien mehr zu sehen“, staunt Jacobs selbst über die rasante technische Entwicklung. Die Genauigkeit liegt bei beiden Messverfahren im Zentimeterbereich. Für seine Kunden sieht Jacobs derweil einen anderen besonderen Vorteil: Die dreidimensionale Darstellung in Farbe setzt nicht mehr die Fähigkeit des Kartenlesens und der damit zusammenhängenden notwendigen hohen Vorstellungskraft voraus.

„Jeder kann jetzt richtig sehen, in welcher Umgebung sein Bauvorhaben platziert ist und wie es ins Umfeld passt. Mit unserer Software können wir sogar virtuell durch die Straßen fahren“, freut sich Jacobs schon, diese Neuheiten im Beruf des Landvermessers allen Neugierigen und technisch Interessierten auf der I.M.O. vorzustellen.

 www.jacobs-vermessung.be

Garten- und Landschaftsbau: Freiraum PGmbH bietet Planung und Ausführung aus einer Hand

Kundenwünsche stehen an erster Stelle

● **EUPEN**
Benjamin Dethier und Patrick Scholzen gründeten vor zehn Jahren ihr eigenes Unternehmen: Freiraum. 2015 machten sie Freiraum von einer Faktischen Vereinigung zu einer PGmbH.

Seit 2006 teilen sich die beiden Gründer gleichberechtigt die Geschäftsführung. Benjamin Dethier ist für die Angebotserstellung, Planung und Buchführung zuständig. Patrick Scholzen kümmert sich um die Baustellenkoordination und Lieferantenkontakte. „Wir können uns zu hundert Prozent auf unsere Aufgaben konzentrieren. So können wir Abläufe effektiver koordinieren, was sich sowohl für uns als auch für unsere Kunden bewährt hat.“ so die beiden Unternehmer.

Kennengelernt haben sich die beiden bereits in frühen Ausbildungsjahren und sind über den beruflichen Sektor in Kontakt geblieben. Patrick Scholzen kann mittlerweile auf eine mehr als 20-jährige Berufserfahrung zurückblicken, während Benjamin Dethier seinen Werdegang durch ein Studium zum Landschafts- und Gartenbautechniker in Essen (D) unterbrach.



Während der gemeinsamen Beschäftigung in einem Großunternehmen erwuchs die Idee der Gründung eines gemeinsamen Betriebs und damit auch das Grundkonzept der Firma, Planung und Ausführung aus einer Hand anzubieten. So gelang es Patrick, der schon über Erfahrung in der nebenberuflichen Selbstständigkeit verfügte, und Gartenplaner Benjamin im August 2006 der Start in die

Selbstständigkeit.

„Jeder Garten ist ein Projekt. Auf Grundlage der Kundenwünsche schaffen wir immer etwas Individuelles.“

Aktuell haben sie fünf weitere Mitarbeiter: zwei Gesellen



und drei Auszubildende. Freiraum bietet Planung, Neu- und Umgestaltung sowie die Pflege von Gärten an: „Jeder Garten ist ein Projekt. Auf Grundlage der Kundenwünsche schaffen wir immer etwas Individuelles“, sagt Dethier, der nach zeitintensiven Gesprächen gerne die Ideen der Kunden aus der Region in technische Maße übersetzt. Dabei ist ein Vorteil, dass sie nicht an bestimmte Liefe-

ranten gebunden sind: „Wir legen Wert darauf, hiesige Materialien zu verarbeiten, aber ohnehin wird hier zum Beispiel einer der besten und hochwertigsten Natursteine abgebaut“, erklärt Scholzen. Ergänzend schildern sie eine Beobachtung aus den vergangenen Jahren: „Der Garten ist wichtiger geworden. Viele Kunden strecken die Bauphasen über mehrere Jahre. Unser Anliegen ist es, ei-

nen ausgereiften Plan zu erstellen, sodass bei der Fertigstellung alles aufeinander abgestimmt ist – von Pflaster über den Rasen und der Beleuchtung bis zum Schwimmbad und der Bepflanzung.“

 www.freiraum.be



Wallonische Region: Der Infopunkt Eupen informiert über die unterstützenden Finanzierungen „Renopack“ und „Ecopack“

Kopplung der Kredite möglich

● EUPEN

Die Wallonische Region ist in den Belangen Verkehrssteuer, Fernsehsteuer, Tag des Baumes, Umweltpolizei oder Straßenbau auch auf dem Gebiet der Deutschsprachigen Gemeinschaft zuständig. Die Liste kann fast beliebig fortgesetzt werden, unter anderem auch um die auf der ersten Ostbelgischen Immobilienmesse relevanten Bereiche Raumordnung und Wohnungsbau. Dabei soll es dort nicht um Genehmigungsprozeduren gehen. Denn die Wallonische Region ist vor allem daran interessiert, den Einwohnern Eigentum zu ermöglichen: Sie vergibt soziale Hypothekenkredite, Null-Prozent-Kredite für Renovierungs- und Sanierungsarbeiten in Altbauten und bietet eine unabhängige Energieberatung an.

In der Deutschsprachigen Gemeinschaft ist die Anlaufstelle für diese Angebote das Espace Wallonie Eupen, das seit dem Jahr 2000 seinen Sitz in der Gospertstraße 2 hat: „Zu 80 Pro-

zent wird nach Renovierungskrediten und Prämien gefragt“, erklärt Espace-Mitarbeiterin Valérie Joppen. Sie ist überzeugt, dass deshalb sowohl der Reno- als auch der Ecopack auch für viele Hauseigentümer in der Deutschsprachigen Gemeinschaft interessant ist.

Die Bedingungen in Bezug auf das Haus liegen darin, dass die Erstbelegung mindestens zehn bzw. 20 Jahre zurückliegt und die Kosten für Renovierungsarbeiten, die durch einen Unternehmer ausgeführt werden müssen, zwischen mindestens 1.000 und maximal 30.000 Euro liegen. Der Eigentümer darf dagegen zwei Jahre vor seiner Anfrage nicht mehr als 93.000 Euro steuerbares Einkommen gehabt haben. Die Rückzahlung ist für beide Packs auf 15 Jahre begrenzt.

„Bevor ich ins Detail gehe, möchte ich besonders darauf hinweisen, dass jede Anfrage vor Beginn der Arbeiten gestellt und genehmigt werden muss“, so Joppen, die weiß, dass viele

noch glauben, dass sie einfach nur die Rechnung einzureichen brauchen: „Das war bis 2014 so gehandhabt worden.“

Die finanzierbaren Arbeiten sind dagegen in diesem Sinne eindeutig und klar vorgegeben:

Über den Renopack können Elektrizitätsanlagen, Fensterrahmen und/oder Verglasung, das Dach, Regenwasserabflusselemente und tragende Flächen (Böden) ersetzt werden. Es können auch die Anpassung des Dachstuhls, eine Mauertrockenlegung, die Verstärkung, der Abriss und gegebenenfalls der Wiederaufbau instabiler Mauern und die Beseitigung von Hausschwamm

oder Radon berücksichtigt werden.

Die Anfrage ist vor Beginn der Arbeiten zu stellen.

Der Ecopack ist für die Energieeffizienzsteigerung des Hauses gedacht. Die Isolierung von Dächern, Mauern und Böden, der Einbau von Erdgasbrennwertkesseln, Biomasseheizkesseln, Wärmepumpen (Warmwasser, Heizung), Regenwasserabflusselementen, Pelletsöfen (ausschließlich für Mieter) oder die solare Warm-

wasserbereitungsanlage und die Durchführung eines Energieaudits werden dazu finanziell unterstützt. Um herauszufinden, welche Maßnahmen für ein Haus interessant sind, hat die Wallonische Region im selben Haus ihre unabhängige Energieberatung eingerichtet, die vorher zu Rate gezogen werden kann.

„Aus Erfahrung werden viele Arbeiten in einem Zuge durchgeführt, die ausschließlich im Reno- bzw. im Ecopack vorgesehen sind. Es spricht nichts gegen eine Kopplung der beiden Kreditfinanzierungen. Selbst eine direkte Verbindung des sozialen Hypothekenkredits mit

den Packs ist beim Kauf eines älteren Hauses denkbar“, loten Valerie Joppen und ihre Kollegen stets die verschiedenen Möglichkeiten unter den individuellen Voraussetzungen der Antragsteller aus.



Öffnungszeiten:
Montags bis freitags von 8.30 bis 17 Uhr, (jeden zweiten Montag geschlossen). Fragen können auch per Mail an den Infopunkt gesendet werden: ew.eupen@spw.wallonie.be



Seit dem Jahr 2000 hat das Espace Wallonie Eupen seinen Sitz in der Gospertstraße 2, gegenüber vom DG-Ministerium.



Die kostenlose Rufnummer für Deutschsprachige.

Bauunternehmen: Ganser AG ist der richtige Partner für die Grundgestaltung großer Flächen

Familienbetrieb mit großer Vielfalt

● EUPEN

„Wir werden nicht unbedingt gesehen“, sagt Geschäftsführer Frank Ganser. Der Grund dafür liegt darin, dass die Ganser AG immer wieder hinter den Häuserfassaden, hinter den großen Straßen, auf mehrere Hektar großen Freiflächen aktiv ist. Sie kümmern sich dann um das Anlegen großer Parkflächen, aber auch um die Infrastruktur für Industrieunternehmen samt unterirdischer Rohr- und Schachtverlegung seine Errichtung von Brücken und Stützwänden. Um diese Arbeiten in einer angemessenen Zeit qualitativ zu verrichten, umfasst der Maschinenpark von Ganser heute 32 Maschinen. Darunter finden sich Last- und Kranwagen, Bagger, Bulldozer, Asphaltfertiger, Siebanlagen, Rüttelplatten und verschiedene Walzen: „Um unabhängig agieren zu können ist ein eigener, großer Fuhrpark unumgänglich, denn Mietgeräte sind nie verfügbar, wenn man sie braucht“, erzählt der Geschäftsführer, der

seit den 1990er Jahren die Geschicke des als Aktiengesellschaft organisierten Familienunternehmens leitet. Seine Schwester Andrea Ganser, die sich um die Buchhaltung und das Sekretariat kümmert, ist auch Mitglied des Verwaltungsrates. Gründer Heinz Ganser steht zudem noch immer beratend zur Seite.

Mit vollkommen anderer Ausrichtung hat die unternehmerische Bautätigkeit 1954 angefangen. Matthias und Heinz Ganser gründeten den Betrieb, um Pliester- und Stukkateurarbeiten durchzuführen, den Hochbau nahmen sie peu à peu hinzu. „Als die Kunden zufrieden waren, wurden wir gedrängt, die Bauten nicht nur zu verputzen, sondern auch ganz zu bauen“, so der Seniorchef Heinz Ganser. Ähnlich verhielt es sich mit dem Straßen- und Tiefbau: In den 1960er und 1970er Jahren ist die Stadt Eupen auf die Beiden zugekommen. In Ermangelung eines kompetenten Betriebes im Norden der Gemeinschaft war der Wunsch nach einem lokalen Ansprechpartner groß, denn die aufwändigen Ausschreibungsverfahren gab es damals nicht – die Verantwortlichen machten sich persönlich auf die Suche nach Unternehmern in ihrem Umfeld.“ Die Gebrüder sagten zu, hoben die Gräben aus, verlegten Rohre, asphaltierten und pflasterten.

In den 1980er Jahren pflasterten und bauten sie weiterhin Häuser. Der Straßenbau blieb ein kleiner Zweig, der auf



gezielte Nachfrage bedient wurde. Doch mit der zunehmend nötigen Mechanisierung und den steigenden Kosten konnte der bereits damals umfangreiche Maschinenpark nicht weiter nur als Nebenerwerb dienen und so wurde der Betrieb Mitte der 1990er Jahre mit und mit auf das heutige Betätigungsfeld angepasst: Hochbau im Sinne von Abdichtungsarbeiten, Stützwänden, Brücken, Gestaltung komplexer öffentlicher Plätze (in Verviers wurde zum Beispiel ein Amphitheater betoniert), Tiefbau mit Verlegung aller Sorten Leitungs- bzw. Kanalsystemen und Straßenbau in all seinen Facetten. Das Erschaffen bzw. die Modernisierung der Infrastruktur von privaten Anwesen

und Industrieanlagen sowie die Bearbeitung großer Freiflächen erkannte die Familie Ganser als zukunftsfähig.

„Die einfachen Dinge sind mittlerweile alle gemacht, auch wenn es schön ist, mal nur, einen einfachen Parkplatz zu asphaltieren. So gehen wir auch die schwer erschließbaren bzw. komplexen Projekte an. Hier kommt unsere Vielseitigkeit zum Tragen und wir bringen unsere langjährige Erfahrung in Form von CAD-unterstützter Planung ein“, erläutert der 43-jährige Geschäftsführer seine Neuorientierung. Das Unternehmen ist deutlich gewachsen und hat in der Zwischenzeit unter anderem wichtige Zulassungen für Großbauprojekte der öffentlichen Hand

mit Einzelauftragsvolumen von 500.000 Euro jeweils im Hoch-, Tief- und Straßenbau und 275.000 Euro im Landschaftsbau erworben.

Die Kunden schätzen nicht nur die Zuverlässigkeit, sondern auch die Tatsache, dass auch kleinere Projekte angegangen werden: „Wenn man die großen Projekte machen will, darf der Kunde auch nicht mit den kleinen im Stich gelassen werden.“

So werden zur Zeit eifrig Gelände drainiert, Parkanlagen, Plätze und Bürgersteige angelegt, Straßen verbreitert, Kanalschlüsse verlegt, Höfe und Zufahrten asphaltiert oder gepflastert und Teiche angelegt. „Es ist toll, bleibende Werte, nachhaltig zu erschaffen und



diese auch in ein paar Jahren noch stolz vorzeigen zu können“ so Frank Ganser, Firmenleiter und angehender Präsident der Konföderation Bau-fach des Bezirks Verviers.

Gegenwärtig kümmern sich zehn Mitarbeiter um die Erledigung solcher Aufträge von Eupen bis Lüttich: „In der Hochsaison arbeiten wir mit hiesigen Subunternehmern zusammen, um alle Arbeiten in den gesetzten Fristen beenden zu können“, schließt Ganser mit Betonung der regionalen Verwurzelung ab.



www.ganser.be



Bauträger: Pierre & Nature ist seit 1996 eine stabile Marktgröße in der Planung von Appartement-Residenzen und im Verkauf von Wohnungen

Von Eupen bis Diekirch zu Hause

● **WEISWAMPACH**

Zum ersten Mal wird Pierre & Nature in der nächsten Woche an einer Immobilienmesse in Ostbelgien teilnehmen: „Wir freuen uns, dass diese in Eupen stattfindet. Wir haben viele schöne Projekte in der Hauptstadt der Deutschsprachigen Gemeinschaft realisiert“, erklärt Vermarktungsleiterin Laurie Gentges. Zu diesen Projekten zählt sie das Neueste auf Stockem (siehe Nebenseite) und drei weitere aus den vergangenen Jahren: die Werthgärten (2006-2007), die Marktgärten (2008-2009), sowie aktuell die Hertogenwaldgärten. Jedes Projekt wird einer bewusst zeitgenössischen Architektur gerecht und wurde so konzipiert, dass es bestmöglich der Nachfrage und den Ansprüchen der Kunden entspricht: von der kleinen Familie bis hin zum Immobilieninvestor. Für alle bietet das Immobilienunternehmen mit zwei Jahrzehnten Erfahrung im Dreieck Lüttich, Eupen und Diekirch (LUX) seinen Rat und flexible Lösungen an. Um sich ein besseres Bild einer Wohnung zu verschaffen, bietet Pierre & Nature Rundgänge in seiner Musterwohnung in den Hertogenwaldgärten an.

Die Referenzen haben seit der Gründung durch Jean-Pierre Triron aus Malmedy im Jahr 1996 in diesem Gebiet stetig zugenommen. Die Expertise kann 2016 wie folgt zusammengefasst werden: 19 Residenzgebäude, ein jährliches Transaktionsvolumen von 7.350.000 Euro, 330 Wohnungen, Geschäftsräume und Büros, 175 erschlossene Grundstücke und 14 Parzellierungen. Jean-Pierre Triron betont dabei ganz bestimmte Grundsätze: „Wir stehen für ein innovatives und verantwortungsvolles Wachstumsmodell. Die ständige Innovation fließt in alle Abteilungen des Unternehmens, spiegelt sich in unseren Aktionen wieder. Unser Erfolg steht für Beständigkeit, als Lohn der ständigen Weiterentwicklung und der Fähigkeit seine Verpflichtungen in einem immer anspruchsvolleren Umfeld einzuhalten.“ Bis heute ist er Geschäftsführer, für die strategische Ausrichtung und die fi-

nanzielle Leitung des Unternehmens mit Hauptsitz im wachsenden Weiswampach zuständig.

In 20 Jahren wurden 19 Residenzen gebaut.

Das kleine Städtchen im Norden von Luxemburg bietet nicht nur Möglichkeiten zum Sonntagsshopping, sondern entwickelt sich mehr und mehr zum Wirtschaftsstandort. Dies steigert das Interesse der Immobilieninvestoren. Auch hier in seiner Heimat ist Pierre & Nature vertreten durch seine nicht zu übersehenden Residenzen „Les Jardins de Weiswampach 1, 2 et 3“ und ein paar Kilometer weiter „Les Jardins de Marnach“. Nicht zu vergessen sind „Les Jardins de Heinerscheid, 58“, deren vor kurzem begonnene Kommerzialisierung bereits Früchte trägt.

Gemeinsam mit seiner Frau, der anerkannten Maklerin Nathalie Triron, und seinen Mitarbeitern hat Jean-Pierre Triron das Unternehmen auf zwei Standbeinen aufgebaut: die Planung und die Vermarktung von Bauprojekten. Das Team besteht aus professionellen, zweisprachigen und dynamischen Mitarbeitern. Durch die unterschiedlichen Ausbildungswege ergänzt sich das Team in allen Belangen. Von der tiefgründigen und korrekten technischen Planung bis hin zur Mehrsprachigkeit, die sowohl im Ankauf als auch im Verkauf für die Kunden von Pierre & Nature den Vorteil bietet in seiner jeweiligen Muttersprache betreut zu werden. Gerade darin, zeigt sich, dass Pierre & Nature in den eigenen Betrieb investiert: Mehrere Mitarbeiter sind erst 2015 bzw. 2016 eingestellt worden. Die zahlreichen neuen Projekte verlangen neue immobilienpassionierte Talente und somit werden in den nächsten

Monaten weitere Posten zu besetzen sein. Wichtig ist dabei, dass alle Mitarbeiter sich mit den sechs Unternehmenswerten identifizieren können: Der Respekt gegenüber den Partnern und Kunden steht an erster Stelle. In der Zusammenarbeit mit den Partnern darf die Rentabilität nicht vergessen werden und die Zusammenarbeit im Team sowie mit den Partnern muss im Sinne der Professionalität und Leistungserbringung für das ganze Unternehmen stehen.

Im Team von Pierre & Nature ist die Kreativität jedes Einzelnen gefragt.

Es ist unumgänglich den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, gerade in einer sich fortwährend weiterentwickelnden Welt ist deshalb die Kreativität und Innovations-

kraft jedes Einzelnen gefragt. Doch kann diese nur zum Tragen kommen, wenn in der Zusammenarbeit alle Talente und Erfahrungen anerkannt und genutzt werden. Dabei stehe auch für ein Unternehmen im Baubereich die Verpflichtung sich nachhaltig auszurichten. „Unsere Werte integrieren sich in alle Verwaltungspraktiken und sind um die drei Pole Wachstum, Soziales und Umwelt einzuordnen“, erklärt der Geschäftsführer.

Mit diesen Werten identifiziert sich die Baufirma Elsen aus Heppenbach auch schon seit 15 Jahren. Sie sind seit 2001 Partner von Pierre & Nature und damit beauftragt, die Pläne so umzusetzen, dass die Gemeinschaftskosten der Wohnungseigentümer auch langfristig so gering wie möglich bleiben. „Wir legen sehr viel Wert auf die genaue Aufschlüsselung des Energieausweises, damit die Wohnungen niedrige Energiewerte erreichen und so-

mit niedrige Nutzungskosten für den Bewohner im Alltag bedeuten.

Schon bei der Planung der Projekte werden die Gebäude durchdacht, um die Nebenkosten niedrig zu halten. So zählt sich die Investition langfristig für unsere Kunden aus“, erklärt Marketingleiterin Laurie Gentges, die die maximal möglichen Informationen eines Projektes übersichtlich zusammenstellt, Fragen entgegennimmt und die für jedes Projekt angelegte Webseite betreut.

Das Pierre & Nature-Team freut sich, Ihnen zwei neue Projekte auf der „Immobilienmesse Ostbelgien“ als Vorpremiere vorstellen zu dürfen: Ein Immobilienprojekt im Stadtzentrum von Eupen und ein weiteres in Eynatten.

 www.piernat.be



Dieses Großbauprojekt hat Pierre & Nature in Luxemburg umgesetzt.



Dieses ins Grüne gebaute Appartement-Gebäude steht in Malmedy.



Ein Blick in den Haupteingang der Eupener Werthgärten. Die Fassade wurde erhalten.



Das Obergeschoss der Marktgärten an der Ecke Paveestraße/Marktplatz in Eupen



Stets wird bei Pierre & Nature auf großzügige Balkone und Terrassen geachtet.



So werden die Stockemgärten Ende 2017 aus der Vogelperspektive zu sehen sein.

Projekt: Auf Stockem hat Pierre & Nature die Stockemgärten geplant

Im städtisch-ländlichen Idyll

● EUPEN

Zurzeit entstehen auf Stockem 20 neue Wohnungen. Diese sind aufgeteilt in zwei Residenzen, der Narzissen- und der Mohnblumenresidenz. Nach den unter anderem bekannten Werth-, Markt- und Hertogwaldgärten sind die Stockemgärten das vierte Appartement-Projekt von Pierre & Nature in Eupen. Die Partnerbau-firma des Projektes Elsen AG hat im Januar bereits mit den Erdarbeiten begonnen.

Die Fertigstellung ist für Ende 2017 geplant. Die Wohnungen können aber jetzt schon gekauft werden.

Ein Überblick über das zukünftige Leben im städtisch-ländlichen Idyll:

Stockem liegt nur gut einen Kilometer von den Geschäftsstraßen in der Eupener Oberstadt entfernt. Doch wer in Zukunft an einem Sommertag in

seinem Appartement in den Stockemgärten aufwacht, wird vom dortigen Trubel nichts merken: Kein Autolärm stört das langsame, dem eigenen Rhythmus angepasste Aufstehen, die Sonne durchflutet die Räumlichkeiten mit natürlichem Licht und die Vögel zwitschern am Teich.

Direkt neben einem alten Bauernhaus gelegen, war es den Planern von Pierre & Nature wichtig, die ländliche Atmosphäre zu erhalten. „Die Architektur ist der Umgebung angepasst – mit regionalem Bruchstein, Holz und zeitgenössischer Konzeption“, erklärt der Eupener Einkaufs- und Finanzleiter von Pierre & Nature Brice Rodheudt. Der Teich liegt direkt neben den Wohnungen der Südgärten im Erdgeschoss. Außerdem sind für die Miteigentümerschaft Außenbereiche vorgesehen, welche für indivi-

duelle und familiäre Aktivitäten Raum bieten. Pierre & Nature hat ein traditionelles Special eingeplant – ein Stockemgärten-eigenes Petanque-Spielfeld.

Bevor aber Freizeitaktivitäten möglich sind, heißt es in der Regel pünktlich in der Schule oder auf der Arbeit ankommen. Kein Problem: Ob Treppenhaus oder der für acht Personen ausgelegte Aufzug, hinab geht es in den zweistöckigen Residenzen schnell.

Wer in das nahegelegene Athenäum, das Robert-Schuman-Institut oder in die Industriezone muss, kann zu Fuß gehen oder die kurze Strecke mit seinem Fahrrad hinter sich bringen. Ein eigener Fahrradparkplatz ist für Bewohner der Residenzen im Untergeschoss vorgesehen. Wer aber an einen Ort außerhalb Eupens muss, findet im Untergeschoss sein

Auto. „Den Käufern der Appartements kann auch ein eigener Innenstellplatz und sogar eine Garage für sein Fahrzeug angeboten werden“, erklärt Laurie Gentges, für Realisierungen im Verkaufssupport und das Marketing von Pierre & Nature zuständig.

Insgesamt werden die Stockemgärten bei Fertigstellung 25 überdachte Stellplätze und 15 Außenparkplätze vorweisen können. Auch die Fahrräder sind im Carport sowie im Untergeschoss vollkommen witterungsunabhängig abstellbar. Die Stellplätze stehen sowohl den Bewohnern als auch den Besuchern zur Verfügung.

Diese Einrichtungen sollen den Bewohnern den höchstmöglichen Komfort bieten, damit sie sich auch nach einem langen Arbeitstag im Winter in der Wohnung bequem zurücklehnen können. „Die Mindest-

größe der Wohnungen beträgt 59 Quadratmeter, die größte Wohnung misst 133 Quadratmeter und dazwischen sind verschiedene Größen mit einem bis drei Schlafzimmern vorgesehen. Alle Wohnungen haben eine eigene Terrasse“, zählt Laurie Gentges die Berücksichtigung unterschiedlicher Bedürfnisse von Alleinstehenden, Paaren und Familien auf. Gerade auch für Familien sollen die sich im Untergeschoss noch zu jeder Wohnung befindlichen 21 Keller Abhilfe in der Lagerung schaffen.

Alles Weitere, was insbesondere den technischen Unterhalt anbelangt, erledigt sich durch die Verwendung der modernsten Technologiesysteme praktisch von alleine: Die Gebäude haben eine hohe Energieeffizienz durch verbesserte Wärme- und Schallsolierung. Aus den Nachbarwohnungen dringen

kaum noch Geräusche und geheizt werden muss immer weniger. In jeder Wohnung ist eine Gasheizung inbegriffen.

Die Gemeinschaftsräume müssen nicht beheizt werden und unterliegen einer automatischen Beleuchtung, genauso wie die außenliegenden Gänge entlang der Häuserwand“, betont abschließend Brice Rodheudt die technischen Aspekte der idyllisch und doch städtisch zentral gelegenen Stockemgärten.

Um den Interessenten das Projekt so genau wie möglich zu illustrieren, beschreibt Pierre & Nature neue Wege und realisiert für seine neuen Projekte Videoanimationen.



www.stockem.be



Die Residenzen sind im Halbrund zum Teich geplant.



Terrassen und Balkone sind gen Süden gerichtet.



Geräumig können die Wohnungen ab 2017 eingerichtet werden.



Vor dem Haupteingang befindet sich in Zukunft die Einfahrt zur Tiefgarage.

Planung: Patrick Meyer, Monika Neumann und Martin Funk zeigen, wie kreativ es sein kann, Kompetenzen projektbezogen zu bündeln

Innenarchitektur im Netzwerk

● **EUPEN**
Seit einem Jahr treffen sich eine Reihe von Innenarchitekten und Architekten um Ideen, Projektkonzepte und Neuentwicklungen auszutauschen. Als Grundgedanke gilt, sich als loses Netzwerk ohne zeitliche Begrenzung und ohne Druck zu begegnen und Schnittstellen zu entdecken. Auf der ersten Ostbelgischen Immobilienmesse werden Patrick Meyer, Monika Neumann und Martin Funk die Gruppe vertreten. Sie wollen den Besuchern anhand von Erfahrungen aus diversen Projekten vermitteln, wie kreativ es sein kann Kompetenzen projektbezogen zu bündeln.
Innenarchitektur, die sich hinter dem Begriff „Wohnen“ verbirgt, beschreibt in erster Linie eine persönliche Beziehung zwischen Mensch und Raum, ein harmonisch greifbares „Sein“. Als Idee wird sie skizziert, und mit Materie, Farbe und Licht gebaut, um so dem Abenteuer „Wohnen“ seinen individuellen Charakter zu geben. Sie wird sich nie zufällig an einer Stelle zeigen, sondern immer

Teil einer Verbindung bleiben, mit ihr im Raum angekommen zu „Sein!“, erklärt Patrick Meyer.
Denn die Kunden gewähren den Innenarchitekten stets Einblick in ihre Privatsphäre. Deshalb steht an erster Stelle, die Kunden in ihrer Art Mensch zu sein zu respektieren. Darauf aufbauend können die Veränderungen und die Bedürfnisse des Bauherren verarbeitet, verstanden und in die Raumgestaltung übersetzt werden: „Unsere Arbeit stellt den Bauherren und seine Bedürfnisse ganz in den Mittelpunkt der Konzeption. Dazu bedarf es einer möglichst großen Annäherung. Das heißt, die Lebensweise, die Gewohnheiten und Wünsche des Bauherren werden analysiert und bilden den Ausgangspunkt“, so die Innenarchitekten. „Entwerfen gelingt als souveräne Komposition, die das Ganze bedenkt: Raumgefüge und Umfeld, Nutzungskonzepte und Ziele, Qualität und Wirtschaftlichkeit, Bestand und Entwicklungspotentiale“, ergänzt Martin Funk.



Genau an diesem Grundgedanken setzt das Netzwerk an. Nämlich um eine Übersetzung der Bedürfnisse langfristig, passgenau und gewinnbringend auf den Kunden zuschneiden zu können, brauchen auch die Planer selbst regelmäßig neue Impulse. Die Innenarchitektur ist aus ihrer Sicht das individuelle Plus damit das Zuhause Geborgenheit und Ordnung ausstrahlt und überträgt: „Durch den zusätzlichen Blick des Innenarchitekten beim Planen werden bestehende Werte im Haus, in der umliegenden Natur und Umfeld sowie bei

den Bauherren erst entdeckt. Diese dann hervorzuheben, zu respektieren und zu nutzen, personalisiert das Projekt und ist der größte Teil unserer Arbeit“, erklärt die baustellenerfahrene Monika Neumann.

Die Kunden in ihrer Art Menschsein respektieren.

Im Idealfall wird der gestaltete Raum, ein Ort der freien Entfaltung. Essentiell steht dieser Begriff auch für die Arbeit im

Netzwerk. „Gemeinschaftlich bedeutet nicht immer in einem festen Team zu arbeiten – jeder hat seinen eigenen Kundenstamm“, erklären die drei Vertreter.

Das Interessante entsteht daraus, dass jeder einen anderen Ausbildungsweg und eine andere Ausrichtung seines Unternehmens hat. In diesem Sinne gibt es keine formale Einschränkung oder abgesteckte Themenbereiche. Es herrsche untereinander aber ein großes Vertrauen. Was wichtig sei, da die gemeinsame Arbeit hauptsächlich im Hintergrund statt-

findet und in seiner Urform dort bleibt: Es geht darum, dass aus dem Dialog etwas Neues entsteht. Die Planer bündeln ihre kreative Kraft, um Neues entstehen lassen zu können.

i Bei Interesse können Sie sich direkt an die Innenarchitekten wenden: info@funkinnenarchitektur.de; monika.neumann@posteo.de; info@patrickmeyer.eu



Generalunternehmen: Heck SA baute das St.Vith Kultur- und Messezentrum Triangel

Tradition mit Innovation wahren

● **NIDRUM**
Ob Hausbau, Pflasterung, Holzverarbeitung oder Malerarbeit, Oswald Heck hatte die Idee, all diese Aufgaben von einem einzigen Unternehmen aus erledigen zu können. In seinem Heimatort Nidrum gründete er 1964 das „Familienunternehmen Oswald Heck“. In der Folge sollten sowohl private als auch öffentliche Aufträge ausgeführt werden: „Der Bedarf nach genau eines solchen breitaufgestellten Generalunternehmens wurde vom Tag der Gründung an durch die zahlreichen Anfragen bestätigt“, erklärt der heutige Geschäftsführer Jean-François Thissen.
Oswald Heck stellte sehr unterschiedlich geschultes Personal ein. Trotzdem haftete er innerhalb der ersten 14 Jahre persönlich. Ein fast undenkbares Unterfangen, wenn man die Vielfalt der auszuführenden Aufgaben bedenkt. Mittlerweile beschäftigte er deutlich mehr als 60 Personen. Deshalb

beschloss er 1978, das Unternehmen auf eine andere Ebene zu hieven und es in eine GmbH umzuwandeln. Ein Schritt, der sich auszahlte. Denn die hohe Nachfrage nach einem Generalunternehmen hatte weiterhin Bestand.
„In dieser Zeit, Mitte der 1980er Jahre, gelang es der Schreinerabteilung, einen herausragenden Ruf zu erlangen“, weiß Thissen weiter zu berichten. Doch war es für Gründer Oswald Heck selbstverständlich, alle Arbeiten aus einer Hand anzubieten. Er nahm Aufträge für Großbauprojekte genauso an wie kleinere Malerarbeiten. Dazu bedurfte es stets mehr Personal: So wuchs die Anzahl der Mitarbeiter Ende der 1980er auf zwischenzeitlich 200 an. Aus Sicht des Gründers ein guter Zeitpunkt, noch mehr Personen am Unternehmen zu beteiligen: 1990 wurde aus der GmbH die Aktiengesellschaft „Oswald Heck SA“.



Die Planungen des Appartement-Gebäudes in der Eupener Bergstraße aus Straßenperspektive.

Oswald Heck sollte noch lange Zeit die treibende Kraft des Unternehmens bleiben. Er pflegte viele Kontakte.
Doch die große Personalbasis konnte spätestens Ende der 1990er Jahre nicht mehr gehalten werden. Anfang der 2000er Jahre wurde beschlossen, sich auf die Steckpferde, sprich größere Rohbauprojekte und Schreinerarbeiten für den Innen- und Außenausbau zurückzubedenken, erklärt Thissen, der seit Ende 2011 mit anderen beigeordneten Geschäftspart-

nern das Unternehmen leitet.
Oswald Heck hatte zuvor beschlossen, die Verantwortung in die Hände einer neuen Mannschaft zu legen: „Damit bezweckte er, dass die durch ihn aufgebaute Tradition der Seriosität und Qualität fortgesetzt werden konnte, zugleich wollte aber auch eine neue Positionierung des Unternehmens möglich werden. Er wollte, dass es als innovativer und moderner Akteur wahrgenommen wird“, glaubt Thissen, diesem Anspruch gerecht zu werden.

Denn noch vor der Feier zum 50-jährigen Bestehen des Betriebs im Jahr 2014, erhielt die Heck SA den Auftrag für das Kulturzentrum Triangel in St.Vith.
Gegenwärtig beschäftigt das Unternehmen 30 Personen und hat seinen Schwerpunkt auf eine noch minutiösere Planung und Umsetzung der ihm eigenen und anvertrauten Projekte gelegt: „Seit kurzem haben wir die Genehmigung zum Bau eines Appartementgebäudes mit 15 Wohneinheiten, Kellern und

einer Tiefgarage. Wir denken, noch 2016 mit den Bauarbeiten, unter Erhalt der besonderen traditionellen Fassade, beginnen zu können.
Wir wollen im September 2017 den Bau fertiggestellt haben“, schließt Jean-François Thissen mit einem ambitionierten Blick in die Zukunft.

➔ www.hecksa.eu



Großzügige Gärten sollen auch entstehen.

Bau: Convents setzt auf eigene Mitarbeiter – Copabat vermarktet

Familie mit Bauleidenschaft

● **EUPEN**
Das Bauunternehmen Convents wurde 1933 von Jean Convents gegründet. Er baute überwiegend Privathäuser und war auch bereits als Bauträger tätig. Recht schnell weitete der Gründer die Aktivität auf öffentliche Arbeiten aus.

Zu Beginn des Zweiten Weltkriegs, Ende der 1930er Jahre, beschäftigt die Firma schon 30 Personen. Die sechs Kriegsjahre waren dann eine schwierige Zeit. Sie waren gekennzeichnet von der Arbeit mit deutlich reduziertem Team und der notwendigen Spezialisierung auf Reparaturarbeiten.

Erst Mitte des Jahres 1946 kann der ausgebildete Bauingenieur Jean Convents wieder zehn Mitarbeiter in seinem Betrieb beschäftigen.

Bis 1966 erholt sich Convents gut – ein idealer Moment, dem nächsten Bauingenieur aus der Familie das Ruder zu übergeben. Herbert und seine Frau Rita Convents bauen das Unternehmen sukzessive weiter aus: 1969 stellen sie die erste Bürokraft ein und 1972 den ersten Bauleiter. Anfang der Achtziger Jahre zählt das Unternehmen dann über 80 Mitarbeiter.

Convents baut zu diesem Zeitpunkt für hiesige Betriebe zahlreiche Produktionsstätten, Lagerhallen und Bürogebäude. Haupttätigkeitsbereich sind jedoch Arbeiten für zahlreiche öffentliche Auftraggeber wie Schulen, Verwaltungsgebäude, Altenheime und Bauprojekte für die sozialen Wohnungsbau-

gesellschaften. Doch wollte man nicht nur von der öffentlichen Hand abhängig sein: Parallel zu diesen Projekten entwickelt sich Convents mehr und mehr zum Bauträger. Zahlreiche Grundstücke werden erschlossen und eigene Appartementgebäude entstehen.

Convents baut für Privatleute und für die öffentliche Hand.

Von Anfang an setzt die Convents AG dabei ausschließlich auf den Verkauf der Wohnungen in ihren Appartementgebäuden. Nach einigen Jahren wird die Vermarktung dieser in ein getrenntes Unternehmen verlegt: „1988 haben unsere Eltern die Copabat AG gegründet“, erzählt Petra Convents, die seit 1993 Copabat mit ihrem Sitz an der Ecke Rathausplatz/Paveestraße leitet.

Doch dort war nicht immer der Sitz von Copabat. Bis 1999 befanden sich Copabat und Convents in einem Haus – in der Simarstraße, dem heute alleinigen Standort der Convents AG.

Das Unternehmen, das gegenwärtig von Astrid Convents geführt wird, ist als Generalunternehmer in der gesamten Provinz Lüttich aktiv und beschäftigt rund 50 Mitarbeiter. Das Leistungsspektrum reicht weiterhin von der Erstellung

des Rohbaus über Putz- und Fliesenarbeiten in Eigenleistung bis hin zur schlüsselfertigen Ausführung in Zusammenarbeit mit zuverlässigen Subunternehmern aus der Region. Neben Neubauten aller Art gehören auch Umbau- und Restaurierungsarbeiten zum Tätigkeitsfeld. Das Spektrum bezieht sich gleichermaßen auf eigene Projekte, auf private und auf öffentliche Aufträge.

So war Convents in den vergangenen Jahren unter anderem an der Sanierung des neuen Parlaments der Deutschsprachigen Gemeinschaft sowie dem Aus- und Umbau des Eupener Krankenhauses an der Hufengasse beteiligt.

Copabat sorgt für den Verkauf der von Convents gebauten Wohnungen.

Den Um- und Ausbau der Schulen in Kettenis, Herbesthal, Henri-Chapelle, Polleur und Sippenaeken, des Sitzes des DG-Ministerpräsidenten in der Gospertstraße und den Ausbau des Altenheims La Kan in Aubel plante und realisierte das Eupener Familienunternehmen in Eigenleistung. Aktuelle Baustellen sind die Altenheime in Welkenraedt und Moresnet, die Erweiterung des Institut de la providence (IPH) in Herve sowie auch mehrere Aufträge für verschiedene Industrie- und Privatkunden.



Convents hat heute 50 Mitarbeiter. Der Planungsstab besteht aus elf Personen: (v.h.l.) Philippe Renard, Bruno Kerren, Bastien Brandt, Rita Convents, Convents-Geschäftsführerin Astrid Convents und C...

Doch seitdem steht das Unternehmen nicht still. In Planung befinden sich derzeit zahlreiche eigene Projekte:

● Auf dem Gelände der ehemaligen Brauerei in Eupen schreitet die Fertigstellung der teilweise unter Denkmalschutz

stehenden Gebäude in der Paveestraße voran.
● In der Klosterstraße in Eupen steht nach den sommerlichen



Convents baute das Appartementgebäude „Eiche und Buche“ am Eichenberg in Eupen.



Viele unterschiedliche Proportionen und helle Räume kennzeichnen dieses Privathaus in Hauset.



An der Lütticher Straße in Kelmis hat Convents dieses Wohn- und Bürogebäude umgesetzt.



Das „Finale 24“ in Eupen wird als Büro und Lagerhalle genutzt.



...y, Ludovic Noiroux, Alexander Weling, Herbert Convents, Sylvia Laschet, Eric Aldenhoff, Giovanni Mac-
Copabat-Geschäftsführerin Petra Convents.

Bauferien im August dieses Jahres noch der Bau eines Wohn- und Geschäftshauses an.

● In Montzen in der Rue Jean Vicaire Arnolds 42 entsteht eine Residenz mit großzügig umrissenen zwölf Eigentumswoh-

nungen, sonnenverwöhnten Balkonen und Terrassen mit jeweils einem Privatgarten. Ge- wählt werden kann dort zwi-

schen zwei oder drei Schlafzim- merwohnungen mit einer Wohnfläche zwischen 90 und 115 Quadratmeter: „Ein beson- deres Augenmerk haben wir auf die Nachhaltigkeit des Pro- jektes gelegt. Der Einsatz er- neuerbarer Energien ist mit ei- ner zentralen Pelletsheizung vorgesehen, die optimale Aus- richtung des Gebäudes und die hochwertige Isolierung garan- tieren alle Anforderungen an ein energieeffizientes Gebäu- de.“ Baubeginn ist für die zwei- te Jahreshälfte 2016 vorge- sehen.

Convents bedenkt sehr genau, für wen es baut. Es gilt nur ein Grundsatz: Lage, Lage und Lage.

● Die Residenz „Am Ostpark“ in Eupen entsteht in einem neuen Wohngebiet „Auf der Roll“ zwischen Nispert und Schönefeld und wird sechs moderne Wohnungen aufweisen. Dieses Bauvorhaben wird zeit- genössische Architektur, durch- dachte Raumplanung und die unmittelbare Nähe zur Natur mit schneller Stadtanbindung vereinen. Hier kann eine Wahl zwischen 55 und 88 Quadrat- metern Wohnfläche getroffen werden.

Die Highlights des Projektes auf einen Blick sind die Energie- effizienz, großzügige Terrassen mit Privatgarten oder Balkon in Südlage, Videogegensprechan-

lage, Tiefgaragenstellplätze, Lüftungsanlage mit Wärme- rückgewinnung und eine indi- viduelle Gasheizung. „Auch hier wollen wir noch in diesem Jahr mit den Arbeiten begin- nen“, erklärt die Convents-Ge- schäftsführerin Astrid Con- vents.

● Im Wesselbend in Eynatten, in der Gemeinde Raeren, sollen in absehbarer Zeit 20 Einfamilien- häuser, Doppel- und Reihen- häuser entstehen.

● In Völkerich in der Gemeinde Bleyberg ist gegenwärtig eine Parzellierung mit Grundstü- cken für rund 20 Einfamilien- häuser und auch Doppelhäu- sern sowie zwei Appartement- gebäude in Planung.

● Auf dem Gelände der ehe- maligen französischen Schule zwischen der Bergkapellstrasse und dem Park Loten in Eupen wird ein neues Viertel mit Wohnungen und Büroflächen entstehen.

Das Büro von Copabat ist montags bis freitags zwischen 14 und 18 Uhr geöffnet.

Für ihre eigenen Projekte zähle nur eines: Lage, Lage und nochmals die Lage. Man müsse sich bewusst sein, für wen man baut: „Die Stadtnähe mit klei- nem Garten ist bei Familien be- liebt. Hier haben die Kinder Platz, sich zu entfalten. Der Stadtkern ist bei jungen Leuten

und der älteren Generation hoch angesehen. Es geht ihnen darum, fußläufig Geschäfte, Gastronomie, Behörden, Freun- de, Kultur- und Sportangebote zu erreichen. Wenn es um den Bau auf dem Land geht, muss ein wunderbarer Ausblick ga- rantiert sein“, erklärt Astrid Convents aus Erfahrung. „Mo- mentan ist die Nachfrage ins- besondere nach Eigentums- wohnungen in der Innenstadt hoch.“ Über Arbeitsmangel können sich die Convents- Schwestern also derzeit nicht beklagen.

Das wird auch dann sichtbar, wenn man erfährt, dass Copabat neben dem Verkauf der Convents-Objekte, den Verkauf von Bestandsimmobilien für Dritte übernimmt: „Convents baut ausschließlich zum Ver- kauf. Aber ich übernehme auch die Vermietung von bestehen- den privatgenutzten Objekten“, erklärt Petra Convents. Ihre Copabat-Büroräume sind mon- tags bis freitags zwischen 14 und 18 Uhr geöffnet und kön- nen ohne Voranmeldung auf- gesucht werden: „Auf Anfrage kann auch ein Termin außer- halb dieser Zeiten vereinbart werden. Die persönliche Ber- atung, auch bei technischen Fra- gen, mit kurzen Wegen zu Con- vents, liegt mir immer sehr am Herzen.“

 www.conventsag.be



Für Nosbau wurde in Eynatten ein altes Bauernhaus in zehn Wohneinheiten umgebaut.



Das Appartementgebäude in Montzen wird zwölf Eigentumswohnungen beherbergen.



In Herve hat Convents die St. Joseph-Grundschule umgebaut und erweitert.



Ein Blick auf die Pläne für die Residenz „Am Ostpark“ in Eupen.



Diesen Ausblick verspricht die Steffens AG Kaufinteressierten für die Hängenden Gärten.

Hängende Gärten: Die Walter Steffens AG baut attraktive Häuser und Appartements auf historischem Grund

Die Oberstadt zu Füßen haben

● **EUPEN**
Das Bauunternehmen Walter Steffens AG feiert sein 60-jähriges Bestehen. Seit 1956 ist das mittelständische Familienunternehmen in Eupen ansässig und wird bereits durch die dritte Generation geführt. Das Spektrum des Bauunternehmens Steffens reicht von schlüsselfertigen Häusern und Appartements bis hin zur Errichtung von öffentlichen und industriellen Gebäuden. Mehr als tausend Einfamilienhäuser und über 450 Appartements zeugen von der regen Bauaktivität des Unternehmens, besonders im nördlichen Teil der Deutschsprachigen Gemein-

schaft.
Mit der Verwirklichung der Parzellierung „Hängende Gärten“, zentral gelegen in der Eupener Oberstadt, setzt das Bauunternehmen Walter Steffens AG einen weiteren Meilenstein auf dem Eupener Immobilienmarkt. Dieses Projekt zeichnet sich durch seine Einmaligkeit aus. Der Kunde hat die Wahl zwischen Einfamilienhäusern, Doppelhaushälften und Appartements, alle großzügig angelegt und durch die südliche Lage mit einer hellen Raumaufteilung ausgezeichnet.
Das 10.000 Quadratmeter große Gelände, welches durch eine verkehrsberuhigte Ein-

bahnstraße mit der Schulstraße und der Bergstraße verbunden ist, wird nicht mal zu einem Fünftel bebaut. So entsteht eine außergewöhnliche und gute Wohnqualität in unmittelbarer Nähe zu Eupens Geschäften, Restaurants, Verwaltung und ärztlicher Versorgung.
Der atemberaubende Ausblick von den Balkonen auf den historischen Stadtkern sucht seinesgleichen. Eingebettet in einer Parkanlage mit besonderer Begrünung lädt die Infrastruktur zu einem Spaziergang ein, welcher schon Ende November genossen werden kann. Eine 50 Quadratmeter große Aussichtsplattform über den

geschichtlichen Eiskeller verleiht dem Projekt das i-Tüpfelchen.
34 Wohneinheiten entstehen als sogenannte „Hängende Gärten“ mit Zufahrt über die Borngasse.
Die moderne und komfortable Bauweise mit begrünten Flachdächern lässt keine Wünsche offen. Die Studios und Appartements mit einem, zwei oder drei Schlafzimmern treffen einfach jeden Geschmack.

Alle Appartements besitzen einen Balkon oder eine Terrasse, manche sogar beides. Hochwertige Dämmung und sparsame Gasheizungen, gekoppelt mit einer Wärmepumpe, unterstreichen den niedrigen Energieverbrauch der Gebäulichkeiten. Eine ansehnliche Architektur, gepaart mit harmonisch abgestimmten Baumaterialien aus Naturfassade und Ziegelsteinen, trifft den heutigen Zeitgeist.
Besonders zu betonen sind die Appartements, welche sich separat auf einem Stockwerk befinden. Der Eigentümer ist somit Besitzer von vier Fassaden und alleiniger Bewohner

einer Etage. Diese Bauweise ist mit Blick den Stadtkern, sehr großzügig..
Insgesamt entstehen 34 traumhafte Wohneinheiten in urbaner Lage. Die Tiefgarage mit 31 Stellplätzen und Zufahrt über die Borngasse bieten eine außergewöhnliche Lebensqualität. Stufenlos kann der Hausherr oder die Hausdame vom Appartementkomplex mittels Aufzug in die Innenstadt gelangen.
www.steffens-bau.be



Hier sieht man die neuen Parzellen in das bestehende Straßennetz eingebunden.



Auf dem Plan hat die Steffens AG genau illustriert, wo die Stärken des Neubaugebiets liegen.



Die 3D-Ansicht überzeugt von der angekündigten großzügigen Bauweise.



Die Hängenden Gärten werden ein ländlich geprägtes Gebiet unweit des Stadtkerns.

Bauschreiner: Michael Hungs bietet größtmöglichen Service aus einer Hand – seit März nun auch mit eigenem Dachdecker

Spezialisiert im Holzständerbau

● **EUPEN**
Es ist erst 15 Jahre her, dass der damals 21-jährige Michael Hungs sich für die Selbstständigkeit entschied. Gerade hatte er die Meisterschule abgeschlossen als er seinen Ausbildungsbetrieb „Schreinerei René Köttgen“ verließ, um sich in Bellmerin in der Eupener Unterstadt hauptberuflich um seine eigene Werkstatt „Schreinerei Hungs“ zu kümmern. Heute hat er seinen Sitz in der Textilstraße 4 im Industriegebiet entlang der Herbesthaler Straße.

Mit dem Bauschreiner-Meisterbrief und dem Gesellenbrief als Möbelschreiner in der Tasche baute Michael Hungs in seinen Anfangsjahren zwischen 2001 und 2004 vornehmlich Möbel und Treppen. Dabei schreckte er aber schon zu dieser Zeit nicht vor anderen besonderen und individuellen Maßanfertigungen in Neu- und Altbauten zurück. Der Kundstamm wuchs dabei kontinuierlich und damit die Auftragslage: „Es wurde schon 2003 ziemlich eng im Bellmerin. Ich musste etwas Neues suchen“, erzählt Hungs, der voller Tatendrang auch diese herausfordernde Aufgabe anging. Schließlich war er gerade einmal 24 Jahre alt als er im Eupener Industriegebiet ein geeignetes Grundstück fand und den Neubau einer Fertigungshalle plante. Seit 2009 fertigt er in zwei Hallen die Aufträge an. Vielmehr lässt Michael Hungs die angefragten Bauteile von seinen Mitarbeitern herstellen. Denn alleine ist er schon ziemlich lange nicht mehr.

Bestand die Schreinerei Hungs 2002 in der Unterstadt noch aus ihm selbst und einem Lehrlingen, stellte er schon 2004 seinen ersten Schreiner-gehilfen ein und vergrößerte sich in einem gesunden Rhythmus. Heute sind an fünf Tagen in der Woche elf Personen mit der Planung und Umsetzung jedweder Kundenwünsche zwischen Holzständerbau, Dächern, Innenausbau und Möbeln beschäftigt: der Geschäftsführer, seine Frau als helfende Hand im Büro, sieben Schreiner-gehilfen, ein Lehrling und ein Dachdeckermeister. „Gerne übernehmen wir auch

die Planung von besonderen Wünschen im Neubau oder schwierigen Aufgaben, die bei Renovierungen alter fast ausschließlich mit Holzbalken gebauter Häuser zum Tragen kommen können“, erklärt Schreinermeister Hungs, der auch die Zertifizierung als anerkannter Monteur feuerfester Türen besitzt.

Mit der Einstellung des Dachdeckermeisters konnte eine Schnittstelle geschlossen werden.

Dabei ist ihm wichtig, nicht stehen zu bleiben sondern Entwicklungen in der Branche immer im Blick zu haben. So ist im Laufe der letzten Jahre die Möbelschreinerei zu einem verhältnismäßig kleinen Zweig im Angebot der Schreinerei Hungs

geworden: Anfang März 2016 eröffnete er die Abteilung „Dachdecker“ in seinem eigenen Betrieb, für die er einen erfahrenen, gleichaltrigen Dachdeckermeister gewinnen konnte. Damit konnte eine Schnittstelle auf der Baustelle geschlossen werden. „Ich möchte aktuell nicht noch mehr expandieren, will aber meinen Serviceansprüchen noch besser gerecht werden und nicht immer auf andere Unternehmen angewiesen sein“, sagt der 35-Jährige. „Sobald der Holzständer und/oder der Dachstuhl aufgestellt sind, können jetzt die Dachdeckerarbeiten begonnen werden, dies haben wir nun schon mehrmals seit März positiv festgestellt“, ist Hungs stolz, dass seine Optimierung der Abläufe bereits erste Früchte trägt.

Er erinnert er sich auch an ein zeitintensives Projekt: einen Holzständerbau in einem be-

stehenden Bruchsteinhaus. „Es sind gerade die kniffligen, schwierigen Projekte, die viel handwerkliches Können erfordern“, erklärt er relativierend und freut sich über die Anerkennung des Fachwissens, die die Schreinerei Hungs seitens einiger Architekten erfährt. Für derartige Arbeiten suchen die Architekten die Schreinerei schon in der Planungsphase auf: „Solche Aufträge sind Herausforderungen, die erst einmal gemeistert werden müssen, aber gerade bei solchen Projekten kommt es auf das geballte Wissen an. Deshalb bereiten sie hier allen auch richtig Spaß.“ So viel Spaß, dass er am liebsten selbst wieder an den Maschinen stehen würde: „Ab einer bestimmten Betriebsgröße geht das einfach nicht anders“, ist ihm bewusst, dass Kundengespräche, Planung und die Verwaltung im Büro mit viel Ruhe und Bedacht erledigt wer-

den müssen. Und doch ist er eher der Praktiker geblieben: Wenn es die Zeit erlaubt, übernimmt er Lackierarbeiten oder andere, meist kleinere handwerkliche Aufgaben.

Michael Hungs fühlt sich mehr als Praktiker denn als Geschäftsmann.

„Manchmal denke ich, dass ich immer noch zu wenig Geschäftsmann und zu viel Handwerker bin. Ich bin ziemlich sozial eingestellt, deshalb fällt es mir schwer, knallhart abzurechnen, rigoros zu sein“, analysiert

der Firmengründer seine eigene Entwicklung, die sich vor allem in einer Einstellung nicht verändert habe: „Ich muss nicht am Abend mit Taschen voller Geld nach Hause gehen und ein „dickes“ Auto brauche ich auch nicht, selbst dann nicht, wenn mich andere darauf hinweisen, dass ja wohl mal ein neues Auto nötig wäre. Viel wichtiger ist mir, für die finanzielle Sicherheit meiner Mitarbeiter und meiner Familie Sorge tragen zu können.“

www.schreinerei-hungs.be

NACHGEFRAGT BEI ...

„Wollte schon als Kind Schreiner werden“

Warum sind Sie Schreiner geworden?

Ich wollte schon immer Schreiner werden. Das habe ich mit fünf Jahren schon gesagt. Warum weiß ich ehrlich gesagt gar nicht. Meine Eltern hatten keinen direkten Bezug zum Handwerk und waren selbst nie in diesem Sektor tätig. Meinen damaligen Wunsch habe ich dann einfach schon früh umgesetzt und zum Beruf gemacht.

Worin bestehen aktuelle Herausforderungen für Sie?

Es ist wichtig immer auf dem neusten Stand zu bleiben. Die Kunden interessieren sich zudem immer mehr dafür, so viel wie möglich aus einer Hand erhalten zu können. Ich habe deshalb vor kurzem einen Dachdecker eingestellt. So kann ich die Abläufe weiter optimieren und besser den Service liefern, den ich für mich und das Unternehmen auch beanspruche. Wir haben somit von Holzständerbau/Zimmermannsarbeiten,

Dachdeckerarbeiten, Fenster der Marke Schüco, Innenausbau bis zum fertigen Möbel einen großen Bereich, den wir bedienen können.



Michael Hungs, Gründer und Geschäftsführer

Warum sind Sie bei der I.M.O. dabei?

Vor vier bis fünf Jahren haben wir mal ein Wochenende der offenen Türen veranstaltet. Dieses war sehr positiv angekommen. Ansonsten steht das Unternehmen wenig in der Öffentlichkeit. Die Messe möchte ich nutzen, den Betrieb unseren und möglichen neuen Kunden vorzustellen. Es ist die erste Messe an der wir teilnehmen.



Die Schreinerei Hungs bei der Montage der in der eigenen Werkstatt vorgefertigten Holzständerwände für ein Passivhaus.



Abdichtungsarbeiten des Flachdaches eines Wintergartens.



Innenschreinerarbeiten bietet Michael Hungs auch an.



Ein Holzständerbau während der Montage.



Dachdeckerarbeiten erledigt die Schreinerei nun selbst.

Baukonföderation: Der Verband informiert und unterstützt Bauunternehmen bei gesetzlichen Neuerungen und in Verwaltungsfragen

„Muttersprache ist garantiert“

● **CHAINEUX**
Wer den Weg in die Selbstständigkeit geht, wagt einen großen Schritt. Die Eintragung am Unternehmensschalter, die Anmeldung bei der Sozialversicherungskasse, die Einholung von technischen Zulassungen und die Suche nach einem vertrauenswürdigen Steuerberater sind die ersten Formalitäten, die erledigt werden müssen. Es fühlt sich gut an, diese ersten Schritte gemeistert zu haben. Doch während der Ausübung der Selbstständigkeit wird es im besten Falle jedoch nicht dabei bleiben.

Die Baukonföderation Baufach hat im Raum Eupen-Verviers-St.Vith insgesamt 700 Mitglieder.

Das Unternehmen entwickelt sich weiter, strebt weitere technische Zulassungen an, braucht mehr Personal und muss alle marktrelevanten und gesetzlichen Veränderungen im Blick haben. Das hört sich nach einer großen Aufgabe an, die ein Unternehmen alleine wohl kaum stemmen kann. Und das braucht auch kein Unternehmen alleine zu stemmen: Die Baukonföderation sammelt alle Informationen, die für die ver-

schiedenen handwerklichen Betriebe relevant sind. Außerdem vertritt die Konföderation ihre Mitglieder bis in die zuständigen Kommissionen und Ausschüsse auf den verschiedenen Gewerkschafts- und Staatsebenen, bis nach Brüssel. Die Konföderation, die Arbeitgebervertretung des Bau-fachs, ist belgienweit in 22 lokale Verbänden organisiert. Für das deutschsprachige Gebiet ist die Konföderation Eupen-Verviers-St.Vith zuständig. Sie hat 700 Mitglieder, darunter zahlreiche Berufsverbände wie die Dachdecker, Elektriker oder die für mithelfende Ehefrauen gegründete PERLE. Ob der Verband oder die einzelnen Berufsverbände selbst, alle finden sie am Hauptsitz in Chaineux, vier zweisprachige Ansprechpartner für ihre Belange: „Wir geben Newsletter und Fachzeitschriften heraus, organisieren Infoabende, Sitzungen und Konferenzen und garantieren zur Batibouw und dem Tag der offenen Baustellen die Werbung für alle Mitglieder“, erklärt Direktionsassistentin Marion De Mol. Dazu zählen noch weitere Dienstleistungen wie der individuelle Zugang zur Internetseite der Baukonföderation und zur Genossenschaft für Bürgerschaften SCICC, der Unternehmensschalter FORMALIS, aber



Der Hauptsitz der Konföderation Baufach liegt in Chaineux unmittelbar hinter der Autobahnausfahrt.

selbstverständlich und allen voran auch die persönliche Beratung in juristischen, ökonomischen, sozialen und verwaltungsrechtlichen Fragen. Eine juristische Vertretung bei Streitfällen mit Kunden können wir auch anbieten. Die Unternehmer erhalten bei uns Formularmodelle oder Vordrucke für Verträge mit Subunternehmen und alles Wissenswerte, was bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten beachtet werden sollte. Über alle gesetzlichen Neuerungen, Zertifizierungen und

Prämien können wir über unsere Informationsblätter hinaus, Auskunft geben“, erklärt Beraterin Andrea Ganser die Bandbreite ihrer Aufgabe.

Kein Unternehmer muss sich alleine das Wissen über Gesetze und Neuerungen aneignen.

Dabei betont sie, dass alle Mitarbeiter der Konföderation in Chaineux deutsch und fran-

zösisch sprechen und so immer eine Auskunft in der Muttersprache des Mitglieds garantiert ist. Genau das kommt wiederum den Kunden von Konföderationsmitgliedern zugute, die sicher sein können, dass die von ihnen beauftragten Unternehmer im Steuer- und Sozialversicherungsbereich in Ordnung sind und damit den höchsten Maßstäben entsprechen.“ Abschließend erklärt Paul-Philippe Hick, Direktor der lokalen Konföderation: „Unsere Aufgabe kann wie folgt zusam-

mengefasst werden: beraten-informieren-vertreten. Die Konföderation Baufach des Bezirks Verviers vertritt und verteidigt die Interessen der Unternehmer. Wir beraten und bieten unseren Mitgliedern einen persönlichen und zweisprachigen Dienst an, sowie Informationen über verschiedene Kanäle und Networking.“

www.confederationconstruction.be/verviers/

Alarmanlagen: Elektro Scheen kümmert sich um Ihre Sicherheit – mit anerkannter Zulassung vom Innenministerium

Haus-Überwachung ganz individuell

● **EUPEN**
Wer Alarmanlagen installieren will, braucht eine Zulassung vom belgischen Innenministerium. Im Fünf-Jahres-Rhythmus muss diese mit neuerlichen Prüfungen stets wieder erlangt werden. Dirk Scheen begeisterte sich schon während seiner Ausbildung zum Elektriker für Alarmanlagen. 2004 absolvierte er erstmals erfolgreich die Prüfungen und bietet die Installation seither an. Einfache Elektroinstallationen und KNX-Homeautomatisation sind auch Teil seines Angebots. Ausgebildet wurde Dirk Scheen zum Elektriker-Gesellen von 1993 bis 1996 in einem Unternehmen mit Sitz in Charleroi und am Zentrum für Aus- und Weiterbildung (ZAWM) in Eupen. Seinen Meister schloss er im selben Unternehmen von 1997 bis 1999 direkt an: „Mein Ausbilder kam aus Eupen. Wir sind dann immer zusammen gefahren. Schule fand an zwei

Tagen in der Woche statt“, berichtet Dirk Scheen, der sich anschließend ein Jahr lang als nebenberuflich selbstständig eintrug. Seit 2001 leitet er hauptberuflich sein Unternehmen Elektro Scheen: „Ich habe damit begonnen, allgemeine Elektroinstallationen anzubieten. Aber schon bei meinem Arbeitgeber in der Nähe von Charleroi habe ich mich bereits sehr für Alarmanlagen interessiert“, erklärt der 38-Jährige die Erweiterung seines Angebots auf Alarmanlagen ab 2004. 2007 stellte er seinen ersten Lehrlingen ein. Von 2008 bis 2011 absolvierte sein heutiger Geselle Thomas Müllender die Ausbildung. 2014 wandelte Dirk Scheen das Unternehmen in eine Personengesellschaft mit beschränkter Haftung (PGmbH) um. 2015 ist dann noch Lukas Kriescher als dritter Auszubildender in der Geschichte des Unternehmens hinzugestoßen.



Dirk Scheen (links) mit seinen Mitarbeitern Thomas Müllender und Lukas Kriescher vor Beginn des Arbeitstages.

Die Alarmanlagen sind auch eine Herzensangelegenheit seiner Mitarbeiter. Zudem freut sich Dirk Scheen über die Anerkennung von anderen Elektro-Unternehmen: „Kollegen, die wissen, dass ich die Zulassung des Innenministeriums zur Einrichtung der Alarmanlagen habe, fragen mich für die Installation. Die Zusammenarbeit läuft sehr gut.“ Schließlich hat Elektro Scheen seit 2004 schon über 600 Alarmanlagen eingerichtet. In den letzten Jahren seien es immer mehr geworden: „Im

Schnitt kommen jährlich zwischen 50 und 60 Anlagen zusammen. Die Tendenz ist steigend. Kaum ein Neubau hat heute keine. Bei Renovierungen werden viele Gebäude sicherheitstechnisch aufgerüstet. Die Systeme sind erschwinglich geworden.“ Dabei weist Scheen mit Blick auf unsere Grenzregion ausdrücklich darauf hin, dass die Versicherungen Schadensfälle nach einem Einbruch in einem alarmgesicherten Haus nur dann übernehmen, wenn die elektronische Alarm-

anlage mit dem belgischen INCERT-Zertifikat gekennzeichnet ist. Elektro Scheen arbeitet ausschließlich mit INCERT-Produkten. Es ist möglich, die Anlagen mit der Leitzentrale in Brüssel zu verbinden: „Die meisten wollen aber vor allem selbst informiert werden, per SMS. Mehr und mehr werden zudem Kameraanlagen für den Außenbereich gefragt. Sie sind über elektronische Endgeräte jederzeit und weltweit abrufbar – auch können Modelle genutzt werden, die in Verbindung mit

einem Bewegungsmelder Bilder schießen“, so Scheen. Wer sich vor einem Kauf über die Detektoren und Sicherheitssysteme informieren will, kann sich auf Anfrage in der Vorbeugungsstelle der Polizei ein Ausstellungsstück erklären lassen, das Dirk Scheen zur Verfügung gestellt hat.

www.elektro-scheen.be



Seit dem Jahr 2000 ist das Scheen-Logo regelmäßig auf den Straßen in der Region zu sehen.

Bau: Der Hergenrather Eigenbau der Gebrüder Steffens trägt die Heimatverbundenheit nicht nur im Namen

Ortskunde garantiert Bauqualität

● HERGENRATH

Der Häuser- und Residenzbau ist in Hergenrath und der gesamten Gemeinde Kelmis untrennbar mit dem Namen Steffens verbunden. Die Familie Steffens hat eine lange, seit 120 Jahren währende Handwerkertradition. Die Gebrüder Gerd und Daniel Steffens sind seit drei Jahrzehnten mit Arbeiten im Umkreis von nur 15 Kilometern um ihren Hauptsitz in der Hergenrather Bahnhofstraße erfolgreich.

Jedes Projekt planen Gerd und Daniel Steffens so, als wäre es ihr eigenes.

1986 wurde der Hergenrather Eigenbau von Bauingenieur Heinrich Steffens und seinen Söhnen gegründet: „Das erste, was wir gemacht haben, war der Umbau des Haupthauses, ein Teil der heutigen Büroräume. Hier war damals meine Wohnung“, erinnert sich Heinrichs Sohn Gerd noch sehr genau. Ihm und seinem Bruder Daniel war damals schon bewusst, dass die Familie bereits seit dem 19. Jahrhundert eine enge Bindung zum Baufach oder zumindest zur Baubranche gepflegt hatte.

1890 leitete der Urgroßvater ein großes Bauunternehmen mit 100 Beschäftigten. Die Großeltern übernahmen das Unternehmen zwar nicht, verkauften aber Baumaterialien: „Ich weiß noch, wenn wir mal einen Tag lang zu Hause waren, meist an einem Schlechtwettertag, folglich nicht raus auf eine Baustelle konnten und notgedrungen das Lager aufgeräumt haben, hat Oma immer gefragt: „Jungs, habt ihr keine Arbeit?“ Die Schuppen aus der Zeit von 1906 bestehen übrigens auch heute noch. Sie dienen uns als Lager“, erzählen die Brüder, die beide eine handwerkliche Ausbildung absolviert haben.

Gerd Steffens hat sein Abitur in Bauzeichnung absolviert und in der Schreinerei Müllender seine berufliche Karriere begonnen. Daniel Steffens kommt

aus dem Heizungs- und Sanitärbereich: „Im Heizungs- und Sanitärbereich muss auf den Millimeter genau gearbeitet werden“, sagt er und erinnert sich, wie sie für ihr erstes Projekt außerhalb der eigenen vier Wände 1986 gleich vom Architekten gelobt wurden: „Das kommt nicht so oft vor. Ich denke, wir haben schon damals sehr auf Genauigkeit und Qualität geachtet. Zu diesem Zeitpunkt haben wir auch noch den Heizungs- und Sanitärbereich mit abgedeckt. Aber nur zwei Jahre lang.“ Seit 1988/1989 kümmern sich die beiden Brüder ausschließlich um Rohbauten: „Es wurde zu viel. Es hat keinen Zweck, alles selbst machen zu wollen“, sagt Daniel und weist darauf hin, dass sie gerne mit kleinen Subunternehmen aus der Region zusammenarbeiten.

Dabei sind die Gebrüder in ihrem eigenen Unternehmen schon seit vielen Jahren nicht mehr alleine. Das Unternehmen hat 20 Mitarbeiter: 13 Arbeiter und sieben Bürokräfte, die Tätigkeiten wie Planung, Verkauf und Buchhaltung ausführen. Sie kümmern sich unter

anderem um den Kauf von Wiesen und Grundstücken und bereiten die Pläne für die Verstärkungs- und Bauprojekte vor. Für die Brüder ist es fundamental, dass die Qualität aller errichteten Rohbauten stimmt, ganz gleich ob bei Umbauten, Industriegebäuden und Hallen oder Reihen- und Appartementhäusern: „Wir bauen immer so, als wäre es für uns selbst. Die Qualität steht vor dem Gewinn. Das Gebäude steht im Mittelpunkt“, unterstreicht Daniel Steffens, dass die Planung und die Begutachtung des Umfelds, vor allem des Bodens über Bohrverfahren, als unausweichlich gilt: „Natürlich sind Fachleute - Architekten - mitverantwortlich für die Stabilität. Letztlich trägt aber auch der Bauunternehmer die Verantwortung, schließlich ist er direkt vor Ort tätig. Und wir wissen, unsere Arbeit kann nur gelingen, wenn das Fundament stimmt.“ Doch ist die Beschaffenheit der Böden im Umkreis von 15 Kilometern nicht immer gleich? „Alleine in Hergenrath gibt es mindestens sechs verschiedene Untergründe, von massivem Stein bis zur

Auffüllung“, erläutern die Brüder aus langjähriger Erfahrung.

Diese Art der Ortskenntnis, gepaart mit einer gesunden Skepsis, die die Genauigkeit in der Überprüfung der Beschaffenheit fördert und die darauf aufbauende Planung, spiegelt sich in den abgeschlossenen Verträgen wieder.

Die Beschaffenheit des Bodens ist bei jedem Bau anders: Von Auffüllung bis Fels ist alles schon einmal dabei gewesen.


„Wir garantieren die im Vertrag festgelegte Arbeitsdauer. Wir wollen den gesetzten finanziellen Rahmen nicht überschreiten. Unerwünschte Mehrkosten sollen vermieden werden“, umschreibt Gerd Steffens das Kredo des Unternehmens, das auch auf der Internetseite nachzulesen ist: „Ihr Wohnhaus soll für Jahrzehnte gebaut werden. Voraussetzung ist eine vernünftige Planung, saubere Verarbeitung, Dichtigkeit der Keller, gut durchdacht, bequem

und natürlich gut isoliert.“

Dabei dürfe, so die Gebrüder, die Isolation und die Verglasung nicht für Engpässe im Budget sorgen und noch weniger die Lebensqualität beeinträchtigen. Die Dreifachverglasung ist Standard. Lüftungsanlagen werden seit Jahren eingebaut. Das Niedrigenergiehaus ist für die Hergenrather im Prinzip schon jetzt Standard. Bei all ihrem Interesse für die technischen Neuheiten, sei es wichtig, Produkte anzubieten, die den Kunden zufriedenstellen: „Das Gesamtpaket muss stimmen.“

Das setzen sie auch gerade in ihrem aktuellen Großprojekt um: das Unique in der Ortsmitte von Kelmis. „Fünf Jahre sind seit den ersten Planungen ver-

gangen“, freut sich Gerd Steffens, dass der große Aufwand um Kalkulation und Bau nun Schritt für Schritt auf ein Ende zugeht. Das Bauende ist noch in 2016 angepeilt. Dann können die Ärzte und Cafés im Erdgeschoss einziehen und die letzten Wohnungen in dem mehr als 3.000 Quadratmeter großen Komplex verkauft werden – erst dann sind sie sich sicher, dass sie auch im Jahr 2016 ihrem Motto wieder gerecht geworden sind: „Schlüsselfertig. Wir machen es möglich.“

 www.steffens-eigenbau.be

NACHGEFRAGT BEI ...

„Das Leben im Haus erhalten“

Mit welchen Herausforderungen sehen Sie die Baubranche unmittelbar konfrontiert?

Passivhäuser so zu kreieren, dass sie bezahlbar bleiben. Ab wann lohnt sich eine Wärmepumpe? Und ist dies auch noch der Fall, falls sie Bohrungen erforderlich machen sollte? Wann rentiert sich das Haus? Vor diesem Hintergrund macht es für uns zum Beispiel kaum Sinn, noch mehr zu isolieren als heute. Wir bauen Massivpassivhäuser. Wir erhöhen die Trägheit des Hauses, damit es sich nicht direkt aufheizt und genügend Masse da ist, um die Energie zu speichern. Grundtemperatur hält sich bei dicken Wänden. Es gibt keine größeren Temperaturschwankungen, wie man es aus den alten Blausteinhäusern kennt.

Welches Ihrer Projekte liegt Ihnen persönlich besonders am Herzen?

Wir haben am Hergenrather Bahnhof mit dem Bau eines Appartementgebäudes mit neun Wohnungen, Aufzug und Garage begonnen. Die Garage ist gerade bei uns im ländlichen Raum sehr wichtig. Der Bahnhof ist interessant geworden: Der Zug von Lüttich nach Aachen hält mittler-

weile jede Stunde. Die Wohnungen haben unterschiedliche Größen. Uns ist wichtig, die Verkaufspreise in unterschiedlichen Segmenten anbieten zu können. Durch den Bahnhof gibt es die Möglichkeit, die Städte ohne Auto zu erreichen.



Daniel Steffens, Mitbegründer

Warum nehmen Sie an der I.M.O. teil?

Wir haben noch nicht oft an Messen teilgenommen. In Hergenrath 2006 waren wir dabei. Es geht für uns nicht unbedingt um den direkten Verkauf, wir wollen in unserer Region präsent bleiben, indem wir auch in der Zukunft weiterhin Projekte entwickeln.



Bruchsteinhäuser werden regelmäßig gebaut.



Flache Dächer werden immer öfter gewünscht.



Keine Hausgröße schreckt die Brüder Steffens ab.



Doppelhaus in einer originellen Zusammenstellung.

Wohnungsbau: NOSBAU ist eine lokale Wohnungsbaugesellschaft mit gesellschaftlicher Verantwortung

Einblicke in die soziale Geschichte

● EUPEN
Warum benötigt die Gesellschaft öffentlich geförderten Wohnungsbau? Wie entstanden die „sozialen Wohnungsbaugesellschaften“? Wofür steht NOSBAU und was tut NOSBAU konkret, um auf die gesellschaftliche Entwicklung einzugehen?

Im 19. Jahrhundert besteht kaum gesundheitlich verträglicher Wohnraum für die arbeitende Bevölkerung. So entstanden zu Beginn des 20. Jahrhunderts die ersten „Arbeitersiedlungen“, welche durch die Bourgeoisie errichtet wurden und im Wesentlichen für die Beschäftigten der eigenen Fabriken erbaut wurden. Ab den dreißiger Jahren entstanden dann erste „Arbeitersiedlungen“ in Form von Reihenhäusern. Nach dem Zweiten Weltkrieg, in der Phase des Wiederaufbaus, wurden auch verstärkt Einfamilienhäuser errichtet, um insbesondere gegen „Barackenunterkünfte“ anzugehen und die nationale Gesundheit zu fördern. Um 1970 entstanden dann die ersten „Sozialwohnungen“, die sich nicht spezifisch nur an eine Bevölkerungsschicht richteten. Ähnlich verlief es auch in unserer Region.

Am 28. August 1922 stellt die Stadt Eupen fest, dass es 41 unwürdige und gesundheitsschädliche Wohnungen gibt. Gut ein Jahr später, am 10. August 1923 entstand sodann die „Baugenossenschaft Eupen“, die schon 1925 die erste „Arbeitersiedlung“, mit 50 Wohneinheiten, in der Gülcherstraße errichten ließ. Nicht viel anders war es in der Gemeinde Kelmis, die am 6. September 1928 an den Start ging. Im Gegensatz zu der Initiative in Eupen gründeten Gewerkschaften, Unternehmer (Vieille Montagne) und Handwerker die Genossenschaft „Nos-Cités“.

Aus diesen beiden Gründergesellschaften ging am 20. Dezember 2002 die heutige öffentliche Wohnungsbaugesellschaft NOSBAU hervor. Daher, der sicherlich bekannte aber nicht immer einfach verstandene Name unserer Immobilien-gesellschaft: NOS.BAU, abgeleitet von „NOS-Cités“ und „BAU-genossenschaft Eupen“.



NOSBAU ist auf dem Gebiet von neun Gemeinden für den öffentlichen Wohnungsbau zuständig, unter anderem im Norden der Deutschsprachigen Gemeinschaft.

Am Tag der Gründung zählte die Gesellschaft 1.387 Wohnungen und 300 Garagen. Heute bewirtschaftet NOSBAU 1.672 Wohnungen und kommerzielle Mietflächen, sowie 383 Garagen. In 15 Jahren wurden rund 300 neue Wohnungen geschaffen, um sehr konkret auf die wachsende Nachfrage des öffentlich geförderten Wohnungsbaus einzugehen. Weitere 102 Wohnungen befinden sich in der Bauphase, bzw. in Planung. NOSBAU ist zu einhundert Prozent Eigentümer all dieser Immobilien.

Erst 1998 entstand das wallonische Gesetzbuch des Wohnungswesens. Seit diesem Tag spricht man offiziell nicht mehr vom „SOZIALEN WOHNUNGSBAU“ sondern vom „ÖFFENTLI-

CHEN WOHNUNGSBAU“. Die Namensgebung sollte das bis dahin negativ stigmatisierte Bild der „Sozial- und Arbeiterwohnungen“ abwenden. Mit dieser neuen gesetzlichen Verankerung wurde der öffentliche Auftrag neu definiert. Ganz anders als viele Menschen glauben, gehen die Aktivitäten der NOSBAU weit über das Vermieten von „Sozialwohnungen“ hinaus. Zusätzlich zum Kerngeschäft, „bezahlbaren und angepassten Wohnraum für finanzschwächere Personen anzubieten“, baut und verwaltet NOSBAU auch kommerzielle Mietflächen, Parzellierungen und Mietwohnungen für den freien Wohnungsmarkt, zum Verkauf bestimmte Immobilien, führt Bauprojekte für Dritte aus und

verwaltet private Immobilien.

NOSBAU sieht auch als seinen Auftrag den Mietspiegel zu stabilisieren.

„Wir sehen uns als Nischen-Mitbewerber im hiesigen Immobiliengeschäft. Belgien, die Wallonie und insbesondere die ländlichen Gemeinden unseres Gebiets sind durch einen überdurchschnittlichen Anteil an Eigentumswohnungen geprägt. In der Wallonie sind drei von vier Haushalten Eigentümer, 16 Prozent des Wohnungsmarktes werden frei vermietet und nur sieben Prozent werden durch

öffentliche Träger verwaltet. (im Vergleich: Niederlande 35%, Deutschland 15%). Daher wännen wir uns nicht in Konkurrenz mit den privaten Vermietern, verstehen es aber auch als unseren Auftrag, den Mietspiegel „im Griff“ zu halten (bzw. zu bekommen), um Wohnarmut abwenden zu können. Wir sind der Meinung, dass ein konzertierter Mietspiegel gewinnbringend für alle ist.

Denn wird der private Mietspiegel künstlich hoch gehalten, führt das zu monatelangen Leerständen oder dazu, dass „Schrottimmobilen“ den Marktpreis bestimmen“, so der Geschäftsführer Xhonneux.

 www.nosbau.be

NACHGEFRAGT BEI ...

„NOSBAU ist auch ein guter Geschäftspartner“

Warum nimmt die öffentliche Wohnungsbaugesellschaft Nosbau an der I.M.O. teil?

Wir möchten uns erneut und neu im hiesigen Immobilienmarkt positionieren. Wir sind der Meinung, dass viele Menschen nicht ausreichend darüber informiert sind, wer Nosbau ist und was Nosbau tut. Wir sehen uns selber als ein Dienstleister an die Gesellschaft, in der der Mensch stets im Mittelpunkt steht.

Der Mensch im Mittelpunkt...?

Ja, abgeleitet von unserem Unternehmensziel verstehen wir unsere rund 1.700 Wohnungen als Zweck zum Mittel. Unsere Wohnungen sollen den Menschen ein Zuhause geben, in dem sie sich persönlich und gesellschaftlich entfalten können.

Worin sehen sie Ihre neue Positionierung?

Um unserem, vorher genannten, öffentlichen Auftrag nachkommen zu können, müssen wir unsere Marktposition besser verständlich machen. Gesellschaftliche Arbeit

kostet Geld. Dieses Geld können wir jedoch nur bedingt aus den Mieteinnahmen unseres Kerngeschäfts schöpfen.



Marc Xhonneux, Geschäftsführer

Daher ist es uns wichtig auch den Unternehmen und Eigentümern in unserem Einzugsgebiet näher zu bringen, dass Nosbau ein zuverlässiger und kompetenter Geschäftspartner ist, der mit qualifiziertem Personal und professioneller Vorgehensweise ein Stück zur Entwicklung der städtebaulichen und wohnungstechnischen Entwicklung in unserer Region beiträgt. Mittel- und langfristig sehen wir uns ganz konkret als das „Wohnungsbaukompetenzzentrum“ im Dreiländereck.

MIETER WERDEN



UNSERE WOHNUNG BALD DEIN ZU.HAUSE

IMMOBILIEN



DIE EIGENEN 4 WÄNDE, DEIN ZU.HAUSE

MIETER SEIN



ZUSAMMEN ZU.HAUSE

BUSINESS



WO WEGE ZUSAMMEN FINDEN, SIND WIR ZU.HAUSE

Allgemeine Bauunternehmung: LUBAU PGmbH setzt auf individuelle Beratung und persönliche Gespräche

Vom Durchbruch zum Passivhaus

● EUPEN
Erst seit dem 1. März 2016 hat sich LUBAU zu einer Personengesellschaft mit beschränkter Haftung (PGmbH) weiterentwickelt. Innerhalb von neun Jahren war der Weg von der nebenberuflichen Selbstständigkeit in eine Gesellschaft kontinuierlich und gleichmäßig. Von damals bis heute wird Geschäftsführer Marc Luchte von seiner Frau Sylvie in der Terminverwaltung und der Buchhaltung unterstützt: „Unser Einzugsgebiet liegt im Norden der Deutschsprachigen Gemeinschaft, Eupen, Raeren, Kelmis, Lontzen. Wenn ich meine Kunden nicht innerhalb von einer halben Stunde erreichen könnte, könnte ich meinen persönlichen Service nicht mehr gewährleisten“, ist die Kundenbetreuung für Marc Luchte das Erfolgsgeheimnis schlechthin.
„Mit meiner Gesellenausbildung zum Maurer hatte ich den Schritt gemacht, meine Leidenschaft zum Beruf zu machen“, erzählt der heute 45-Jährige Luchte über den Beginn seiner Handwerkskarriere. In einem Eupener Bauunternehmen arbeitete er sich bis zum Vorarbeiter hoch: „Der Beruf machte mir so viel Spaß, dass ich gerne auch nach Feierabend noch weiter arbeiten wollte“, erklärt er die Grundlage, auf der sich die Überlegungen zur Selbstständigkeit nährten.

Bei jedem weiteren Projekt lässt LUBAU seine Erfahrungen in die Beratung einfließen

„Wir haben es dann versucht. Das Prozedere kannten meine Frau und ich. Wir kommen beide aus einem Selbstständigenhaushalt“, betonen sie. Das war 2007. Im Alter von 36 Jahren gründete Marc Luchte so das heutige LUBAU. Das Selberdenken und eigene Ideen einfließen lassen zu können, galt als ausschlaggebend. Sein Ziel war es, kleinere Handwerkerarbeiten durchzuführen. Meistens wurden einfache Mauerdurchbrüche angefragt: „Bei Mauerdurchbrüchen muss man genau überlegen, was man ma-

chen muss. Ob es sich zum Beispiel um Wände handelt, die das Haus tragen oder nicht. Gerade in alten Häusern ist das im Besonderen und sehr achtsam nachzuvollziehen. Es war eine robuste und stabile Bauweise“, so Luchte über seine Erfahrungen in der Selbstverantwortung.
Bei jedem weiteren Projekt konnte LUBAU immer auch neue Erfahrungen in die Beratung der Kunden einfließen lassen. Aber seit seinem Beginn heißt persönliche Beratung nicht nur, dass Erfahrungswerte einfließen, sondern auch Kostenvoranschläge persönlich erklärt werden: „Die Leute sollen wissen, was sie kaufen“, erklärt Luchte.
In den ersten Monaten stiegen die Anfragen und wurden auch immer größer. Letztlich so groß, dass sie alleine und nach 17 Uhr nicht mehr zu stemmen waren. Daraufhin setzte Luchte seine Überlegungen zur Selbstständigkeit fort. Seine Selbstständigkeit meldete er zu einer

hauptberuflichen um; weiterhin mit dem Unternehmensnamen LUBAU: „Sicher wäre ein 40-Stunden-Job als Arbeitnehmer ruhiger, aber das einfache Nullachtfünfzehn wäre nicht unbedingt das was mich erfüllen würde! Die Selbstständigkeit ist mir wichtig, weil meine Ideen und Vorgehensweisen gefragt sind – die Kunden wollen ja meine Meinung hören und von meinen Fähigkeiten profitieren.“

LUBAU ist ein „zertifizierter Passivhaus Handwerker“-Betrieb.

Sein Angebot umfasst schon seit 2007 Um- und Anbauten, Mauerdurchbrüche, Pflasterungen von Einfahrten, Hauszüge und Terrassen, Renovierungen und Isolierfassaden. Zunächst nicht unbedingt gewollt, hat ihn aber die Nachfrage seiner Kunden überzeugt,

mittlerweile auch Neubauten zu errichten. Darüber hinaus bietet er die Koordination der Baustelle bzw. mit anderen Unternehmen an. Bei LUBAU ist die Beraterfunktion auch dann möglich, wenn ein Kunde sein Objekt ganz oder teilweise selber anfertigen möchte.
Das geht, weil sich LUBAU auf drei Mitarbeiter verlassen kann. Dazu zählen ein Trockenbauer, ein Maurer und ein Lehrling: „Seit kurzem verstärkt mein ehemaliger Ausbilder zum Maurer mit 36 Jahren Berufserfahrung das Team. Das ist auch ein weiterer Vorteil für uns und unseren Lehrling. Er sieht schon jetzt Vieles. Wir haben sehr breitgefächerte Aufgaben zu erledigen. Da muss er auch mal in anderen Bereichen mit Hand anlegen und unterstützen. Mir ist wichtig, dass er vielseitig ausgebildet wird“, sagt Marc Luchte, der auch die Winterkurse der Maurer im ersten und zweiten Lehrjahr am Zentrum für Aus- und Weiterbildung des Mittelstandes

(ZAWM) in Eupen betreut.
Er gibt sein Wissen gerne weiter. Ihm ist aber auch bewusst, dass er und seine Mitarbeiter selbst auf dem neusten Stand bleiben und mit den Entwicklungen mitgehen müssen. Zuletzt wurde LUBAU zu einem „zertifizierten Passivhaus Handwerker“-Betrieb: „2021 wird die Passivbauweise in der Wallonischen Region Pflicht bei Privatbauten. Ich möchte schon jetzt vermitteln, dass Passivhausbauweise nicht nur mit Holz funktioniert, sondern auch mit Steinen in Massivbauweise erreicht werden kann. Es sind Häuser mit sehr guter Isolation und dadurch minimalem Verbrauch.“

Dieses Wissen ermögliche ihnen, stets auf dem neuesten Stand die Kunden zu beraten. Neben dem klaren und offenen Umgang bei den Kostenvoranschlägen schaffe und stärke dies das Vertrauen: „Die Kunden schätzen pünktliche und gute Arbeit. Ich garantiere die höchste Qualitätsstufe“, freut sich Marc Luchte auf die Immobilienmesse, wo er ungezwungen seine Kunden begrüßen und potentielle neue Kunden kennenlernen darf.



NACHGEFRAGT BEI ...

Ohne Weiterbildung nicht zukunftsfähig

Welchen Herausforderungen sehen Sie gegenwärtig entgegen?

Ich glaube, wir haben eine top Firma mit sehr guten Mitarbeitern. Es macht mir sehr viel Spaß mit jedem Einzelnen zusammenzuarbeiten. Die Umstellung auf den Passivhausstandard ist in jedem Fall auch für uns eine Herausforderung. Ich habe an Schulungen teilgenommen und bin nun ein zertifizierter Passivhaus-Handwerker. Meine Mitarbeiter und ich werden an weiteren Schulungen und Weiterbildungen teilnehmen. Was das Unternehmen direkt betrifft, haben wir jetzt einen großen Schritt gewagt und es als PGmbH eingetragen.

Was wollen Sie Ihren Auszubildenden mit auf den Weg geben?

Ich möchte mein Wissen weitergeben. Unsere Auszubildenden sehen viele verschiedene Arbeiten – und legen auch über ihr Lehrfach hinaus mal Hand an. Sie bekommen auch die Chance zu Weiterbildungen. Ohne diese wären wir nicht zukunftsfähig. Ansons-

ten ist es wichtig, dass sie motiviert sind und Spaß an ihren Aufgaben haben.



Marc Luchte, LUBAU-Gründer und Geschäftsführer

Warum nehmen Sie an der I.M.O teil?

Die I.M.O. ist die erste Bau-messe an der wir überhaupt teilnehmen. Sie gibt uns die Möglichkeit unser Unternehmen der Öffentlichkeit zu präsentieren - ganz ohne Termin-druck. Zudem stimmt sie mit unserem Ideal des persönlichen Kontakts überein. Sie erlaubt uns potentielle Kunden persönlich kennenzulernen.



Marc Luchte (v.l.) mit seinem Team: Gerd, Dany und Valentin bei der Arbeit. Den LUBAU-Slogan haben sie immer mit dabei: „Viel Gefühl für Ihr Zuhause“.



Ein ganz spezieller Wunsch: ein Blaustein-Parkplatz.



Mit Mauerdurchbrüchen hat Marc Luchte angefangen.



LUBAU richtet auch statisch-gesicherte Bodenplatten ein.



Terrassenarbeiten führt LUBAU regelmäßig durch.

Einrichtung: Villa Romana zeigt auf 4.000 Quadratmetern komplette Wohnwelten für den IN- und OUTDOOR-Wohn- und Essbereich

Ein bisschen Urlaub vom Alltag

● EUPEN

Kein Zweifel: Seit einigen Jahren präsentiert das Eupener Möbelhaus „Villa Romana“ die mit Abstand schönsten Sommer- und Winterausstellungen der Euregio. Aber das ist nicht das Einzige, was das Einrichtungshaus in der Industriestraße 38 in Eupen von vielen anderen Möbelgeschäften zwischen Liège, Maastricht, Roermond, Düsseldorf, Köln und St. Vith unterscheidet. Villa-Romana-Geschäftsführerin Caroline Rom (43): „Entsprechend unserem Motto ‚We make you feel at home‘ sollen sich unsere Kunden schon bei uns im Geschäft wie zu Hause fühlen und die Suche nach dem passenden Möbelstück wie einen kleinen Urlaub vom Alltag erleben. Uns geht es darum, dass der Kunde ein Zuhause bekommt, in dem er sich wohlfühlt.“

Mit den verschiedenen Wohnwelten für den In- und Outdoorbereich soll vor allem vielbeschäftigten Menschen, denen schönes Wohnen wichtig und etwas wert ist, geholfen werden, ihre ganz persönlichen Vorstellungen von „ihrem“ Zuhause umzusetzen. Caroline Rom weiter: „Dabei sind uns qualifizierte Beratung und Service wichtiger als schnelle Verkäufe.“ Interessant dabei: Bei Villa Romana kann sich der Kunde seinen Verkaufsberater selber aussuchen und gegebenenfalls sogar einen festen Termin mit ihm vereinbaren. Wer sich mehr für künstlerische Aspekte interessiert, ist hier genauso gut aufgehoben wie derjenige, der sich mehr für technische Fragen interessiert. Und manchmal findet ein Kunde einen der fünf Verkäufer auch einfach nur sympathisch und wählt deshalb seine Beratung.

Kein Wunder also, dass immer mehr Interessenten auch von weit her nach Eupen kommen, wenn sie nach Inspirationen für ihr Zuhause suchen, Möbel und Accessoires für den Wohn- und Essbereich finden oder sich über neue Einrichtungstrends informieren wollen.

Caroline Rom entstammt der belgischen Möbel-Dynastie Rom, die seit mehr als 50 Jahren Möbel produziert. Sie wuchs im wahrsten Sinne des

Wortes mit Möbeln auf, was ihr außergewöhnliches Knowhow in Sachen Möbel und Einrichtung erklärt. Im Anschluss an die Oberschule studierte sie in Lüttich Architektur und gründete nach erfolgreichem Abschluss zunächst eine Baufirma. Die einzigartige Kombination aus familiär geprägter Erfahrung und Kreativität, per Studium erworbener Qualifikation sowie angeborener Leidenschaft für schöne Einrichtungen kam ihr dann auch bei der Gründung des Möbelgeschäfts „Villa Romana“ vor elf Jahren zugute. Die fünffache Mutter: „Für mich ist Villa Romana Beruf und Berufung zugleich, weil ich in unseren zweimal pro Jahr wechselnden Ausstellungen alles zeigen kann, was ich in meinem Leben gelernt habe und was mir selbst wichtig ist.“

Die von den Eltern geerbte Leidenschaft für Möbel teilt sie mit ihren Geschwistern: Bruder Paul leitet die Firma ROM und Schwester Anne ist Chefin von

MOBITEC. Alle drei Firmen haben in Eupen ihren Sitz. Die Bilanz dieses „Lebens für Möbel“ lässt sich sehen: Die ROM AG ist Belgiens erfolgreichster Sofafabauer, die Firma MOBITEC Belgiens erfolgreichster Stuhlhersteller und Villa Romana hat Belgiens schönste Möbelausstellung.

Klar, dass es nirgendwo sonst eine vergleichbare Kombination von Auswahl, Service und Preisen für ROM-Sofas und –Sessel bzw. MOBITEC-Stühle und Tische gibt. Und das Besondere an den familieneigenen Produkten: Der Kunde bestimmt selbst, wie sie aussehen sollen: Bei den ROM-Sofas entscheidet er, wie groß das Sofa sein soll, welche Funktionen es haben, mit welchem Material es bezogen und in welchem Farbton es geliefert werden soll. Und bei den MOBITEC-Stühlen bestimmt er nicht nur Sitzhöhe und Stuhlform, sondern auch Material und Farbe der Stuhlbeine sowie den Be-

zug (Stoff oder Leder) – falls erwünscht kann er sie sogar mit einem Stoff beziehen lassen, den er selbst mitbringt.

Klar, dass auch bei Villa Romana Kundenorientierung und Service eine wichtige Rolle spielen: Lieferung und Montage der Möbel erfolgen im Umkreis von 150 Kilometern um Eupen herum kostenlos, europaweit zum Selbstkostenpreis. Kunden, die bereits mehrfach bei Villa Romana eingekauft haben, können Möbel auch mal zur Probe bei sich aufstellen. Caroline Rom: „Damit sie auch wirklich sicher sein können, die richtige Wahl getroffen zu haben.“ Das Wichtigste aber ist für sie, dass niemand zum Kauf gedrängt oder „überredet“ wird: „Wir sehen unsere Aufgabe vor allem darin, die Kunden gut zu beraten und lassen ihnen deshalb bewusst Zeit zur Entscheidung.“ Wer will, kann nach einem gemütlichen Bummel durch die verschiedenen IN- und OUTDOOR-Wohnwel-

ten an der Bar einen Kaffee oder Tee trinken und die besondere Atmosphäre der Ausstellung auf sich einwirken lassen, die Villa Romana von großen Einkaufszentren unterscheidet. Caroline Rom: „Ein Besuch bei Villa Romana soll wie ein klei-

ner Urlaub zwischendurch sein.“

 www.villaromana.be

NACHGEFRAGT BEI ...

„Der Garten wird immer mehr zum Wohnraum“

Worauf achten Sie bei der Auswahl Ihrer Produkte?

Wir beziehen unsere Möbel bevorzugt aus den Benelux-Ländern und Frankreich, wobei wir auf ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, Produktqualität, Wohlfühlfaktor und Lifestyle-orientierte Ausstrahlung sowie Kundenservice seitens der Hersteller achten – das sind wir unseren Kunden einfach schuldig! Und wir machen nur, worin wir wirklich gut und Experten sind – und das ist der Wohn- und Essbereich. Bei Küchen beispielsweise verweisen wir auf Anbieter in der Nachbarschaft.

Villa Romana hat den Ruf, teurer als andere Geschäfte zu sein. Stimmt das?

Nein, das stimmt überhaupt nicht. Nur weil wir nicht mit Prozenten arbeiten, sind wir nicht teurer als andere. Im Gegenteil: Sie werden in keinem anderen Möbelhaus eine bessere Kombination von Preisen, Auswahl und Service für Möbel der familieneigenen Unternehmen ROM und MOBITEC finden als bei Villa Romana. Aber auch andere Markenprodukte haben bei uns immer attraktive Preise – sonst würde bei den Möglichkeiten des Preisvergleichs im Internet niemand mehr bei uns kaufen. Und in unserem Lagerverkauf kommen selbst ausgebuffte Schnäppchenjäger auf ihre Kosten.

Gibt es bei den Gartenmöbeln einen neuen Trend?

Immer mehr Menschen entdecken Garten und Terrasse als zusätzlichen Wohnraum. Während man früher hier einfach ein paar Plastikstühle um einen Tisch herum gruppierte, „baut“ man heute ganze Sitz- und Wohnlandschaften im Freien auf: witterungsbestän-



Caroline Rom,

Geschäftsführerin



Die Veranda wird immer wohnlicher.



Das Wohlfühlen steht für Villa Romana im Mittelpunkt.



Aus der Familie Rom haben sich drei Firmen gegründet.



Die Firma Rom stellt viele Sofas für Villa Romana her.

Makler: EU-Immobilien bieten ganzheitliches Angebot in Ostbelgien – und fundierte Erklärungen der Inhaberin mit juristischer Erstausbildung

Unabhängig auf vier Säulen

● **EUPEN**
eulImmobilien wurde 1999 von Rainer und Bettina Rathmes-Leeman gegründet. Die beiden Inhaber und Geschäftsführer haben die in der Klosterstraße angesiedelte Agentur zu dem gemacht, was sie heute ist: „Das einzige Immobilienmaklerbüro in Ostbelgien mit einem ganzheitlichen Angebot, das von vier Säulen getragen wird“, so Rainer Rathmes. Im Laufe der vergangenen 16 Jahre wurde das Team um Rainer und Bettina Rathmes-Leeman stetig durch ausgebildete Maklerfachkräfte erweitert und zählt heute ein fünfköpfiges Team.

„Auch nach Abschluss eines Verkaufmandats stehen wir mit Rat und Tat zur Seite“, sagen die Geschäftsführer.

Die erste Säule ist die Tätigkeit als Bauträger. Hier fungieren eulImmobilien um Rainer und Bettina Rathmes mit ihrem fünfköpfigen Team als Projektentwickler für Bauvorhaben. Die ausgebildete Juristin Bettina Rathmes-Leeman erklärt dazu: „Unsere Besonderheit ist in diesem Bereich die Parzellierung. Wir kaufen Grund und Boden, erschließen ihn komplett, teilen die Grundstücksgröße ein und verkaufen das Ganze an Bauwillige, Privatleute oder Unternehmen.“ Die Erwerber können - unter Berücksichtigung der einzuhaltenden Richtlinien in den Parzellierungsvorschriften - frei auswählen, wer ihr Bauvorhaben umsetzt, sprich den Architekten, Bauträger, usw... „Selbstverständlich bieten wir dem Bauherrn ebenfalls den Service „schlüsselfertig“ zu kaufen, sollte er dies wünschen. Alles aus einer Hand zu erhalten ge-

währleistet einen perfekten Rundumservice. Die Bezeichnung „schlüsselfertig“ definiert die komplette Abwicklung des Ankaufs einer Immobilie von der Planung über den Bau bis hin zur Finanzierung. „Für den Bauherrn die bequemste Art, sein Eigentum bezugsfertig zu erwerben“, erklärt Rainer Rathmes.

1996 wurde die Sibel & Co AG speziell für den Bereich der Entwicklung von Immobilienprojekten gegründet. Zu den bereits umgesetzten Projekten zählen unter anderem die Residenz Klosterhöfchen, Gospertshöfchen und die Residenz „Gut Schnellewind“ in Eupen. Hinzuzählen sind auch die Parzellierung Herrenpfad und Kleine Trüchstein in Eupen-Kettenis sowie die Parzellierung an der Bergstraße in Lontzen.

Die zweite Säule im Unternehmensprofil ist die Maklertätigkeit. „Es versteht sich von selbst, dass unsere Makler sich ausreichend Zeit nehmen, um eine Immobilie korrekt einzuschätzen. Mit einem realistischen Verkaufspreis an den Markt zu gehen, erhöht enorm die Verkaufschancen und zahlt sich letztendlich aus. Dank einer fundierten Einschätzung steht der positiven Vermarktung einer Immobilie nichts mehr im Wege“, so Rathmes.

Die dritte Säule umfasst die Haus- und Objektverwaltung. Hierzu zählt die Verwaltung von Mehrfamilienhäusern, der Hausmeister-Service, die Kontrolle von Hausnebenkosten bis hin zu Buchhaltung und allen anfallenden Tätigkeiten rund um eine Eigentümergemeinschaft.

Als vierte Säule sehen Bettina und Rainer Rathmes sowie ihr Maklerteam die umfangreiche Beratung, vom ersten Kundenkontakt über die komplette Abwicklung des Mandates bis zum erfolgreichen Verkauf bzw. Vermietung. „Es kommt nicht selten vor, dass nach dem Einzug neue Fragen aufkommen, technischer und juristischer Natur. Auch nach Abschluss eines Verkaufsmandates ist es

für uns eine Selbstverständlichkeit, den Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Solche Beratungsgespräche sind natürlich kostenlos“, betont die Geschäftsführerin.

Ein weiteres sehr nennenswertes Plus ist die Mehrsprachigkeit der Geschäftsführer und Makler. In unserer Region ist dies ein Muss. Jeder Kunde kann ohne weiteres in deutscher, französischer, flämischer und englischer Sprache empfangen werden. Durch die Mehrsprachigkeit vermitteln wir unseren Kunden die gewünschte Sicherheit, bei der Auswahl ihrer Immobilie die richtige Entscheidung treffen

zu können. Vor allem die juristische Hilfe sowie die unabhängige Beratung bei allen Fragen rund um Investitionen und Finanzierung sind Angebote, die für uns im Mittelpunkt stehen. Unsere Kunden sollten in umfänglicher Kenntnis der Sachlage entscheiden. Dazu gehört insbesondere das Wissen, welche Kosten juristischer Art auf sie zukommen oder was bei einem Weiterverkauf beachtet werden muss“, fasst Bettina Rathmes-Leeman zusammen.



www.eulimmobilien.be



Rainer Rathmes (3.v.l.) und Bettina Rathmes-Leeman (4.v.l.) haben 1999 eulImmobilien gegründet. Sie beschäftigen heute fünf Mitarbeiter.



Die neue Residenz „Eupen Mitte“ in der Klosterstraße.



Ein Fachwerkhaus aus dem 18. Jahrhundert in Kelmis.



Eine Landhausvilla mit vier Schlafzimmern in Raeren.



Erdgeschosswohnung mit Innenhof-Terrasse in Malmedy.

NACHGEFRAGT BEI ...

„Ostbelgien ist ein stabiler Markt“

Warum ist eulImmobilien nicht mehr Lizenzpartner von Engels & Völkers?

Wir haben in den vergangenen Jahren durch das Franchising System mit Engel & Völkers viele Kontakte geschaffen. Bei Engel & Völkers steht jedoch der internationale Markt im Mittelpunkt. eulImmobilien setzt zusätzlich zum internationalen Markt seinen Fokus fortan auf den lokalen Markt, um die Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer zu optimieren. Wir sind Dienstleister und unterstützen unsere Kunden optimal.

Wie hat sich der Markt entwickelt? Gibt es Herausforderungen?

Es gibt keine Immobilienblase. Ostbelgien ist ein stabiler Markt. Denn obwohl der Preis stetig steigt, ist die Nachfrage sehr hoch. Neubauten werden gut verkauft. Es gibt ein großes Interesse bei jungen Familien, Eigentum zu schaffen. Zum Weitervermieten sind mehr und mehr Investitionsobjekte gefragt. Dabei handelt es sich meistens um Neubauwohnungen. Immobilien sind nach wie vor ei-

ne sehr sichere Investition. Ich bin überzeugt, dass Immobilien zu einer breitgestreuten Anlage nach wie vor dazu gehören.



Bettina Rathmes-Leemann, Inhaberin und Geschäftsführerin

Warum nehmen Sie an der I.M.O.-Messe teil?

Wir kümmern uns um Verkauf und Vermietung, wir sind Bauträger und Hausverwalter. Wir decken den gesamten Markt ab. Wer, wenn nicht wir, sollte bei der Ostbelgischen Immobilienmesse dabei sein? Unsere Kunden erwarten von uns, auf der Immobilienmesse empfangen zu werden. Selbstverständlich wollen wir unser Angebot auch allen anderen Besuchern präsentieren.

Installateur: Für Heizungs- und Sanitäreinrichtungen ist die Dieter Hendriks AG der richtige Partner

Reinigt auch Lüftungsanlagen

● **EUPEN**
1990 gründete Dieter Hendriks sein eigenes Heizungs- und Sanitärunternehmen. In den vergangenen 27 Jahren hat sich das Unternehmen zu einer Aktiengesellschaft weiterentwickelt und wird heute von Dieter Hendriks und seinem Sohn Kevin geleitet. Mit ihren zwei Mitarbeitern sind sie sowohl im Eupener und Eifeler Raum als auch in den nahegelegenen Städten Verviers und Lüttich sowie in Brüssel unterwegs, um die neueste Technik aus dem Heizungs- und Sanitärbereich einzubauen: In der Region sind wir ganzheitlich sehr gefragt“, erzählt der 21-Jährige und liefert den Grund für die Nachfrage im französischen Landesteil gleich mit: „Wir haben uns auf die Sanierung von Altbauten spezialisiert. Hier können wir zu guten und vernünftigen Preisen arbeiten. Im Neubaubereich sind wir fast ausschließlich für Privatkunden unterwegs, für die eine solide Installation der Grundstein ihres Eigenheims ist.“ Möglich ist diese Arbeit für die Dieter Hendriks

AG auch durch die intensive Partnerschaft und Vertretung von Viessmann. Diese währt schon seit 15 Jahren: „Es war eher Zufall, dass wir zu Partnern wurden. Ein guter Zufall. Viessmann stellt hochwertige Produkte her. Die Produkte und die Firma sind solide und zuverlässig. Man hat vernünftige und direkte Ansprechpartner. Die Ersatzteile kann man ohne großen Verwaltungsaufwand in der Industriezone Les Plennes besorgen“, schwärmt der Geschäftsführer von der fruchtbaren Zusammenarbeit.
Dadurch blickt Kevin Hendriks der Zukunft und der sich im Gang befindlichen Entwicklungen und Herausforderungen optimistisch entgegen: „Es ist uns wichtig, die erneuerbaren Energien voranzubringen, dazu zählen besonders im Neubausektor die Wärmepumpe sowie eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. Dabei sind Veränderungen rund um die erneuerbaren Energien oft ein Subventionsproblem und stets eine Budgetfrage.“ Aber die Hendriks AG ist gut aufgestellt,



Immer mehr Kunden steigen auf moderne Anlagen um, um Energiekosten zu sparen.

insbesondere, was Lüftungsanlagen und deren Reinigung angeht. Lüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung müssen regelmäßig gereinigt werden. In den Luftkanälen setzen sich Staub und im schlimmsten Fall Bakterien ab, welche langfristig für gesundheitliche Probleme sorgen können.

Zwei Mal jährlich werden Lüftungsanlagen gewartet.

Um eine langlebige Funktionstüchtigkeit zu garantieren, ist der Austausch der Filter, zwei Mal jährlich notwendig. Je

nach Härtegrad der Verschmutzung müssen die Rohre nicht nur gereinigt, sondern desinfiziert werden: „Eine vollständige Wartung der gesamten Anlage ist spätestens nach fünf bis sieben Jahren notwendig, um Schimmelbildung und Atemwegserkrankungen keinen Vorschub zu leisten“, weiß Hendriks, der sich zum Abschluss nochmal aufs Badezimmer bezieht: „Exklusive Badezimmer sind mehr und mehr schlüsselfertig gefragt.“

 www.facebook.com/DieterHendriksAG

NACHGEFRAGT BEI ...

Unbekannter Installateur wurde Viessmann-Partner

Wie sind Sie zu einem Partner von Viessmann geworden?

Mein Vater hat in seinen Anfängen einige Marken vertrieben, jedoch hat die Marke Viessmann sich für uns als klarer Marktführer in Sachen Qualität und Service herauskristallisiert. Da wir stets den Anspruch an uns selbst haben, den bestmöglichen Kundenservice zu bieten, führt für uns einfach kein Weg an der Firma Viessmann vorbei. Gerade als kleines Familienunternehmen legen wir viel Wert auf einen persönlichen Umgang, dies zählt auch für unsere Lieferanten.

Was ist Ihnen besonders wichtig, wenn Sie an Ihre Produkte und Ihre Kunden denken?

Es ist uns wichtig, dass die Produkte, die wir installieren, hochwertig sind. Dabei sind die Anschaffungskosten im Vergleich zu Mitbewerbern etwas höher, jedoch können die Kunden Folgekosten für Reparaturen oder Nachbesserungsarbeiten deutlich reduzieren, weil sie in ein robustes Gerät investieren, von dem sie sich sicher sein können, dass wir, die Firma Dieter Hendriks AG, auch nach Verkauf, mit dem bestmöglichen Kundenservice für sie da sind. Ansonsten



Kevin Hendriks, Handwerker aus Leidenschaft

können wir auf alle Kundenwünsche eingehen, egal ob Reparatur, Instandsetzung oder komplette Installationen.

Warum nehmen Sie an der ersten Ostbelgischen Immobilienmesse teil?

Viele Leute haben alte Viessmann-Geräte zu Hause oder sind ebenfalls von Viessmann überzeugt und suchen einen kompetenten Ansprechpartner für ihr Vorhaben. Wir wollen darauf hinweisen, dass wir Viessmann-Partner sind, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Heizungsbau. Außerdem halten wir die I.M.O für eine tolle Initiative, welche die Weiterentwicklung unserer Region widerspiegelt.



Hauptsächlich sind die Mitarbeiter im Heizungskeller tätig.

Energie: Viessmann produziert seit 100 Jahren Heizungs-, Industrie- und Kühlungsanlagen

Immer effiziente Lösungen

● **ZAVENTEM/BRÜSSEL**
Viessmann ist ein Familienbetrieb, der gegenwärtig weltweit mit insgesamt 11.500 Mitarbeitern tätig ist. Geführt wird das deutsche Unternehmen 99 Jahre nach seiner Gründung, im Jahr 1917, in dritter Generation von Prof. Dr. Martin Viessmann. Seinen Hauptsitz mit Produktionsstandort hat es nach wie vor in Allendorf (Eder) in Hessen und zu Belgien hat das Unternehmen eine sehr enge Beziehung: „Belgien war das erste Land in das Viessmann vor 52 Jahren seine selbst entwickelten Heiztechnik-Produkte exportiert hat“, erzählt der für das deutschsprachige Gebiet und einen Teil der Wallonie zuständige Vertreter Patrick Dode-mont.
Mittlerweile beträgt der Exportanteil des Unternehmens 56 Prozent und es betreibt 22

Produktionsgesellschaften in elf Ländern sowie 74 Ver-teiler-gesellschaften und Repräsentation bei 120 Niederlassungen weltweit.

Der Exportanteil von Viessmann beträgt 56 Prozent. In elf Ländern ist das deutsche Unternehmen aktiv.

„Das gesamte Leben funktioniert mit Energie. Eine angenehme Wärme und Kühle, kraftvolle Dampfgeräte und eine selbst erzeugte Elektrizität liegen sowohl dem individuellen Wohlfühlen als auch der Dynamik einer starken Industrie zugrunde. Die Viessmann-Produkte antworten auf all diese Bedürfnisse und unter-

schiedlichen Erwartungen.“

Die Viessmann-Produkte decken die Bereiche Wärmeerzeugung, Klimatisierung und Lüftung, Kältetechnik und dezentrale Stromversorgung ab. Sie sind zudem vielfach technologische Vorreiter und können komfortabel und effizient über Smartphone gesteuert werden. Anwendungsbereiche sind Wohnungen, Appartementgebäude, Arbeitshallen und Produktionsstätten, im industriellen, privaten und öffentlichen Sektor, sowohl für die Renovierung als auch für den Neubau.

Die Produktvielfalt ist hervor-stechend: individuelle, effiziente Anwendungen mit Leistungen von 1,0 bis 120.000 kW: Hybridgeräte, Heizöl- und Gasbrennwertkessel, Block-Heizkraftwerke, Wärmepumpen, Festbrennstoffkessel für Pellets, Scheitholz und Hack-

schnitzel, solarthermische Systeme, Photovoltaikanlagen und Warmwasserspeicher. Für Partner aus der Industrie stellt Viessmann Generatoren für Wärmeproduktion bis 120 Megawatt (MW), Kälteproduktion bis 2 MW, Dampf bis 120 t/h und Elektrizität bis 50 MW her. Produkte aus diesen Bereichen sind beispielsweise Dampfheizkessel, Warmwasserheizkessel, Wärmerückgewinnung und Biomasse-Heizkraftwerke. Sogar Kühlschränke und Tiefkühltheken, die in jedem Supermarkt zu finden sind stellt Viessmann her, und kümmert sich um deren Wartung.

 www.viessmann.be



Finanzierung: St.Vither Unternehmen Schmatz & Partners ist seit 2011 in Eynatten vertreten

„Wir sind auch im Eupener Raum aktiv“

● **St.VITH/EYNATTEN**
Wie viel Eigenkapital brauche ich? Ist mein Wunschprojekt finanziell machbar? Welche Möglichkeiten habe ich, das Projekt von der Steuer abzusetzen? Welche weiteren Steuervorteile sollten in meinem Fall beachtet werden?
Vier Fragen, die Schmatz & Partners gerne ausführlich und im Detail mit seinen Kunden am Hauptsitz in St.Vith, für Luxemburger Interessenten in Weiswampach und für Personen aus dem Eupener Raum in Eynatten bespricht. 21 kompetente und hochmotivierte Mitarbeiter kümmern sich um die Finanzierungs- und Versicherungsbedürfnisse ihrer Klienten, mit juristischer Rückendeckung.
Dabei ist „Schatz“ seit der Gründung als Versicherungsbüro durch Jean-Baptiste Schmatz 1927 selbstständig und unabhängig. Erst im Jahr 2000 wurde der Unternehmensname in „Schatz & Partners“ abgeändert.
Das Angebot erstreckt sich aktuell hauptsächlich auf den Vertreter AXA für die klassischen Bankgeschäfte. Für die Anlage- und Versicherungsaktivitäten kann Schmatz & Partners auf mehrere namhafte Partner zurückgreifen: „Versicherungen, Anlagen oder Kreditvereinbarungen beruhen auf gegenseitigem Vertrauen. Wir trumpfen mit unserer professionellen Beratung und haben eine hohe Kompetenz in Fragen des Steuerwesens in Bezug auf die stetige und an die jeweilige individuelle Lebenssituation

angepasste Kreditoptimierung“, erklärt der Geschäftsführer Olivier Schmatz.
Dabei geht es um den Rechtsschutz, den Zahlungsrhythmus und das Steuerwesen: „Insbesondere für selbstständige Unternehmer können wir die Situation steuerlich optimieren. Es gibt verschiedene innovative Möglichkeiten, eine Finanzierung für Privatbauten zu ermöglichen und ganz speziell für Selbstständige. Ganz besonders, wenn es um Freiberufler geht, können wir zudem im Zinsbereich gute Angebote machen“, umschreibt Schmatz den Begriff Optimierung etwas näher.
Schatz & Partners setzt auf persönliche Ansprechpartner - in jeder seiner drei Filialen.
Dazu setzt Schmatz & Partners auf persönliche und direkte Ansprechpartner, in allen drei Filialen: „Viele andere Banken haben nur noch Automaten, da bleibt die Beziehung zum Kunden meist auf der Strecke“, kann sich Schmatz solch eine Ausrichtung nicht so recht vorstellen und fügt hinzu: „Es ist für uns wichtig, dass die Dienstleistungen in unserem Bereich persönlich bleibt, damit der Kunde stets gut beraten wird und die Dienstleistung erhält, die er verdient. Damit soll der Kunde weiterhin alle Vorteile bei Schmatz & Partners genießen können, sei es durch



Das Backoffice von Schmatz & Partners befindet sich an der Malmedyer Straße in St.Vith.

die optimierte Beratung der Grenzgänger, die Erreichbarkeit der Berater oder durch unseren 24-Stunden-Unfallservice.“
Das Backoffice steht in der Malmedyer Straße in St.Vith, in schnell erreichbarer Nähe für die anderen Filialen und für die Kunden vom Eupener Land bis Luxemburg: „Auf Wunsch kommen die Ansprechpartner auch direkt zu ihren Kunden nach Hause“, betont Olivier Schmatz.
www.schmatz.be

Bauträger: HOB Immo wurde im Oktober 2015 in Luxemburg gegründet

Zukünftig auch in Belgien bauen

● **WEMPERHARDT**
HOB Immo ist im Oktober 2015 von Marc Bingen und Nico Schilling gegründet worden. Mit sieben Mitarbeitern sind sie in Luxemburg im Bereich Bau, Verkauf und Vermietung von Wohnungen und Häusern tätig: „Im Bau arbeiten wir mit regionalen Unternehmen zusammen. Hier stimmt die Qualität“, sagt der Geschäftsführer mit Erfahrung in verwandten Branchen: Er war mehrere Jahre als Bankberater tätig. Dort war er für die Kreditvergabe im Immobilienbereich verantwortlich. Weil ihm die Immobilienbranche zusagte, wechselte er zu einer Immobilienagentur.
2015 fassten Bingen und Schilling den Entschluss, es mit einer eigenen Firma auf dem Markt zu versuchen. Dabei sieht Bingen seine HOB Immo nicht als Immobilienagentur: „Unser Unternehmen ist auf die Umsetzung von Immobilienprojekten im Großherzogtum Luxemburg spezialisiert. Das bedeutet, dass wir weder eine luxemburgische Immobilienagentur, noch eine Baufirma sind. Wir sind also ein selbstständiger Bauträger, der seine Partner aus freiem Ermessen und auf Vertrauensbasis auswählt. In Belgien verfügen wir über eine IPI-Zulassungsnummer, was bedeutet, dass wir dort als Immobilienagentur arbeiten“, erklärt Bingen. Der Hauptbaupartner ist inzwi-

schen das Bauunternehmen Schilling geworden: „Wir begleiten einen Bau von A bis Z. Das Gleiche gilt auch für die Begleitung der Kunden. Wir sehen darin unsere Qualität. Mit der Schlüsselübergabe ist alles fertig. Wir schauen auch zusammen mit Kunden, ob Vorrichtungen eingebaut werden sollen, um später noch eine Alarmanlage oder andere zusätzliche Elemente installieren zu können“, ergänzt die in Lüttich ausgebildete technische Direktorin Kathleen Gross.
Erst seit drei Monaten ist HOB Immo auch in Belgien aktiv, aber nur im Verkauf und in der Vermietung. Im Angebot liegen Objekte von Eupen bis Lüttich und auch in Brüssel: „Wir sind offen dafür, langfristig auch in Belgien zu planen und zu errichten. Für Belgien haben wir mit Jean-Marc Pa-

haut einen eigenständigen Makler, der auch dem Berufsverband IPI angeschlossen ist. Er blickt auf 35 bis 40 Jahre Berufserfahrung zurück und hat belgienweit viele Kontakte. Seine Stärke ist, dass er den Überblick über die gesamte Gesetzgebung hat und sich dadurch Neuerungen schnell aneignen kann“, schwärmen Gross und Bingen. So war für die Rundum-Betreuung der Kunden die Zusammenarbeit mit dem Bank- und Versicherungsexperten Schmatz & Partner seit vergangenen Dezember ein logischer Schritt für das noch sehr junge Unternehmen.
www.hob.lu



Pläne gehören zu jeder Teambesprechung dazu.

NACHGEFRAGT BEI ...

„Mit Schmatz & Partners haben wir einen werteorientierten Partner gefunden“

Worin sehen Sie die aktuellen Herausforderungen auf dem ostbelgisch-luxemburgischen Immobilienmarkt?
Es gibt sicher mehrere Herausforderungen, denen wir Rechnung tragen müssen: Das Steuern von Angebot und Nachfrage, sicherlich in der gesamten grenzüberschreitenden Region, und die Entwicklung des Preisspiegels: In Luxemburg wird der Markt gesteuert einerseits durch den immer noch steigenden Bedarf an Büro- und Wohnfläche im nahen „Luxemburger“-Grenzgebiet, andererseits durch die vom Luxemburger Gesetzgeber verlangten Energievorgaben. Die Anforderungen im Hausbau sind, dass ab dem 1. Januar 2017 nur noch AAA-Häuser gebaut werden dürfen. Dies hat zur Konsequenz, dass die Ausführung nur noch durch Fachkräfte bewältigt werden kann. In Ostbelgien wird der Markt, meiner Meinung nach, teilweise gesteuert durch die steigende Nachfrage von Luxemburgern oder Belgiern, die in Luxemburg arbeiten und an Mietwohnungen, Eigentumswohnungen respektive Einfamilienhäusern im nahen belgischen Grenzgebiet interessiert sind. Dies wird zur Folge haben, dass über kurz oder lang die Grundstücks- und Immobilienpreise in Ostbelgien, insbesondere im Süden, sich nach oben entwickeln werden. Trotz der steigenden Nachfrage fehlt es aber oft an qualitativ hochwertigen Immobilien. Schon in der Planung ist es wichtig, Gebäude im Sinne der späteren Nutzung zu entwickeln, im Sinne

des Wohnens oder Arbeitens. Der ostbelgisch-luxemburgische Immobilienmarkt folgt dem allgemeinen Trend hin zum Wohnen in der Stadt. Besonders die jungen Singles, aber auch die Ü60 zieht es in die Städte mit ihren Annehmlichkeiten (Geschäfte, Sport- und Kulturangebot, Restaurants, etc.). Manche Dörfer verkümmern zu „Schlafzimmern“ bzw. viele alte Häuser werden zu Ferien- bzw. Wochenendwohnungen umfunktioniert.
Nach Ihrer Gründung im Oktober 2015 haben Sie sogleich nach Partnern gesucht und sind noch im gleichen Jahr eine Partnerschaft auch mit dem Bank- und Versicherungsbüro Schmatz & Partners eingegangen. Warum haben Sie sich für ein belgisches Büro entschieden?
Nach unserer Gründung im letzten Jahr suchten wir nach einem werteorientierten Partner und haben ihn mit Schmatz & Partners gefunden, da diese sowohl in Belgien als auch im Großherzogtum Luxemburg tätig sind. Des Weiteren können wir so gemeinsam einen umfassenden und kundenorientierten Service bieten. Zur Partnerschaft mit Schmatz möchte ich noch hinzufügen, dass HOB überzeugt ist, dass nur ein hoher Grad an Spezialisierung auf dem jeweiligen Fachgebiet zu einer optimalen Kundenzufriedenheit führen kann. In diesem Sinne möchte HOB nicht „von allem etwas machen“, sondern Immobilien entwickeln und vermitteln, die den Ansprüchen des Marktes gerecht werden. Das kann man nur,



Marc Bingen, HOB-Geschäftsführer

wenn man sich voll auf dieses Metier fokussiert. Diese Werte gilt es zu schützen. Mit Schmatz hat HOB einen Partner gefunden, der seit fast 90 Jahren das Vertrauen seiner Kunden genießt und mit den HOB Werten wie Qualität, Leistungsbereitschaft und Transparenz teilt.
Sehen Sie auch, dass der Immobilienmarkt auch in kleinen Gebieten sehr unterschiedlich ist, zum Beispiel Luxemburg, der Süden Ostbelgiens, der Norden Ostbelgiens und die einzelnen Städte? Woher kommen die Unterschiede und worin manifestieren sie sich?
Aktuell können wir eine Verlagerung der Preisentwicklung im Süden Ostbelgiens feststellen, bedingt durch die Grenznahe und die Tatsache, dass immer mehr Ostbelgier ihrer Arbeit in Luxemburg nachgehen. Auch mehr und mehr Luxemburger mieten oder kaufen Immobilien im nahen Grenzgebiet auf belgischer Seite und tragen somit zu einer steigenden Preisentwicklung bei.
Warum begrüßen Sie die Organisation dieser ersten ostbelgische Immobilienmesse und warum nehmen Sie gemeinsam mit Schmatz & Partners an ihr teil?
Da wir ein junges aufstrebendes Team sind und uns in der Region etablieren möchten, ist dies für uns die ideale Möglichkeit, uns vorzustellen. Der ostbelgische Markt ist ein sehr dynamischer Markt und liegt für uns, als junges, aufstrebendes Unternehmen aus dem Norden Luxemburgs, förmlich vor unserer Haustür. Viele ostbelgische Kunden kennen uns auch schon, weil sie uns in Luxemburg begegnet sind.



Kaminanlagen: Rudolf Schmitz bietet ein breites Sortiment - vom kleinen Ofen im Wohnzimmer bis zum Industrieofen

Sikobau präsentiert Neuheiten

● EYNATTEN

„Seit dem Beginn meiner beruflichen Laufbahn baue ich auch Kaminanlagen“, erzählt Rudolf Schmitz an seinem Hauptsitz an der Gewerbestraße im Eynattener Industriegebiet. Seit 42 Jahren ist er im Bausektor tätig. Er hat für belgische und für ausländische Firmen gearbeitet. Schmitz erkannte, dass es niemanden in der Deutschsprachigen Gemeinschaft gab, der sich auf den Verkauf und den Einbau von Kaminanlagen spezialisiert hatte: „Das Unternehmen Ahn kümmerte sich um alte Öfen. Doch für die Einrichtung und die Beratung zu neuen Ofenentwicklungen gab es letztlich keinen unabhängigen Ansprechpartner.“ Das war vor 25 Jahren.

1991 begann er mit dem Verkauf von Öfen und Kaminen sowie dem Angebot der Schornsteininspektion und -wartung in Eupen: „In Belgien gibt es keine Ausbildung zum Kaminbauer, die Kenntnisse sind ausschließlich über Weiterbildungen zu erwerben“, moniert er ein Faktum, das er schon damals nicht nachvollziehen konnte. Denn sowohl der Verkäufer als auch derjenige, der die Anlagen dann installiert, sollte von Anfang an auf dem neuesten Stand der Technik sein. Rudolf Schmitz erarbeitete sich dieses Wissen in unzähligen Stunden des Selbststudiums, in Weiterbildungen, im Kontakt mit den Herstellerfirmen und anderen Verkäufern auf dem einen oder anderen Kongress. Mit diesem Austausch und der Wissensaneignung hat er bis heute nicht aufgehört. Denn nur wer seine Produkte kennt, könne seinen Kunden eine Garantie geben: in puncto Langlebigkeit und vor allem in puncto Sicherheit.

Die Sicherheitserklärungen spielen schon bei der Auswahl des passenden Ofens eine wichtige Rolle. „Seit elf Jahren erst, seitdem ich in Eynatten bin, habe ich einen Showroom. An den Ausstellungsstücken selbst zu erklären, wo die verschiedenen technischen Aspekte zu suchen und die Sicherheitsvorkehrungen zu finden sind, macht es für Kunden leichter verständlich“, lädt Rudolf Schmitz jeden Interessier-

ten ein, sich im Ausstellungsraum ein eigenes Bild zu machen. Denn hinzu kommt, dass die Auswahl auf dem Markt riesig geworden ist. Mehr als 10.000 verschiedene Produkte sind weltweit im Angebot. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass der Bedarf vorhanden ist.

Im Schlachthof wird Rudolf Schmitz auch Keramik-Grills und Wärmequellen für die Gartenzeit zeigen.

Für Belgien und Ostbelgien gilt das gleichermaßen. Sikobau verkauft jedes Jahr zwischen 200 und 250 Produkte - vom einfachen Gartengrill, über den Pellet- und Kaminofen bis zum Vollspecksteinofen mit einem Gewicht zwischen zweieinhalb und dreieinhalb Tonnen, mit und ohne

Wärmetauscher, ist alles dabei. Unabhängig von der Größe dauert der Einbau meist nicht länger als einen Tag: „Bei Kaminöfen, die ohne Schornstein eingebaut werden kann, ich drei bis vier pro Tag abarbeiten. Wenn auch ein neuer Schornstein gebraucht wird, schaffe ich einen Ofen pro Tag. Mehrere Tage brauchen wir, mein Sohn und ich, eigentlich nur beim Aufbau von Vollspecksteinöfen – die Öfen sind riesig, schwer, und wegen der Komplexität sind wir hierfür meistens mit 3D-Plänen ausgerüstet“, schildert der 55-Jährige seine Baustellenzeiten.

Doch das soll auf der ersten ostbelgischen Immobilienmesse nur am Rande eine Rolle spielen. Er wird Neuheiten für den privaten Gebrauch präsentieren. Darunter das CERA-Modell „Conte Plus“. Dieser Kaminofen ermöglicht, nach einmaligem Auflegen von acht Kilogramm Holz, eine Wärmeabga-

be von über neun Stunden. „Der Trend geht zusehens dahin, dass die Kamine über mehrere Stunden nach der Erstbeheizung noch Wärme abgeben. Fünf Stunden war lange Zeit das Maximum. Mittlerweile gibt es schon Öfen, die es 15 bis 36 Stunden lang schaffen, Wärme freizusetzen. Diese sind aber auch noch sehr teuer“, erklärt er den Beweggrund, am kommenden Wochenende das neueste Cera-Produkt zu präsentieren. Eine steigende Nachfrage erfahren weiterhin Produkte für den Gartenbereich. Dazu zählen Keramik-Grills der Marken Jack Daniells und IGES genauso wie Wärmequellen mit offenem Feuer. Letztere wird Rudolf Schmitz ebenfalls im Alten Schlachthof zeigen.

 www.sikobau.com



Das CERA-Modell „Conte Plus“ garantiert über neun Stunden Wärme nach einmaligem Auflegen von acht Kilogramm Holz.

NACHGEFRAGT BEI ...

„Die Sicherheit hat oberste Priorität“

Welche Erfahrungen haben Sie mit Pelletöfen gemacht?

Die Nachfrage bei Pelletöfen hat stark nachgelassen. Der kurios anmutende Grund ist, dass der Ofen nicht weiter läuft, wenn der Strom ausfällt. Die Herstellerfirma Wodtke hat das Problem gelöst. Sie hat Pelletöfen entwickelt, die bis zu 24 Stunden ohne Strom laufen können. Allerdings gibt es in den Pelletpreisen noch sehr große Unterschiede.

Wer Ofen sagt, meint auch Wärme. Wie wird für die Sicherheit gesorgt?

Es ist wichtig, dass der Schornstein regelmäßig gereinigt wird. Der Durchmesser für einen Pelletofen muss mindestens 130 Millimeter betragen, und die Länge sollte mindestens 5 Meter sein. Das Rohr des Schornsteins sollte doppelwandig isoliert sein und nicht einfach nur gerade aus dem Haus hinausführen. Das wäre nur dann sinnvoll, wenn eine absolut windstille Seite an Ihrem Haus gewährleistet ist. In Belgien gibt es diese Seite aber an keinem Haus, weil der Wind ständig dreht. Nehmen wir an, der Schornstein ragt nicht in die Höhe. Es entsteht kein Unterdruck, und der Ofen saugt selbst Luft an. Er füllt sich in dieser Form mit Qualm. Im schlimmsten Fall kann es zu einer Explosion des Ofens und einer schnellen Rauchentwicklung im Haus kommen. Zu einem Schönheitsfehler kann diese Vorrichtung ebenfalls führen, die Fassade wird schnell schwarz. Um die schöne Hausfassade sauber zu halten und keine Verletzung bzw. nicht sein Leben zu riskieren, muss der Schornstein mindestens 5 Meter hoch sein und bis zu 1,15 Meter über die Dach-



Rudolf Schmitz,

Gründer und Geschäftsführer

kante hinausragen.

Wie beugen Sie einem unsachgemäßen und somit riskanten Umgang mit dem Ofen vor?

Nach der Montage mache ich den Ofen beim Kunden immer das erste Mal selbst an. Dies geschieht im Beisein der ganzen Familie bzw. aller, die im Haus leben, auch mit den Kindern. Ich erkläre dann den Mechanismus und sage den Kindern, wie weit sie vom Ofen fern bleiben müssen.

Warum nehmen Sie an der ersten ostbelgischen Immobilienmesse teil?

Mir ist wichtig, dass die Besucher von Sikobau erfahren, worin die Arbeit eines Ofenhändlers besteht. Leider merken noch immer zu viele erst dann, wenn ein Schaden aufgetreten ist und Nachfolgekosten entstanden sind, dass der niedrigere Preis ihres Unternehmers nur durch das Auslassen der Anbringung von notwendigen Vorrichtungen, wie etwa eines Schornsteins, zustande kommen konnte.



Offenes Feuer im Garten ist mehr und mehr gefragt.



Der Ascot erlaubt es, das Essen am Ofen warm zu halten.



Im Sommer baut Rudolf Schmitz auch Terrassen.



Kleine Mauerarbeiten gehören auch zum Angebot.

Schlafen: Dodomax ist Partner der Ostbelgischen Immobilienmesse – damit Bauherren und Unternehmer gut erholt in den Tag starten können

Ein Bett nur ausgeschlafen kaufen

● **EUPEN**
Wer ausgeschlafen ist, der startet besser in den Tag. Es ist diese Lebensweisheit, die sich die Experten von „Dodomax. Ihr Schlafberater“ auf die Fahnen geschrieben haben. Seit mehr als drei Jahrzehnten beraten Marie-Jeanne und Ghislain Dütz in diesem Sinne ihre Kundschaft. Mittlerweile sind auch ihr jüngster Sohn Didier sowie seine Lebensgefährtin Stephanie und Mitarbeiter Uwe in den Familienbetrieb eingestiegen.

Von Anbeginn konnten sich die Kunden direkt vor Ort von der Qualität der bei Dodomax angebotenen Waren überzeugen: „Anfassen ist bei uns ausdrücklich erlaubt. Auch das Probeliegen ist bei uns kein Problem. Wir wollen schließlich, dass unsere Kunden ausgeschlafen in den Tag starten“, sagt Marie-Jeanne Dütz. Dodomax stellt auf zwei Etagen im modernen Geschäftshaus an der Herbesthaler Straße auf mehr als 1.500 Quadratmeter Betten, Laken, Kissen und ganze Schlafzimmer, auch mit unterschiedlichen Wand- und Möbelfarben, aus. So ist es möglich, herauszufinden, wie ein Bett in einem Zimmer wirkt: Jugendliche tiefhängende Betten, etwas höhere Liegeflächen erleichtern das Aufstehen und die Länge eines Bettes kann den Raum größer oder kleiner erscheinen lassen. Wer über die zwei Etagen schlendert, dem erscheinen die Inspirationsmöglichkeiten vollkommen unbegrenzt zu sein.

„Anfassen und Probeliegen sind bei uns ausdrücklich erlaubt und erwünscht“, sagen Marie-Jeanne und Ghislain Dütz.

Neben Matratzen, Lattenrosten und Bettkasten gibt es auch eine Menge Zubehör zu entdecken, nämlich alles was zum Schlafzimmer gehört: Einbauschränke, Doppel- oder Einzelbetten, Wasser- und Boxspringbetten, Kopf- und Nackenkissen sowie Bettwäsche in unterschiedlichen Farben

und Materialien. Die Vielfalt ist groß. Die Entscheidung für ein Bett oder ein Kissen fällt nicht immer leicht.

Um am besten herauszufinden, welches Bett zu einem passt, rät Marie-Jeanne Dütz, sich immer selbst ein Bild zu machen. Und das möglichst nicht im müden Zustand: „Jeder hat ein anderes Empfinden für die Härte von Matratzen. Jeder braucht andere Kissen. Es gibt kaum etwas Individuelleres als das Zubehör für den ganz persönlichen Schlafkomfort“, erzählt sie und fügt hinzu: „Wenn man richtig müde ist, dann passt jede Matratze und jedes Kopfauflegen fühlt sich angenehm an. Deshalb rate ich jedem, nicht jemanden vorbeizuschicken, nicht an einem Tag vorbeizukommen, an dem Sie sich müde fühlen.“ An

diesen Aussagen orientieren sich auch die Öffnungszeiten an sechs Tagen in der Woche: Montags bis freitags zwischen 11 und 18 Uhr und samstags von 10 bis 17 Uhr.

Da die richtige Auswahl eines Bettes oder einer Schlafzimmereinrichtung nicht auf die leichte Schulter genommen werden sollte, hat Marie-Jeanne Dütz vier Tipps, damit Sie auch in stressigen Bauphasen erholt aufstehen können:

- Die Schlafumgebung: Das Schlafzimmer ist ein Ort der Regeneration. Schaffen Sie Harmonie – überladen Sie das Zimmer nicht. Dabei sind Maßschränke, die nicht nur dem Zimmer, sondern Ihren individuellen Bedürfnissen angepasst sind, eine gute Option und eine wichtige Überlegung bei der Planung.

- Die richtige Matratze finden: Schlafprobleme werden oft auf die falsche Matratze zurückgeführt.

Die Komforthöhe von 60 Zentimetern erleichtert das tägliche Aufstehen. Und wird mehr und mehr nachgefragt.

Ob Schaumstoff, Federkern oder Latex, jedes Material hat andere Eigenschaften. Dabei hängt die geeignete Matratze von Ihrer Schlafposition ab. Es gibt Bauch-, Seiten- und Rückenschläfer, die jeweils unterschiedliche Härtegrade der Matratze als angenehm empfinden. Je höher der Härtegrad umso fester ist das Liegegefühl.

Ein Probeliegen ist immer unumgänglich, um die eigenen Bedürfnisse herauszufinden.

- Bettwäsche: Das Temperaturempfinden ist bei jedem Menschen anders. Daher sollte auch die Bettwäsche persönlich ausgesucht werden. Die Eigenschaften einer Decke hängen von der Füllung und den Bezugsmaterialien ab. Daunen spenden viel Wärme und sind anschiemgsam, synthetische Füllstoffe sind gut für Allergiker, Naturhaare haben temperatureausgleichende Eigenschaften und nehmen viel Feuchtigkeit auf. Auch bei den Bezugsmaterialien gibt es starke Unterschiede in Saugkraft und den wärmenden bzw. kühlenden Eigenschaften. Beliebt ist Bettwäsche aus Leinen, Baumwolle, Mikrofaser und Biber.

- Welches Bett passt zur

Person und zum Raumgröße: Bei der Auswahl des richtigen Bettes spielen die Größe und die Höhe eine wichtige Rolle. Neben den Standardhöhen von 40 bis 50 Zentimetern, vereinfacht ein Bett in Komforthöhe mit bis zu 60 Zentimetern Liegehöhe das Aufstehen. Ob Polster-, Boxspring- oder Holzbett, die Rahmenstärke der Bettrahmen sollte ausreichend sein. Ab einer Bettbreite von 140 Zentimetern, empfehlen wir individuell angepasste Matratzen. Dabei ist das Boxspringbett ein sehr beliebtes Bettsystem, das Dodomax auf jeden Fall empfiehlt.

 www.dodomax.be



Das Team um Marie-Jeanne (2.v.r.) und Ghislain (3.v.l.) Dütz hat sich ihren erholsamen Schlaf zur unternehmerischen Hauptaufgabe gemacht.



Dodomax schlägt auch Schlafzimmereinrichtungen vor.



In die neue Sansibar-Kollektion kann man sich fallen lassen.



Das „Styldecor“ gehört zu den gefragtesten Betten.



Aktuell sind im Schaufenster Boxspringbetten zu sehen.

NACHGEFRAGT BEI ...

Nur individuelle Beratung führt zu gutem Schlaf

Was versteht Dodomax unter Schlafberatung?

Nicht nur Verkäufer sein, sondern die beste Beratung für den maximalen Schlafkomfort unserer Kunden zu erreichen.

Welche Art von Schlafzimmer ist aktuell gefragt?

Die Komfort- und Sitzhöhe, mit den Füßen am Boden, wird bei den Betten sehr stark gefragt. Bei Boxspringbetten ist dies gegeben und der Liegekomfort erhöht. Insgesamt geht der Trend zu mehr Harmonie im Schlafzimmer.

Welche Herausforderung stellt sich Ihrer Branche dabei?

Dass die Räume gut geplant sind und das Schlafzimmer genügend Platz für die Einrichtung bietet. Wir wollen in

Abstimmung mit den Wünschen und Vorstellungen der Kunden stets ein kleines



Marie-Jeanne Dütz, Inhaberin von Dodomax

Raumwunder vollbringen. Großflächige Schlafzimmer haben in den vergangenen Jahren zugenommen.

Installationen: Jens Jakupka kümmert sich um die gesamte elektrotechnische Ausrüstung, von der Steckdose bis zur Hausautomation

Unabhängig mit TESLA-Speicher

● EUPEN
Es war 1994 als Jens Jakupka begann in Eupen als selbstständiger Elektriker zu arbeiten – zunächst nebenberuflich. Sein Ziel war und ist es, sich mit ehrlicher Arbeit selbst etwas aufzubauen. Seit fünf Jahren widmet er sich ganz und gar seinem eigenen Unternehmen. In seinem Angebot führt er allgemeine Elektroinstallationen für Ein- und Mehrfamilienhäuser, die Montage von Photovoltaikanlagen in Zusammenarbeit mit den Dachdeckern Dieter Groteclaes im Eupener Raum und Bruno Gross aus Elsenborn sowie die Hausautomation von der Rollladensteuerung bis zur vollständigen Vernetzung mit dem Smartphone. Er ist im Besitz der Zulassungen für Belgien und Deutschland: „Ich habe viele deutsche Kunden, die hier wohnen. Nach guter Zusammenarbeit haben sie sich gewünscht, dass ich auch Arbeiten in Deutschland in ihrem Sinne verrichte“, nennt der heute 48-Jährige die Gründe vor ein paar Jahren für mehrere Wochen nochmal die Schulbank in Düsseldorf gedrückt zu haben.

Um sein Ein-Mann-Unternehmen weiterzuentwickeln, nimmt er diese Herausforderungen gerne an. Aufgewachsen in der ehemaligen DDR, hatte Jens Jakupka schon in jungen Jahren die scheinbar böse Ausbeutung im Kapitalismus nicht nachvollziehen können: „Wenn ich unabhängig bin, in Urlaub fahren kann, wohin ich will, und das Auto fahren kann, das mir gefällt, dann lasse ich mich doch gerne ausbeuten“, gibt er seine damalige Argumentation noch heute mit großer Überzeugung und im Wissen, sich aus eigener Kraft, Träume erfüllen zu können, wieder.

Damals, das war 1990. Er hatte seine Ausbildung in der DDR gerade abgeschlossen als die Mauer zwischen West- und Ostdeutschland im Herbst 1989 fiel. Es hieß, dass diejenigen, die jung sind und keine Familie haben, zuerst die Betriebe verlassen müssen: „Ich dachte mir, warum dann nicht sofort rüber in den Westen?“ In Aachen angekommen, nahm er den Bus Richtung Eupen: „Wir

dachten uns, es ist doch toller, Postkarten aus Belgien und den Niederlanden zu verschicken als aus Aachen. Weiter als die Eckkneipe am Eupener Bushof bin ich allerdings nicht gekommen“, erinnert sich Jens Jakupka mit seiner Frau Isabelle Jungbluth lachend. Eupen ist an diesem Tag seine private und berufliche Heimat geworden.

Elektro Jakupka ist in Belgien und Deutschland aktiv.

„Meinen Meister habe ich am ZAWM in Eupen absolviert, die genannte Meisterzulassung für den deutschen Markt dann in Düsseldorf.“ Die weiteren Zulassungen und Eintragungen, unter anderem bei den Aachener Stadtwerken (Stawag), folgten mit und mit.

Bis heute ist es für Jens Jakupka selbstverständlich, sich

fortzubilden und sich auf der Grundlage der einfachen Elektroinstallation sich auf den neuesten Stand der technischen Entwicklung zu bringen: „Selbstverständlich biete ich auch jetzt noch die normalen Elektroarbeiten an“, betont Jens Jakupka, der in der Hochphase der Photovoltaik-Anlagen diesen Satz oft wiederholen musste. Anders als vor wenigen Jahren muss er heute darauf hinweisen, dass er einer von Wenigen ist die weiterhin Photovoltaik-Anlagen installieren, professionell überprüfen und warten: „Ich habe nie chinesisches Material eingebaut. Noch heute kommt das ganze Material aus Europa und mein Hauptanbieter für die Module stammt aus Deutschland. Um die Qualität auch beim Einbau zu garantieren, arbeite ich mit zwei Dachdeckern eng zusammen. Ich kann sagen, dass sich Photovoltaik-Anlagen noch immer lohnen und nach fünf bis sieben Jahren amortisiert sind.“ Im Zuge der Entwicklung dieser

erneuerbaren Energie hat sich Belgien zwecks Vergütung für das System der rückwärtslaufenden Stromzähler entschieden. In Deutschland wurde sich auf ein anderes Vergütungssystem geeinigt, so dass dort Speicher interessant wurden. Deshalb ist die Firma Elektro Jakupka seit drei Jahren E3/DC-zertifiziert und darf Stromspeicher verkaufen, installieren und warten: „Es gibt jetzt neue, sehr fähige TESLA-Speicher auf dem Markt und wir sind seit März 2016 zertifiziert. Vor allem in Belgien sind sie noch etwas für Idealisten, die unabhängig vom allgemeinen Stromnetz sein wollen. Sie kosten 6.500 Euro ohne Mehrwertsteuer. Dennoch habe ich auch hier schon mehrere Interessenten“, erklärt Jens Jakupka ausführlich.

Nicht so sehr von Unabhängigkeit geleitet, wollen immer mehr Leute die elektrischen Geräte im eigenen Haushalt automatisch steuern können. Das Interesse liegt darin, über die

Rollläden, das Licht und die Heizung bestimmen zu können, sogar aus dem Ausland.

Jens Jakupka ist von KNX und Homeautomation überzeugt.

„Ich habe mein Angebot in der Gebäudeautomation in den letzten Jahren ausgebaut. Je nach Kundenwunsch kann ich es so einrichten, dass vom Rollladen bis zum kompletten Gebäude alle elektrischen Installationen von außen gesteuert werden können“, sagt der KNX-Partner Jens Jakupka. KNX ist weltweit führend in qualitätsreichen Automatisationsverfahren und kompatibel mit

allen Herstellerprodukten von Rollläden bis Alarmanlagen. „Natürlich können wir auch günstigere Homeautomationen anbieten, wie beispielsweise Bush-free@home und Rademacher Home Pilot“, ist Jens Jakupka dennoch von KNX und Homeautomation im Allgemeinen durch und durch überzeugt und fügt hinzu: „Als zertifizierter Jablotron-Installateur kann ich zudem Gefahrenmeldeanlagen mit fünf Jahren Garantie montieren. Es besteht die Möglichkeit sie in das Haus- und Gebäudeautomationssystem einzubinden.“

 www.elektro-jakupka.net

NACHGEFRAGT BEI ...

„Auf neuestem Stand der Technik bleiben“

Welche Arbeiten werden aktuell am meisten gefragt?

Vor ein paar Jahren waren es noch die Photovoltaik-Installationen. Mittlerweile kann man das nicht mehr so genau sagen. Insgesamt halten sich die verschiedenen Bereiche Installation, Hausautomation und Photovoltaik bei mir die Waage.

Welche Herausforderungen stellen sich der Elektro-Branche aus Ihrer Sicht?

Die größte Herausforderung ist auf dem Stand der Neuentwicklungen zu bleiben. Jeder Elektroinstallateur kann Steckdosen einbauen. Man muss aber Unterschiede sichtbar machen. Ich habe die Hausautomation von der einfacheren Rollladensteuerung bis zur elektronischen Vernetzung und Steuerung des gesamten Hauses per Smartphone in mein Angebot aufgenommen. Es kommt auch darauf an, einen Tick besser zu sein als die anderen, indem man den Kunden eine vernünftige Be-

ratung gewährleistet und Vorschläge unterbreitet. Zum Beispiel bei der Beleuchtung oder allgemein zum Stromsparen.



Jens Jakupka, Elektroinstallateur

Was erwarten Sie von der Teilnahme an der ersten Ost-belgischen Immobilienmesse?

Ich bin gespannt auf die I.M.O. Soweit ich gesehen habe, präsentieren sich mehrere Elektro-Unternehmen mit unterschiedlicher Ausrichtung. Ich freue mich mit anderen Firmen aus dem Bauhandwerk und Interessenten ins Gespräch zu kommen und neue Kunden zu finden.



Photovoltaik-Anlagen installiert er heute auch noch gerne.



Diese können auch freihängend angebracht werden.



Jens Jakupka bringt seit drei Jahren E3/DC-Speicher an.



Klassische Elektro-Installationen sind Teil seines Angebots.

Lieferwagen: OPEL Kreusen ist Partner der Immobilienmesse – und aller Unternehmer und Bauherren

Originalteile und Fleet-Leasing

● **LONTZEN**
OPEL - Wir leben Autos. So lautet der Werbeslogan des unter dem Aktiendach General Motors stehenden deutschen Automobilherstellers. Der Slogan ist mit Sicherheit auch eins zu eins auf OPEL Kreusen an der Neutralstraße in Lontzen zu übertragen. Ob man sich einen Neuwagen leisten oder einem guten, qualitätsgeprüften Gebrauchtwagen vertrauen möchte – bei OPEL Kreusen ist man an der richtigen Adresse. „Wir versuchen, unseren Kunden ein Optimum an Qualität zu bieten“, sagt Geschäftsführer Ernst Kreusen.

„Für Unternehmer aus dem Handwerkssektor und andere Selbstständige haben wir Lieferwagen in unterschiedlichen Größen im Angebot.“

Um diesen Anspruch zu erfüllen, haben er und seine Mitarbeiter stets ein offenes Ohr für die Bedürfnisse ihrer Kunden: „Für Unternehmer aus dem Handwerkssektor und andere Selbstständige haben wir Lieferwagen in unterschiedlichen Größen im Angebot. Flottenfahrzeuge bieten wir auch an“, betont Kreusen. Ganz wichtig für Selbstständige: Bei OPEL Kreusen ist man jederzeit, auch kurzfristig, kontaktierbar, um die Reparaturen für im Alltag unverzichtbare Fahrzeuge vorzunehmen.

Sowohl für junge Selbstständige am Anfang ihres Berufslebens als auch für gestandene Unternehmer kann OPEL Kreusen über „Fleet“ zudem ein breitgefächertes Leasing-Angebot unterbreiten: „Im Preis enthalten sind nicht nur der regelmäßige Unterhalt, die verpflichtende jährliche Inspektion und der Reifenwechsel – auch die vollständige Versicherung“, betonen die Kreusens. Überhaupt baut der Service

auf die OPEL-Mobilitätsgarantie für alle Art Neuwagen in den zwei ersten Jahren auf, die auf bis zu fünf Jahre verlängert werden kann. „Ob PKW oder Lieferwagen, binnen zwei bis fünf Jahren garantieren wir, dass unseren Kunden im Falle einer Panne rund um die Uhr geholfen wird. Hierzu gehören auch ein Ersatzwagen und die Übernahme von Hotelkosten im Ausland, wenn das Fahrzeug nicht sofort repariert werden kann“, verspricht der Geschäftsführer. Für OPEL steht in diesem Zusammenhang ein weiteres Versprechen an den Kunden stets im Mittelpunkt: Sowohl bei Reparaturen als auch bei den routinemäßigen Inspektionen werden ausschließlich Original-Ersatzteile verwendet und eingebaut: „Wir möchten,

dass unsere Kunden sicher an ihr Ziel kommen. Und dabei vertrauen wir als Fachhändler nur auf Originalteile“, sagt der 65-jährige Kopf des Familienbetriebs.

Ernst Kreusen hat fast vier Jahrzehnte Erfahrung im Autohandel.

Diese Überzeugungen sind Teil der DNA der Familie Kreusen, voll und ganz verinnerlicht seit der Firmengründung durch Ernst Kreusen am 2. November 1976 als unabhängige Autowerkstatt an der Lütticher Straße in Kelmis.

Drei Jahre später zog er als Vertreter von Fiat und Lada

nach Neu-Moresnet um und blieb zehn Jahre lang dort. Dabei blieb es aber nicht. 1989 wechselte der Familienbetrieb an den heutigen Standort in Lontzen. Die Vertretung der Marke Daewoo kam in dieser Zeit hinzu – Daewoo wurde 1996 erstmals in Belgien aktiv, unter dem Dach von General Motors. 2005 wurde Daewoo zur Weltmarke Chevrolet. Dieser Vertrag lief bis April 2014. Vor nun einem Jahr, im Mai 2015, wurden Ernst und Denis Kreusen zu den OPEL-Hauptvertretern im Raum Eupen-Verviers-Malmedy-St.Vith. „Originalteile und Garantien der anderen Marken, die wir vorher in der Provinz Lüttich vertreten haben, sind auch jetzt noch gültig. Die Fahrzeuge können weiterhin bei uns gewartet

werden. Alle Marken sind ja bei General Motors zu Hause“, erklärt Ernst Kreusen.

Der Familienbetrieb ist überzeugt, dass sich der Rüsselsheimer Automobilhersteller OPEL bei allen Altersgruppen mittlerweile einen guten Namen gemacht hat: „Wer auf die jungen Leute setzt, die sich ihr erstes Auto kaufen wollen und die langjährigen Kunden nicht vergisst, hat Zukunft“, glaubt Denis Kreusen. Deshalb setzen OPEL und OPEL Kreusen in Lontzen auch auf modernste Technik, am Fahrzeug und in seinem Zubehör: Onstar und Wifi, Matrixlicht und Massagesitze.

Die neuen Kommunikationswege und -mittel über das Internet und die Endgeräte, wie Smartphones, gehören ebenso dazu: „Wer möchte, der kann

unseren Service ‘My Opel’ nutzen und seine Autoangaben verschlüsselt online speichern.“ Dabei, so Kreusen, liege der Vorteil für den Kunden auf der Hand: Er wird an die jährlich notwendigen Inspektionen erinnert und die Angaben zum ungefähren Preis dieser Inspektionen bekommt er direkt mitgeliefert, er wird an den Wechsel von Winter- oder Sommerreifen erinnert und selbstverständlich erhält jeder Kunde über diesen Weg auch maßgeschneiderte Sonderangebote für seinen OPEL.

 www.opelkreusen.be



So sieht das erst kürzlich renovierte Autohaus von OPEL Kreusen an der Neutralstraße in Lontzen aus.



Im Showroom kann jeder Interessierte sich einen Überblick über die Modellpalette verschaffen.



Im Lager von OPEL Kreusen sind ausschließlich OPEL-Originalteile zu finden. Andere Teile werden nicht eingebaut.



OPEL Kreusen garantiert, für seine Kunden auch kurzfristig immer erreichbar zu sein.



Lieferwagen in verschiedenen Größen bietet OPEL Kreusen zum Verkauf und zum Leasing an.

NACHGEFRAGT BEI ...

Kein Handwerker kommt ohne Lieferwagen

Warum sind Sie gerne Partner der ersten Ostbelgischen Immobilienmesse?

Unser Angebot macht nicht bei einzelnen Berufsgruppen Halt. Wir haben gute Angebote für Privatkunden und für Unternehmer, mit unseren Lieferwagen in verschiedenen Größen ist sicherlich für jeden Handwerker etwas zu finden. Ich möchte hier noch hinzufügen: Wir arbeiten gut mit dem GrenzEcho zusammen – und unterstützen die Idee, über verschiedene Messen mit unterschiedlichen Zielrichtungen auf die Vielfalt in der Arbeitswelt in Ostbelgien aufmerksam zu machen.

Was werden Sie auf der Immobilienmesse zeigen?

Wir möchten den Besuchern unsere verschiedenen OPEL-Modelle, insbesondere die Lieferwagen Corsa Cargo, Combo Cargo, Vivaro und Movano zeigen. Präsentieren wollen wir auch unser Leasing-Angebot und den persönlichen Online- und Serviceassistent „OnStar“.



Denis Kreusen,

Geschäftsführer

Erst seit einem Jahr sind Sie der Haupthändler für OPEL in der Deutschsprachigen Gemeinschaft und den angrenzenden Gemeinden.

Deshalb ist unsere Teilnahme an dieser Messe, nach der Talentum im letzten Jahr, auch wichtig. Wir möchten die breite Öffentlichkeit nutzen, um nochmal bekannt zu geben, dass wir der neue OPEL-Händler für Eupen, Verviers, Malmedy und St.Vith sind.



GEWINNEN SIE:
IMO 2016 **UND** DODOMAX
VERLOSEN EIN BOXSPRINGBETT
IM WERT VON 2000€

Seit 1989 Schlafberatung aus Leidenschaft.

Und wie haben Sie geschlafen?

DODO*max*[®]
Ihr Schlafberater

Herbesthaller Straße 281 | B-4700 Eupen
Tel.: +32 (0)87/ 30 12 01 | info@dodomax.be

www.dodomax.be

Teilnahmekarten zum Gewinnspiel gibt es am Eingang zur Veranstaltung.