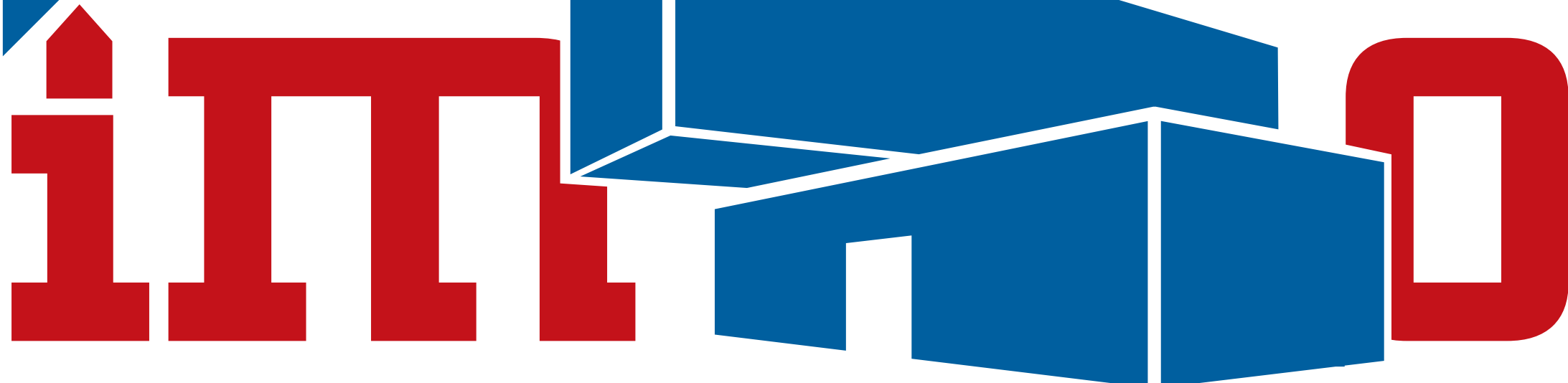


DIE
ZWEITE

GRENZECHO
präsentiert



IMMOBILIEN 2017 MESSE OSTBELGIEN

Freitag, **12. Mai**
von 17.00-20.00 Uhr

Samstag, **13. Mai**
von 11.00-16.00 Uhr

Sonntag, **14. Mai**
von 11.00-16.00 Uhr

EINTRITT FREI



Unsere
Partner:



OPEL KREUSEN



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

KULTURZENTRUM ALTER SCHLACHTHOF

Marktplatz für mediale Konzepte

Tradition verkauft keine Zeitungen und generiert keine Anzeigen... Oder anders, drastischer ausgedrückt: Tradition allein sichert nicht die wirtschaftliche Existenz des GrenzEcho als Tageszeitung. Sicherlich sind neunzig Jahre Zeitungswesen unter einem Dach eine Verpflichtung - vorrangig dem treuen Leser gegenüber. Aber wenn wir uns und unser Produkt nicht auf den Prüfstand stellen, kann aus der Verpflichtung schnell ein Vermächtnis werden.

Von daher sehen wir am Marktplatz in Eupen den neunzigsten Geburtstag des GrenzEcho vor allem als Ansatz und Chance, uns selbst in Frage zu stellen und unseren weiteren Weg als Medienhaus sorgsam vorzuzeichnen. Um ihn dann über das Jubiläum hinaus entschlossen zu gehen. Denn wie sagte bereits der amerikanische Wirtschaftspionier und Erfinder Henry Ford: „Alles kann immer noch besser gemacht werden, als es gemacht wird.“

Bei diesem Weg wissen wir ohne Zweifel mit der Verlagsgruppe Rossel einen starken Partner an unserer Seite. Die Entscheidung der Herausgeber Alfred Küchenberg und Ernst Thommessen, vor rund zwei Jahrzehnten dem Brüsseler Unternehmen einen exponierten Platz in der ostbelgischen Medienlandschaft einzuräumen, muss im Nachhinein als couragiert und konsequent, weit-sichtig und existenziell bewertet werden. Eine Partnerschaft, die uns seither zahlreiche Türen geöffnet hat und mit Sicherheit wei-terhin öffnen wird.

Partnerschaft

Jedoch kann und soll eine solche Partnerschaft keine unverrückbare Garantie für den weiteren wirtschaftlichen Werdegang der einzigen deutschsprachigen Tageszeitung im Lande sein. Weshalb bei uns im Hause bereits seit geraumer Zeit ebenso er-kennbare wie ertragreiche Anstrengungen unternommen wer-den, um die Marktposition des GrenzEcho als Medium einerseits zu stärken, andererseits neu auszurichten. Unabhängig von allen Schwankungen, die der Zeitungs- und Werbemarkt seit gerau-mer Zeit durchlebt. Und wir sind durchaus auf einem guten Weg - dank vor allem der hausinternen „Intermedialität“, die dem ge-samten Unternehmen einen jungen, frischen, dynamischen Re-launch verpasst.

Ungeachtet oder gerade trotz der neunzig Jahre wollen wir zei-gen, dass das Klischee der „Alten Dame vom Marktplatz“ in die Mottenkiste der ostbelgischen Mediengeschichte gehört. Ganz einfach weil es sich überlebt hat! Denn: Tradition schließt Innova-tion keineswegs aus. Gerade unsere jüngsten gewerblichen Initia-tiven unterstreichen mit Nachdruck, dass das GrenzEcho im Geis-te lebhaft und leistungsfähig, modern und zielstrebig geblieben ist. Alles im Dienste einer in, für und mit Ostbelgien gestalteten Zukunftsfähigkeit - als Netzwerker zwischen verschiedenen Ange-botssegmenten.

RadioContact

Hierzu zählt ebenfalls der Einstieg bei RadioConctact. Immerhin weiß ich aus meiner langjährigen Erfahrung in der Werbebranche, dass es heute nicht mehr ausreicht, einem potenziellen Kunden lediglich eine Anzeige im Printformat anzubieten. Um sein Inter-esse zu wecken und möglichst längerfristig zu binden, braucht es einen „full service“, heißt: neben einer Anzeige in der Tageszeitung andere attraktive Plattformen für seine Werbung. Und da ist, ne-ben Online, der Spot im Radio zweifellos ein Plus. Nur fehlte diese Sparte bis dato in unserem Portfolio - da waren wir auf Partner von außen angewiesen. Eine Geschäftslücke, die wir zum Jahreswech-sel offiziell geschlossen haben und die jetzt im Mai in die konkrete Koproduktion geht. Für die Kunden mit Sicherheit ein Bonus, den sie bisher nicht bei uns am Marktplatz fanden.

Das muss keineswegs bedeuten, dass andere mediale Brücken hier in Ostbelgien abgebrochen werden. Ich denke da konkret an den BRF, zu dem wir über lange Jahre ein konstruktives Verhältnis hatten und mit Sicherheit auch weiter haben. Es ist ja nicht so, dass wir einem Kunden ab jetzt ausschließlich RadioContact anbieten. Wenn ihm für seine Werbung der Sinn eher nach dem BRF steht, werden wir das gleichfalls in die Wege leiten. Wichtig ist jedoch, dass das GrenzEcho künftig ein Gesamtpaket innerhalb des Hau-ses schnüren kann, aber nach Bedarf oder Wunsch ebenso auf



mediale Dienstleister außerhalb des Marktplatzes zurückgreift. Alles im Interesse des Kunden, der in diesem Falle nur noch einen einzigen Ansprechpartner hat - nämlich uns, das GrenzEcho.

Messestandort

Uns geht es vorrangig um kurze Wege zum bekannten Me-dienstandort am Marktplatz, ohne dass wir dabei exklusiv auf GE-Produkte setzen. Für den Werbekunden fungieren wir ebenfalls als Türöffner zu Medien im grenznahen Umland, von Maastricht über Aachen und Trier bis nach Luxemburg. Nicht zu vergessen die beiden Wochenzeitungen „Wochenspiegel“ und „Kurierjournal“ im Ostbelgischen Medienverlag. Marktplatz für mediale Konzepte - so unsere Strategie. Mit dem Ziel, dass der Marktplatz im Herzen von Eupen zur Anlaufstelle für mediale Wirkung wird - wahlweise auch mit anderen Anbietern in einem Boot.

Hierzu zählen gleichfalls die Messen, die wir in der Zwischenzeit veranstalten und durch die wir unseren Kunden ein Erfolg verspre-chendes Schaufenster bieten. „I.M.O“ oder „Talentum“ offerieren aber nicht nur dem Werbekunden eine interessante Plattform, hier-in sehen wir auch eine Chance zur Stärkung unserer gewerblichen Verankerung in Ostbelgien und zur interaktiven Bindung zu unsern Lesern. Und zwar ungeachtet aller kommerziellen Überlegungen, wenngleich solche Events uns die Möglichkeit eröffnen, anderswo weggebrochene Einnahmen zu kompensieren. Wir müssen ganz einfach neue Türen aufstoßen, um mit neuen Konzepten langfris-tige wirtschaftliche Perspektiven aufzuzeigen. Zudem kann das GrenzEcho in der Organisation solcher Veranstaltungen auf einiges an Erfahrung aus der Vergangenheit verweisen. Immerhin ist die FHG, die Förderungsgesellschaft für Handel und Gewerbe, als Ausrichter der Eupener Handelsmesse ebenfalls am Markt-platz angesiedelt.

Serviceleistung

Gleiches gilt für die Mit-Organisation von Reisen, so in diesem Jahr gleich zweimal nach Berlin sowie im Herbst nach Indien. Wir wollen und können uns keineswegs als TourOperator positionieren, als offener und kompetenter Partner im kulturtouristischen Be-reich genießt unser Haus jedoch einen guten Ruf. Das reicht vom OstbelgienFestival, wo wir vor einem Vierteljahrhundert zu den Mitbegründern gehörten, über den „Eupen Musik Ma-rathon“, wo wir seit langem als Medienpartner geschätzt wer-den, bis zum Festival „Trakasspa“, wo wir in diesem Jahr nach-drücklich als Sponsor auftreten werden. Allesamt Initiativen, durch die wir unsere über Jahrzehnte gewachsene Veranke-rung am Leser- und Anzeigenmarkt untermauern.

Und wer mit uns eine interessante Idee anschieben oder umsetzen will, findet hier am Marktplatz sachkundige und be-mühte Ansprechpartner. Hier kann ein jeder, ob Unternehmer

oder Veranstalter, Kunde oder Leser seine Anliegen „an den Mann bringen“. In diesem Sinne sehen wir unser Haus am Marktplatz (wo im Herbst ebenfalls RadioContact mit einem neuen Studio an-gesiedelt wird) als wichtige Drehscheibe für Service aller Art. Und zwar nicht allein für die reinen Verlagsprodukte, sondern auch für Dienstleistungen „von auswärts“, beispielsweise Ticketservice, Leseraktionen, Gewinnspiele... Weshalb unsere Büros am Markt-platz auch den ganzen Tag über zugänglich sind - hier steht über Mittag kein Kunde vor verschlossenen Türen, hier sind von neun bis siebzehn Uhr ein freundlicher Empfang und eine qualifizierte Beratung garantiert.

Sie sehen also, werte Leserinnen und Leser, dass das GrenzEcho für die Zukunft gerüstet sein sollte. Auch weil wir uns von Beginn an den Herausforderungen des digitalen Wandels in unserer Me-dienlandschaft entschlossen gestellt haben. Hierzu gehört seit ei-nigen Wochen auch der kostenlose News-Service von grenzecho.net, der dem User von WhatsApp oder Facebook Messenger die wichtigsten Nachrichten aus der Region direkt auf sein Smartpho-ne liefert.

Kurzum: Wir sind weiterhin nah am Puls der Zeit und liefern In-formation und Kommunikation aus erster Hand. Ein selbst gestell-ter Auftrag, mit dem wir einerseits unserer Tradition als Medien-haus gerecht werden, andererseits unsere gewerbliche Position am Markt(platz) zementieren. Ein Weg, auf dem uns Ihr Vertrauen und Ihre Treue zur Tageszeitung über neun bewegte Jahrzehnte ge-stärkt haben. Und hoffentlich weiter begleiten werden.

Olivier Verdin, GrenzEcho
Geschäftsführender Direktor

Unsere
Medienpartner:

Projektleitung
David Schmitz Guy Adrian
Konzeption
GrenzEcho edition.enigma
Redaktion
nemo.presse [c/o norbert meyers]
Grafik
Patrick Bettendorff Marcus Kever
PrePress Produktion
Olivier Weber

Fotos
David Hagemann nemo.presse nimrod.media.service fotalia GrenzEcho-Archiv Griseldis Cormann Aussteller





Impulse für die Branche

„Never change a winning team“ Eine Erkenntnis der englischen Trainerlegende Sir Alf Ramsey, die wir gerne auf die Immobilienmesse Ostbelgien ummünzen. In der Tat lohnte die Partnerschaft, die das GrenzEcho vor Jahresfrist mit der Immobilien- und Baubranche eingegangen ist, für beide Seiten. Das Ergebnis: Die I.M.O. erlebt prompt eine Neuauflage.

Eine Wiederholung, die vor allem dem Wunsch vieler Aussteller entspricht, die in dieser Expo eine willkommene Gelegenheit sahen, sich und ihre Produkte in ein regional ausgerichtetes Schaufenster zu stellen. Da darf es kaum überraschen, dass rund die Hälfte der Premierenteilnehmer auch diesmal wieder mit dabei sind. Manch anderer, der eingangs vorgemerkt war, hat nach eingehender Überlegung absagen müssen, da er aktuell einfach zu viel Arbeit auf dem eigenen Schreibtisch hat, um strukturell und personell auch noch eine Messepräsenz stemmen können. Im Grunde ja ein positives Zeichen für die Branche, die auch im Jahre 2017 offenbar sehr gut aus den Startlöchern gekommen ist.

Schaufenster

Ebenso erfreulich in unseren Augen als Veranstalter ist zweifellos die Tatsache, dass etliche neue Aussteller bereits frühzeitig ihr Interesse an einer Teilnahme bekundet haben. Hierunter durchaus Anbieter, die bei I.M.O. vor Jahresfrist noch nicht einzuschätzen wussten, inwieweit diese Initiative ihnen respektive der Branche einen Mehrwert garantieren kann. Aber offenkundig hat sich der Erfolg der Premiere schnell herumgesprochen. Diese doppelte Erkenntnis ist für uns am Marktplatz in Eupen der sichere Beweis, dass eine solche Messe die Gesamtsituation des Immobilien- und Baumarktes in Ostbelgien bestens spiegeln kann.

Ebenfalls für den Besucher hat eine solche Messe einen nachdrücklichen Reiz. Er findet hier an einem Wochenende unter einem Dach vereint alle denkbaren Ansprechpartner für die kompetente Umsetzung seines Bau-, Kauf- oder Mietvorhabens. Zudem gibt es hier wertvolle Ratschläge aus erster Hand für Renovierungen, gerade in jüngerer Zeit eine wachsende Herausforderung für viele Hausbesitzer. Jedenfalls ist auch bei der zweiten Auflage garantiert, dass vom Architekten und Makler über die Bank und Versicherung bis hin zum Energieberater und Handwerker der gesamte Sektor fachspezifisch abgedeckt ist.

Generationen

Und das Erfreuliche: Die Immobilienmesse kannte bei ihrer Premiere keine spezifische Zielgruppe. Wie bei den Ausstellern war auch hier das Spektrum recht gemischt, sicherlich mit dem besonderen Fokus auf junge Familien und junge Paare, die teils ganz konkrete Bau- oder Kaufpläne hegen und im Alten Schlachthof mit den Experten zumindest über erste Überlegungen und Vorstellungen austauschen konnten.

Gut vertreten war aber auch die „mid class“, die etwa in einem Appartement eine passende Geldanlage sieht. Oder Senioren, die entweder den stadt- oder ortsnahen Markt nach einem passenden (re)n Domizil für ihren Lebensabend sondieren oder sich über seniorengerechte Anpassungen ihres derzeitigen Hauses oder Appartements informieren möchten. Und nicht zuletzt fanden zahlreiche Handwerker den Weg zur Messe, da sie hier offenbar eine willkommene Plattform für direkte persönliche Kontakte mit der Immobilienbranche sahen.

Kontaktpflege

Und dann wären da noch die vielen (unbeantworteten) Fragen, die um das Thema Immobilien drehen. Vielfach auch weil sich in unserer hoch kommunikativen Welt, wo alles abrufbar und nachprüfbar ist, weiterhin althergebrachte Ansichten und Standpunkte ungewohnt hartnäckig halten, obwohl sie im Grunde längst überholt sind. Vor diesem Hintergrund bietet die Messe auch eine passende Gelegenheit zum zwanglosen, informellen Austausch über Einsichten und Aussichten der Immobilien- und Baubranche.

Finale Abschlüsse waren im Vorjahr mit Sicherheit die Ausnahme, stattdessen stand und steht die Begegnung im Vordergrund. Kontaktpflege unter all jenen, die auf diesem Gebiet irgendwann irgendwo irgendwie miteinander zu tun haben. Makler, Kunde, Verkäufer, Käufer, Vermieter, Mieter, Investor, Promoter, Bauherr, Notar, Architekt, Handwerker, Unternehmer, Versicherer, Energieberater... - alle sehen sie in der I.M.O. ein Forum, wo sich bestens „netzwerken“ lässt.

Ausweitung

Angesprochen ist jede Generation, denn Bauen, Kaufen oder Mieten kennt keine Altersgrenze. „Une brique dans le ventre“ ist Menschen quer durch alle Alters- und Gesellschaftsklassen eigen. Da passt es sicher gut, dass wir als Veranstalter gerne dem Wunsch nachgekommen sind, die Messe auf drei Tage auszudehnen, und somit ebenfalls am Sonntag in den Alten Schlachthof einladen.

Bis zum Besuch der Messe bleibt jedenfalls noch ausreichend Zeit, sich in dem frisch vorliegenden MesseGuide mit den Ausstellern und ihrem Angebot bei der Expo vertraut zu machen. Zweifellos dürfte die vielgestaltige Beilage das allseitige Interesse weiter befeuern und vor allem auch einen teils neuen Fokus auf die Branche richten. Bemüht waren und sind wir, bei der Vorstellung der Teilnehmer den Blick durchaus auch hinter die Kulissen (oder vielleicht treffender: hinter die Mauern) zu lenken, heißt: Aspekte zu beleuchten, die in der Hektik des Alltags nicht immer ganz die Aufmerksamkeit finden, die sie verdienen.

Ein Dankeschön gilt an dieser Stelle allen Unternehmen, die bei der zweiten I.M.O. dabei sind, ferner unseren Partnern und Sponsoren für die erneut vorbildliche Zusammenarbeit.

Ihnen, liebe Leser und Besucher, wünschen wir eine informative, teils spannende Lektüre. In Vorfreude auf eine persönliche Begegnung am 12., 13. oder 14. Mai im Alten Schlachthof.

David Schmitz & Guy Adrian, GrenzEcho
Projektleiter ImmobilienMesse Ostbelgien I.M.O.

Monatliche Themen-
und Objektseiten
auf
GRENZECHO
IMMOBILIEN
www.grenzecho.net/immo

Inhalt

7		24	
9		25	
10		26	
12		27	
12		28	
13		28	
14		29	
14		30	
15		30	
16		31	
17		31	
18		32	
19		32	
21		33	
22		34	
23		36	

NEU: „WAKE UP!“ MIT VERHEGGEN UND PAULI

MO – FR VON 6.00 – 9.00 UHR



Heike Verheggen und Alexander Pauli sind da!

Spritzige Interviews, Aktuelles, Top-Themen und Nachrichten aus der Region, gemischt mit einer riesigen Musikauswahl.



EINSCHALTEN UND AUFWACHEN!

NORDEN: 107,00 MHZ · SÜDEN: 98,00 MHZ · WWW.RADIOCONTACTNOW.BE

BY **GRENZECHO**

Immobilienmesse: Kreditvolumen auf dem Höchststand - Umschuldung hat stark angezogen

Ohne Eigenmittel läuft nichts

Letztlich ist es immer eine Frage des Geldes... Reicht mein selbst gestecktes Budget, um mir den Traum vom Eigenheim zu erfüllen? Wenn nicht, welche anderen Optionen bieten sich an? Bleiben die Zinsen weiterhin auf einem ähnlich niedrigen Stand wie zuletzt?

Eine Liste an Fragen, die sich beliebig ausweiten ließe. Und die letztlich auch in die Analyse der Union Professionnelle du Crédit (UPC - Berufsvereinigung für Kreditgeber) einfließen. Zahlen, die für das vergangene Jahr aber eh zementieren, was bereits allseits als Trend erkennbar war: Im Jahre 2016 eröffneten die belgischen Banken mehr als 260.000 Wohnkredite für insgesamt 30,136 Milliarden €. Was einer Steigerung der Anzahl Abschlüsse um acht Prozent entspricht, während die Gesamthöhe der Kredite gar um sechzehn Prozent anstieg.

Allein für den Kauf einer Immobilie stiegen die Darlehen um 13.300, gegenüber 2015 ein Plus von elf Prozent. Die Höhe eines solchen Kredits lag im Schnitt bei 185.000 €. Die Steigerung um 7.900 Baukredite macht gegenüber dem Vergleichsjahr ein Plus von zwei- unddreißig Prozent aus.

Ins Auge stach zudem, dass die Kunden einer möglichen Hausse der Zinsen vorbeugen wollten. Für Verträge mit fes-



Der ostbelgische Immobilienmarkt kennt zahlreiche Facetten, vorrangig abhängig vom geografischen Standort und von der sozialen Struktur. Was die Immobilienmesse mit ihrer Vielfalt in der Qualität durchweg vor Augen führt. Foto: Fotalia

tem Zinssatz optierten rund neunzig Prozent der Antragsteller. Auch schlugen sich die niedrigen Zinsen weiterhin auf die Laufzeit der Kreditabkommen aus: Siebzig Prozent der Kunden entscheiden sich für eine Laufzeit unter zwanzig Jahren (im Schnitt sind es achtzehneinhalb Jahre).

Zugleich schaffen die niedrigen Zinsen einen Anreiz zur Umschuldung, wovon vierundfünfzig Prozent aller Kredite betroffen waren.

Nur: Komplettfinanzierungen gehören definitiv der Vergangenheit an. Die gesetzlichen Vorgaben halten fest, dass „ein angemessener Anteil

an Eigenmitteln heute unerlässlich ist“. Konkret ca. fünfzehn bis zwanzig Prozent des Gesamtprojekts, also Kaufpreis inklusive Nebenkosten. Im oftmals schwierigen Rückgriff auf Eigenkapital wiederum sehen manche Investoren und Makler eine entscheidende Investitionsbremse.

Das sei ein entscheidender Paradigmenwechsel für die Branche. Aus diesem Dilemma führen gerade bei jungen Interessenten zwei Wege heraus: Entweder sie erfahren finanzielle Unterstützung seitens ihrer Eltern. Oder aber sie müssen sich länger gedulden und konsequent sparen.

HINTERGRUND

Holzhaus tut sich weiterhin schwer

Das Holzhaus hinkt seinem „Bruder“ aus Stein noch immer deutlich hinterher, selbst wenn es im Vorjahr neue Rekorde verzeichnete. Von den rund 22.000 Baugenehmigungen landesweit sind es gerade mal elf Prozent, die für ein Holzhaus ausgestellt wurden. Dennoch ist dieses Ergebnis ein Plus von stattlichen fünfundzwanzig Prozent. Das Gros am Markt haben Unternehmen aus Flandern, die knapp sechzig Prozent der Häuser „zimmerten“ (auch dank der strukturellen Größe der meist auf Holzbau spezialisierten flämischen Betriebe). Der letztjährige Zuwachs hat auch zur Folge, dass mittlerweile in Belgien neun Prozent aller Häuser aus Holz gefertigt sind. Ein Handicap für den weiteren Aufschwung in diese Segment ist sicherlich die Verteuerung des Hausbaus (um ca. sechs Prozent). Auch in Ostbelgien hält sich die Nachfrage durchaus in Grenzen, zumindest für umfassende Holzbauten, die gar eine Rarität bleiben. Dagegen ist der Holzständerbau als bauliche Komponente für Aufstockungen oder Um- und Ausbauten inzwischen gang und gäbe. Von diesem Trend profitiert die Schreinerbranche zwischen Eupen, Büllingen und St.Vith durchaus, wo gerade die Bauschreinerei in der Ausbildung zuletzt wieder spürbar an Interesse gewonnen hat.



Mit der Initiative zur I.M.O. trifft das GrenzEcho (hier die Mitarbeiterinnen Sylvie Heeren und Mandy Souren) zum zweiten Mal den Nerv der Branche. Foto: GE-Archiv

Trend: Käufer sichtet vorab möglichst alle Infos

Auf der gleichen Seite des Tisches

Bei der Premiere konnten sie eigenen Aussagen zufolge überraschend viele Interessenten begrüßen, die bis dahin noch nie einen Fuß in eine Immobilienagentur gesetzt hätten. Gerade in dieser Tatsache sahen die Makler „die Chance und Perspektive einer solchen Messe“, wie es Bettina Rathmes formulierte.

Die Mitinhaberin von EU-Immobilien stand mit ihrer Meinung keineswegs allein. Auch Lia Ploumen von ImmoGE freute sich im Vorjahr über Besucher, „die überhaupt erstmals einen Kontakt mit einem Mak-

ler hatten“. Es falle offenbar leichter, auf einer Messe die mögliche Hemmschwelle zu überwinden“. Auch wüssten noch allzu viele überhaupt nicht, wie ein Makler funktioniert. „Wenn wir nicht verkaufen, haben wir selbst keinen Ertrag“, bringt die erfahrene Maklerin die Sache auf den Punkt. „Also sitzen wir auf der gleichen Seite des Tisches, haben die gleichen Interessen.“

Allen gemeinsam ist die Erkenntnis, dass dem Schritt zum Makler eine intensive Recherche vorausgeht. Die Clicks im Internet zeigten ganz klar, dass

„der potenzielle Käufer vorab alle denkbaren Informationen sichtet, ehe er dann im Büro vorstellig wird“, weiß Bruno Creutz von EuroImmo aus Erfahrung. Aber auch der potenzielle Verkäufer bemühe sich um ein schlüssiges Bild von der Marktlage, vergleiche Standorte und Preise, ehe er sich für den einen oder anderen Makler entscheide, skizziert Bettina Rathmes eine andere Facette der Internet-Recherche. Genau solch bestens „gebriefte“ Kunden hätten die Messe genutzt, weil der Austausch hier völlig unverbindlich blieb, so Bruno Creutz.

RANDNOTIZEN

Wenig Perspektiven für Grundstückkauf

Bei der Vermittlung von Grundstücken sieht Lia Ploumen von ImmoGE nur wenig Perspektiven in Ostbelgien selbst, da es hier kaum Zugriff „von außen“ gebe, heißt: seitens eines Maklers. „Wenn Parzellen zum Verkauf stehen, gerade in der Eifel, werden sie meist privat veräußert.“ Dagegen gebe es in den Ardennen noch reichlich Auswahl und. Gesucht werde Baugrund vor allem von auswärtigen Interessenten, durchweg auch in kleinen Orten, aber möglichst in Reichweite der Autobahnen E25 oder E42, als Zweitresidenz fürs Wochenende, „weshalb die Anreise etwa aus Flandern oder den Niederlanden nicht zu zeitaufwendig sein darf“.

Preisvorstellungen zu hoch angesiedelt

Mit dieser Feststellung steht Ingo Steffens nicht allein... Konkret: Es werden in Eupen und Umland vielfach ältere, oft auch größere Häuser angeboten, die teils schon bedeutend in die Jahre gekommen sind und nach dem Verkauf meist eine umfassenden Renovierung bedürfen. „Was durchaus abschreckt, wenn die Relation zwischen veranschlagtem Preis und notwendiger Renovierung einfach nicht stimmt.“ Da würden manche Eigentümer ihre Preisvorstellung einfach zu hoch ansiedeln.“ Eine entscheidende Motivation zum (teuren) Kauf könne dann einzig „eine sehr interessante Lage sein, die sich anderswo in dieser Form kaum findet“.

Investoren wünschen schlüssige Projektion

Investoren seien nicht notgedrungen auch Makler, weiß Bruno Creutz von EuroImmo, und hätten somit oft eine eingeschränkte Sicht auf ein die Marktlage. Die Frage, die solche Investoren an Makler herantragen, sei vielfach gleich: Was ist wo gefragt? In der Tat sei es bei Bauvorhaben maßgebend, was ein Investor wo an Ertrag erzielen könne. „Da fließt unsere Einschätzung, fußend auf unseren Erfahrungen, durchaus gerne ein - in Form möglichst verlässlicher Projektionen“, so der Makler, der im Gegenzug sicher zu Recht auf eine spätere Zusammenarbeit bei der Veräußerung der Objekte setzt, „als erster Ansprechpartner des potenziellen Käufers“.

Fällt einer Frau der Verkauf leichter?

Sicher könne es ein Plus sein, wenn die Geschäftsführung einer Agentur in den Händen einer Frau liege, räumt Bettina Rathmes auf die Frage ein: „Verkaufen Sie Objekte, die Ihr Mann nicht verkauft?“ Es mache schon einen Unterschied, da auf der anderen Seite auch die Frau meist das entscheidende Wort beim Kauf habe. „Vielleicht ist es ja so, dass wir Frauen uns etwas mehr Zeit für das eine oder andere Detail nehmen - was sicherlich Vertrauen und Verbundenheit zur Kundin schafft.“ Jedenfalls werde sie öfters zu Diskussionen hinzugerufen, um - als gelernte Juristin - einiges zu verdeutlichen, „womit meist schon der halbe Weg zurückgelegt ist“.

Wohnungsmarkt leidet unter der Demografie

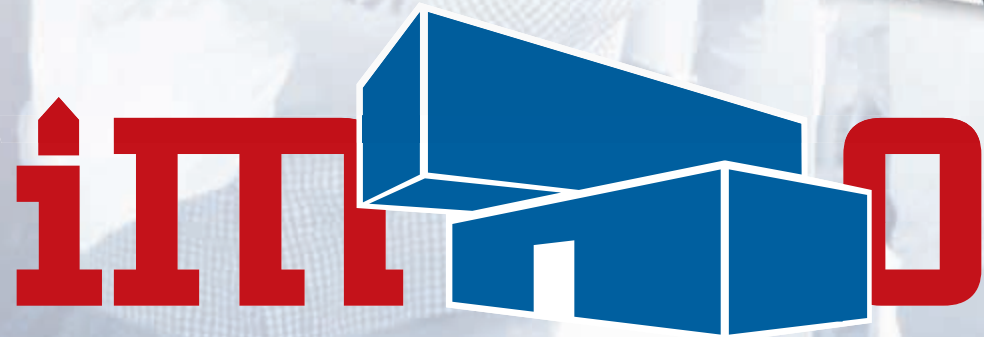
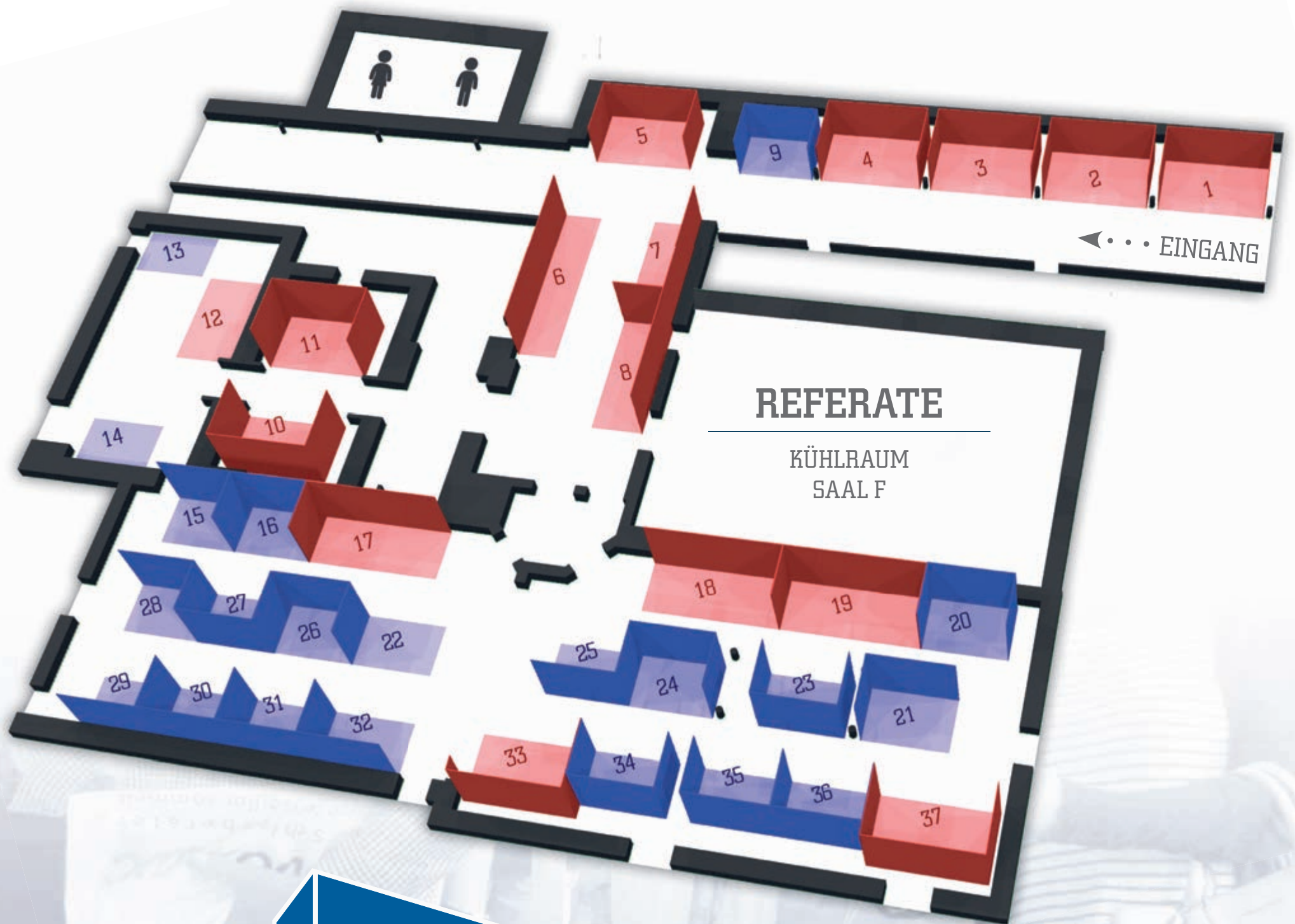
Nach aktueller Einschätzung dürfte das Angebot auf dem Wohnungsmarkt in der Eifel mittelfristig deutlich steigen. Vor allem Häuser, die nach dem Krieg bis in die frühen sechziger Jahre errichtet wurde, würden aus demografischen Gründen dann nach und nach leer stehen. So die Einschätzung nicht nur der Makler, sondern auch der Banken. Und nur ein überschaubarer Teil dürfte innerhalb der Familie eine zeitnahe neue Nutzung erfahren. Die anderen finden über kurz oder lang den Weg auf den Immobilienmarkt, der dann unweigerlich vor einer neuen und bisher kaum bekannten strukturellen und finanziellen Herausforderung stehe.

Energiepass wird immer wertvoller

Stillstand und Durchschnitt sind Fremdwörter für das Unternehmen EuroImmo, das sich besonders auch den ökonomischen und ökologischen Rahmenbedingungen fortlaufend anpasst. Seit dem Jahre 2011 erhält jeder Neu- wie Altbau beim Verkauf einen „Energiepass“, der dem notariellen Akt beigelegt werden muss und mitunter einen erheblichen Einfluss auf Verkaufs- oder Mietpreis hat. Im Rahmen von Renovierungs- und Restaurierungsarbeiten bietet EuroImmo nach dem unabhängigen Energie-Audit und der Analyse der nötigen Arbeiten ein Komplettpaket zur Durchführung von Energiesparmaßnahmen an, um für die Zukunft gerüstet zu sein.

HALLENPLAN

HIER FINDEN SIE DIE AUSSTELLER 2017



IMMOBILIEN
MESSE OSTBELGIEN

1 GRENZECHO	2 KBC Paul Bakus	3 D&W STEFFENS AG	4 S.T. PROPERTIES	5 Bau- und Möbelschreinerei Michael Hungs	6 Dieter Hendriks A.G. VIESMANN	7 ELEKTRO Jakupka	8 SCHMATZ & PARTNERS SINCE 1937
9 Sitzecke	10 Villa Romana MEHR ALS MÖBEL	11 eu immobilien	12 pierre nature créateur de valeurs	13 pierre nature créateur de valeurs	14 pierre nature créateur de valeurs	15 GANSER	16 For a good reason... CLIP AND RIDE
17 MURPROTEC Truismen definiert andere Thematiken SINCE 1954	18 convents COPABAT IMMOBILIEN	19 convents COPABAT IMMOBILIEN	20 WUNSCHGRUNDSTÜCK.BE	21 TREVI VANHOUDT	22 CONTACT Ostbelgien NOW	23 MAUEL Bau- & Möbelschreinerei	24 P&P Painting, Repair, Polish
25 087 / 56 09 22 IMMOGE www.immoge.com	26 BATIDAL FLESEN & BAUMATERIALIEN	27 NYSSSEN	28 certi nergie Anerkanntes Kontrollorgan	29 DACH & FASSADE	30 Sitzecke	31 BATIPROSEC	32 EURO IMMO @brau-creat.be
33 NOSBAU	34 PATRICK MEYER INNENARCHITEKTUR	35 DER EUROPEISCHER BAUPARTNER BAUEN WOHNEN RENOVIEREN	36 Leyendecker HEIZUNG • SANITÄR • SOLAR • TÜR/SCHWELLE	37 LUBAU			

IMMO NYSSEN: Henri Nyssen aus Montzen wurde bereits 1960 zum Pionier im Immobilienwesen

Kundenbindung dank Newsletter

Er zählte zu den Pionieren der Branche... Als Henri Nyssen im Jahre 1960 in der Gegend als erster ein Büro als Immobilienmakler eröffnet, steckte der Berufszweig in Ostbelgien noch in den Kinderschuhen. Von daher sicherlich eine visionäre Leistung, die bis heute nachwirkt.

Von Beginn an war es die professionelle Rundum-Begleitung, die sich der Unternehmensgründer auf die Fahnen geschrieben hatte. Eine selbst gesteckte Vorgabe, die knapp sechs Jahrzehnte später auch für die Nachfolger mitsamt ihrem Team oberste Priorität genießt.

Einziges Betätigungsfeld ist und bleibt der Verkauf für andere, „wir selbst sind nie Eigentümer oder Promoter eines Objektes“, so Dany Radermacker. Ebenso überlässt Immo Nyssen die Vermietung anderen Anbietern. Mit anderen Worten: „Wir sind Makler - von montags bis samstags, also an sechs Tagen in der Woche.“

Auch in der Eifel ein geschätzter Partner

In den letzten Jahren konnte der Einzugsbereich behutsam ausgeweitet werden, umfasst in der Zwischenzeit auch regelmäßig Anwesen in der gesamten Eifel (bis zur Luxemburger

Grenze), ferner in Lüttich oder Visé. Kerngebiet bleibe jedoch das „pays de Herve“ mit den nahen deutschsprachigen Gemeinden. Weshalb an allen Standorten des Unternehmens seit jeher Zwei- und teils sogar Dreisprachigkeit vorausgesetzt ist.

Daneben betreut Immo Nyssen aber gleichfalls verstärkt Kunden in der Malmédyer Wallonie sowie darüber hinaus in den Gemeinden Vielsalm, Trois-Ponts oder Stoumont, die allesamt um die über Jahrzehnte

gewachsene exzellente Vernetzung des Traditionsunternehmens wissen. Und zwar für den Verkauf von Häusern und Apartments (ca. hundertzwanzig verfügbare Wohneinheiten) ebenso wie von Grundstücken (Zugriff auf rund sechzig Baustellen oder Wiesen - also nicht ausschließlich zu Bauzwecken, sondern ebenfalls zur Bewirtschaftung). Bei Residenzen wickelt Immo Nyssen den Verkauf ab im Auftrag eines Investors oder Unternehmers (meist kleinere und mittlere Objekte mit

einem Volumen von bestenfalls zwanzig Wohnungen) oder auf Betreiben „des zwischenzeitlichen Eigentümers, der sein Apartment veräußern möchte“. Die Akquise ist vielschichtig, vor allem fußend auf der langjährigen Vernetzung in der Region, wo die Professionalität des Unternehmens bekannt ist. „Entweder treten Verkäufer an uns heran oder wir erfahren spontan, wo ein attraktives Objekt zum Verkauf steht.“ Ein wichtiges Instrument ist auch die hauseigene Kundenliste mit



Das Team (von links): Henri Bonni, Benoît Thissen, Jordi Spierts, Dany Radermecker, Angélique Müllender, Martina Jacobs, Muriel Pirenne und Christian Wintgens. Foto: Betrieb

momentan ca. viertausend Interessenten. Sie sind auch wöchentliche Adressaten eines Newsletters, in dem alle neuen Objekte gelistet und beschrieben sind, die innerhalb einer Woche zum Portfolio hinzugekommen sind. „Das stößt auf regen Zuspruch“, weiß Dany Radermecker.

Erste Einschätzung total unverbindlich

„Die Leute freuen sich, dass wir sie nicht vergessen und jeden Freitag auf den neuesten Stand bringen.“ Registriert sind diese Adressaten als „potenzielle Käufer, die ernsthaft nach einer Immobilie suchen“. Dabei ist das Interesse recht breit gefächert, reicht von einer Wohnung in Eupen über ein Haus in Verviers bis zu einem Bauernhof in Jalhay, wogegen andere eventuell nur eine Parzelle in einer präzisen Größenordnung suchen.

Diese Form der Kundenbindung wurde bei Nyssen Immo seit jeher groß geschrieben, verweist Dany Radermecker auf „eine unserer Stärken“. Zunächst einmal steht die Beratung im Vordergrund. „Bei einer erkennbaren Verkaufsabsicht nehmen wir das Objekt auf Wunsch völlig unverbindlich und kostenlos in Augenschein - was uns der Eigentümer nachfolgend meist durch sein Vertrauen und seinen Auftrag zurückzahlt.“



HINTERGRUND

Mittlerweile an drei Standorten

In der Zwischenzeit als Aktiengesellschaft konstituiert, zählt Immo Nyssen unter dem Impuls des aktuellen Teams heute acht Mitarbeiter(innen), die sich vor allem durch langjährige Erfahrung und hohe Sachkenntnis auszeichnen. Erster Standort war übrigens Montzen, wo Henri Nyssen die Immobiliengeschäfte in einer ersten Zeit bei sich zu Hause betrieb. In die Fußstapfen seines Vaters trat Roger Nyssen, ehe die Verantwortung an das Team um die beiden aktuellen Geschäftsführer übergang. Seit dem Jahre 1985 ist der primäre Sitz in Henri-Chapelle, doch setzt die Gesellschaft seit rund zwanzig respektive zehn Jahren ebenfalls auf enge Kundenpflege in den Filialen in Eupen und Kelmis, wo der Zulauf kontinuierlich gestiegen ist. Womit auch der vorrangige Einzugsbereich definiert wäre, heißt: in den französisch- und deutschsprachigen Gemeinden entlang der N3 (Lütticher Straße) und der N67 (Rue Mitoyenne und Herbesthaler Straße).



Weitere Infos unter www.nyssen.be

MARKTPLATZ FÜR MEDIALE KONZEPTE

INFORMATION UND KOMMUNIKATION
ALLES AUS ERSTER HAND

PRINT

RADIO

ONLINE

EVENTS

SEIT NEUNZIG JAHREN
AM PULS DER ZEIT

DIE TAGESZEITUNG ALS BEWÄHRTER
PARTNER FÜR UND IN OSTBELGIEN

LOKAL, REGIONAL,
NATIONAL, INTERNATIONAL

VOM KLASSISCHEN ZEITUNGSVERLAG
ZUM MODERNEN MEDIENHAUS

WIR GEBEN
UNSEREN
LESERN
EINE
STIMME

WWW.GRENZECHO.NET

KBC Bank Eupen-Oberstadt
Vervierser Straße 2, 4700 Eupen

KBC Bank Eupen-Unterstadt
Hörsstraße 29, 4700 Eupen

KBC Bank Kelmis
Lütticher Straße 184, 4720 Kelmis

KBC Bank Raeren
Hauptstraße 76A, 4730 Raeren

KBC Bank Eynatten
Aachener Straße 12, 4731 Eynatten

KBC Versicherungen Paul Bakus PGmbH
Marktplatz 5, 4700 Eupen

KBC Versicherungen J. Heuschen-Charlier GmbH
Hochstraße 23, 4711 Walhorn

KBC Versicherungen Guido Vonhoff GmbH
Hauptstraße 47, 4730 Raeren



Bank & Versicherung

www.kbc.be

KBC VERSICHERUNGEN PAUL BAKUS: Seit einem Vierteljahrhundert eine geschätzte Adresse am Marktplatz

Beratung hat Vorrang vor Verkauf

Am Marktplatz 5 geht der Blick entschlossen in die Zukunft, bedingt auch durch den kürzlich offiziell vollzogenen Generationswechsel innerhalb der Familie Bakus - von Paul Bakus auf seine beiden Kinder Aline und David. Womit die hauseigene Dynamik entschlossen fortgeschrieben wird.

Und der Antrieb, „die Immobilienmesse gerne als Schaufenster für unser Unternehmen nutzen zu wollen“, sei von den beiden Kindern gekommen, so Senior Paul Bakus, der seine langjährige Engagement in Dienste seiner Kunden und der KBC jedenfalls in besten Händen weiß. Immerhin ist Tochter Aline bereits seit fünfzehn Jahren im Betrieb tätig, während Sohn David seit sieben Jahren zum fünfköpfigen Team gehört. Nach genau einem Vierteljahrhundert am Eupener Marktplatz - „eine rundum interessante und vor allem sehr kundennahe Tätigkeit“ - sieht Paul Bakus das Familienunternehmen (zu dem auch noch seine Frau in der Buchhaltung gehört) weiter in besten Händen.

Ausschließlichkeit als Vorteil nutzen

Seine Dienstleistungen richteten sich vorrangig an den privaten Kunden, ferner zählen seit jeher kleine und mittelständige Betriebe zur Kundschaft. Ein Problem sei sicherlich die Randlage in Belgien, da gebe es bekanntermaßen kaum Ausdehnungsmöglichkeiten. Doch nicht nur geografisch stößt das Versicherungsgewerbe hier an Grenzen... Mit Blick auf den Versicherungsservice etwa bei Lebensversicherungen oder Garantieeinkommen seien die Vorgaben oder Rahmenbedingungen in der steuerlichen, arbeitsrechtlichen und sozialen

Gesetzgebung beiderseits der Grenze immer differenzierter werden. Eine Zwickmühle, die vor allem zu Lasten der Kunden gehe, die sich mit ihren individuellen Anliegen hier wie dort nicht optimal aufgehoben fühlten.

Es sei zudem so, dass die Dienstleistung immer konzentrierter gestaltet werde, blickt Paul Bakus zurück auf die Anfänge, „als wir hier in Eupen und Umland noch rund dreißig Agenten in der früheren ABB-Struktur zählten - von denen lediglich drei übrig geblieben sind“. Die aber ihrerseits nunmehr einen „full service“ anbieten, den ein einzelner Agent irgendwo auf dem Lande und vielfach nach Feierabend heute sowieso nicht mehr abdecken könnte. „Dafür ist das Portfolio einfach zu vielschichtig und zu

spezifisch geworden.“ Als maßgebendes Plus von KBC-Versicherungen, gerade auch in Ostbelgien, wertet Paul Bakus „die Bodenständigkeit“ sowie besonders auch „die Ausschließlichkeit“. Konkret: Wo KBC drauf steht, ist auch KBC drin! Denn niemand anders kann die KBC-Leistungen anbieten.

Bedarf und Anspruch bestimmen die Police

Wenn jemand als Makler arbeite, greife er unweigerlich auf die Portfolios verschiedener Gesellschaften zurück, bei denen er für seine Kunden die jeweils passenden Modelle herausfiltert respektive platziert. Dagegen sieht Paul Bakus in

dem hauseigenen „modus operandi“ ein Plus, da die Gestaltungsmöglichkeiten bei der KBC schon sehr weitreichend seien.

Wichtig und völlig unabhängig von diesem oder jenem Anbieter sei für den Versicherungsnehmer das Wissen, dass ihm Gehör geschenkt werde, dass der Makler auf seine ganz eigenen Anliegen eingehe und seine ganz persönliche Lage einzuordnen wisse. „Vor dem Verkauf steht zunächst einmal die Beratung“, so Paul Bakus. „Und die muss so individuell und so angemessen sein wie nur eben möglich. Ebenso wie das nachfolgende Angebot, das auf seine Gegebenheiten und Bedürfnisse zugeschnitten sein muss.“ Die Individualität des Bedarfs und des Anspruchs muss die erste Leitschnur sein.

Da ist der erprobte Versicherungsmakler formell: „Die Quantität der verkauften Policen, also das reine Versicherungsvolumen, habe langfristig noch keine Agentur reich gemacht, „wohl aber die Qualität der Beratung und Begleitung, gerade auch bei Schadensfällen, denn dann erwartet der Kunde eine sachkundige und zügige Abwicklung“. Was letztlich nur mit bestens ausgebildetem und flexiblem Personal zu gewährleisten sei.

NACHGEFRAGT BEI ...

Zwangloser Kontakt als Vertrauensbasis

„Uns hat vor allem die etwas andere Werbeplattform der Immobilienmesse motiviert“, so Aline Bakus zum Partnership mit dem GrenzEcho. Jedenfalls sei sie im Austausch mit ihrem Vater und Bruder schnell zu der Erkenntnis gelangt, dass es halt nicht immer Sponsoring bei Sport- oder Kulturveranstaltungen sein müsse. „Auch glaube ich, dass wir hier eine Zielgruppe ansprechen können, die bisher noch nicht den Zugang zu uns hat.“ Wichtig sei sicher auch die Tatsache, „dass eine solche Messe einen ungezwungenen Kontakt und Austausch zwischen Makler und Interessent ermöglicht, da hier keiner von beiden irgendwo die Klinke drücken muss, um aufeinander zuzugehen.“

Näher am potenziellen Markt - so der Leitgedanke, vor allem da der Markt bei der I.M.O. nicht nur einen allgemeinen Überblick der KBC-Versicherungen erhält, sondern „der mögliche Kunde uns auch unmittelbar zu Fragen ansprechen kann, die ihm in seinem Umfeld wichtig und drängend erscheinen“. Und die Familie Bakus ihm möglichst schon vor Ort eine schlüssige Antwort und/oder ein passendes Produkt an die Hand geben kann. In Anzei-

gen, Flyern oder Spots lasse sich nun mal längst nicht alles sagen, weiß Aline Bakus aus



Aline Bakus von KBC-Versicherungen in Eupen

Erfahrung. „Gerade Versicherungen setzen Vertrauen voraus - und hierzu kann ein zwangloses Gespräch durchaus das Fundament schaffen.“

Vielleicht nicht unmittelbar, aber es besteht die Chance, dass sich ein Messebesucher später, bei einem versicherungstechnischen Anliegen in Familie oder Beruf, gerne an den Kontakt zurückerinnert und die Beratung geschätzt hat. „Hier können wir mit unseren Dienstleistungen gezielt Kunden- und Bürgernähe zeigen, vor allem da es ja zu unseren selbst gesteckten Aufgaben gehört, dass wir neben der Beratung auch nachfolgend, im konkreten Schadensfall, umgehend die Abwicklung des Dossiers übernehmen“, so Aline Bakus.



HINTERGRUND

Urbanes Umfeld prägt Kundschaft

Die KBC genießt als Bank-Versicherer seit jeher in Ostbelgien hohes Ansehen und regen Zuspruch, wobei der Bank-Partner der stärkste Teil ist (fußend auf der vormaligen Fusion zwischen Cera, ABB und Crédit Général). Jedoch arbeiten beide Sparten eng Hand in Hand. In Eupen und Umland betreuen drei KBC-Versicherungsagenturen einen über Jahre beständig gewachsenen Kundenkreis (neben dem Standort am Marktplatz in Eupen noch Büros in Raeren und Walhorn). Jedoch ist die Paul Bakus PGmbH der einzige Standort in einem rein urbanen Umfeld - im Gegensatz zu den Einpflanzungen im eher ländlichen Raum. Die rückläufige Entwicklung in der Landwirtschaft ist jedenfalls nicht ohne Einfluss auf das Kundenbild geblieben. Auffangen konnte die Agentur in Eupen dieses Manko durch „eine verstärkte Zuwendung zum mittelständischen Handel und Gewerbe sowie zu Freiberuflern in Eupen und Umgebung, die wir sehr stark erreichen“. Auffällig zudem die hohe Zahl an Freiberuflern in Brüssel. Eine Kundschaft, die vor Ort in Eupen herangewachsen ist und weiterhin auf die Dienste von Paul Bakus und Familie setzt.



Weitere Infos unter www.bakus.be



Seit einem Vierteljahrhundert ist das Versicherungsunternehmen am Marktplatz in Eupen angesiedelt, die ersten neun Jahre befand sich die Adresse von Paul Bakus freilich auf der anderen Seite, neben dem GrenzEcho.

PIERRE & NATURE: „Eynattengärten“ als Blickfang bei der Immobilienmesse im Alten Schlachthof

Der Sonne den Weg weisen

Das Konzept greift erkennbar... Wer in einer Residenz nicht auf lieb gewonnenes Grün verzichten und nach Möglichkeit auch im Garten wohnen will, fühlt sich beim „Gärten“-Konzept von Pierre & Nature bestens aufgehoben.

Bestes Beispiel sind jedenfalls die „Stockemgärten“, die quasi ausverkauft sind, weshalb der Bau mit seinen zwanzig Appartements zum Jahresende nahezu abgeschlossen sein wird, wie Brice Rodheudt unterstreicht. „Dieses Projekt hat allseits Interesse geweckt.“ So überrascht es nicht, dass das Unternehmen nur wenige Kilometer weiter nördlich ein neues Projekt lanciert. An der Eupener Straße, unweit des Kreisverkehrs, entstehen - in Koproduktion mit dem Unternehmen Elsen aus Halenfeld - in den nächsten zwei Jahren die „Eynattengärten“, eine Residenz mit neunzehn Wohneinheiten, allesamt individuell gestaltet und in hohem Maße lichtdurchflutet.

Vielschichtige Raumkonzepte

Es ist das fünfte Projekt in zehn Jahren, das Pierre & Nature in Eupen und Umland auf den Weg bringt - das erste außerhalb der Stadt selbst, wo bis dato die „Werthgärten“, „Marktgärten“, „Hertogenwaldgärten“ und „Stockemgärten“ entstanden sind. Insgesamt rund siebzig Appartements (teils nach personalisierter Planung) in interessanter Lage, nah am Stadtkern und stets erkennbar zur Natur ausgerichtet, sei es durch Terrasse und/oder Garten. Faktisch Wohnkultur „open air“, wie Laurie Gentges anmerkt. Attraktive und bewährte Kriterien, die ebenfalls dem Konzept in Eynatten zugrunde liegen, für das nur wenige Wochen nach der Kommerzialisierung

fünf Einheiten veräußert sind. Und zwar an lokale belgische Interessenten - konkret: durchweg junge Käufer aus Eynatten und Umgebung. Auch die „Eynattengärten“ bieten Appartements mit einem, zwei oder drei Schlafzimmern an. Vielschichtige Raumkonzepte, die aktuell noch nach persönlichen Wünschen gestaltet werden können. Zudem besteht die Möglichkeit, gegebenenfalls zwei Appartements zu kombinieren. Ausgewiesene Abgeschiedenheit und individuellen Wohnkomfort garantiert die ausgeklügelte Anordnung der Terrassen oder Balkone, die dank der versetzten rückwärtigen Front allesamt von hohem Sonnen- und Lichteinfall profitieren.

Ein Plus ist die Einbettung des Gebäudes auf der ca. 3600

Quadratmeter großen Parzelle, heißt: mit deutlichem Abstand zur Straße, mit vorgelagertem Parking für fünfzehn Fahrzeuge hinter bestehenden Bäumen und einem weiträumigen Garten an der Rückfront.

Rückwärtige Lage und kurze Wege

Zudem besteht räumlich im Anschluss an die individuellen Gärten im Erdgeschoss ausreichend Gestaltungsspielraum für die Anlage weiterer Gartenflächen für die Bewohner des ersten und zweiten Obergeschosses. Kurzum: Die Lage „in die Tiefe“ garantiert höchstmögliche Ruhe, abseits vom Straßenlärm und mit grünem

Ambiente im Rückraum. Ein wertvoller Mehrwert für die künftigen Eigner.

Von Vorteil ist unbestritten die strategische Lage, einerseits direkt an einer zentralen Achse, andererseits nah am Ortskern mit allen erforderlichen Einrichtungen und Dienstleistungen (so einerseits Post, Bank, Bus und Kirche, andererseits Geschäfte). Auch verfügen alle Eigentümer im Untergeschoss über optionale Stellplätze und kleine Kellerräume.

Die Zufahrt (die über den breiten Straßengraben führt) wurde bewusst seitlich angelegt, um so das Verkehrsaufkommen vor dem Eingangsbereich zu minimieren. Den kurzen Wegen zu Besorgungen im Ort kommen Fahrradstellplätze vor dem Anwesen und im Untergeschoss entgegen. Das

Ganze umgesetzt in einem modernen, überaus schlanken und unaufdringlichen Design, unter Einsatz hochwertiger Materialien, hierunter neben Glas besonders auch Holz. Nicht zu vergessen die umweltschonende Spitzentechnologie, die hier - wie allseits bei Projekten von Pierre & Nature - Anwendung findet, um so maximalen Komfort bei kompakter Verwaltung und niedrigen Nebenkosten zu gewährleisten.

NACHGEFRAGT BEI...

Neue Perspektiven für spätere Lebensplanung

Von Jean-François Crahay stammt das räumliche Konzept der „Eynatten Gärten“, wo unmittelbar vor allem der Eingangsbereich, also Aufzug/Treppenhaus, eine markante Sprache spricht. „Dieser Trakt ist primär ausgerichtet am höchstmöglichen Komfort für alle Bewohner der Residenz, bleibt zugleich aber auch als klar definierte Anlaufstelle für Besucher erkennbar.“ Weshalb dieser Teil „nicht nur zentral platziert ist, sondern das Ganze auch „hell, luftig und begrünt gestaltet wird“. Des Nachts ausgeleuchtet, wirkt er zudem als leicht identifizierbares Lichtbündel zwischen Gebäude, Parking und Straße und generiert so zusätzliche Sicherheit.

Eine weitere Besonderheit ist die Schräge der Rückfront. „Zunächst einmal ist es ein grafisches Element, das die lineare Struktur des Gebäudes nach hinten bewusst aufbricht“, erläutert Jean-François Crahay. „Freilich dient die Schräge vorrangig einer gesteigerten Lebensqualität der nach Südwesten ausgerichteten Terrassen und Appartements.“ In der Tat: Dank der leichten, aber präzise berechneten „Verkantung“ findet die Sonne früher am Tag den Weg nach drinnen - „unbestritten



HINTERGRUND

Synergien aus Stein und Natur

Ein Blick hinter die Bezeichnung des Unternehmens ist ebenso interessant wie aufschlussreich: Immerhin fußt sie auf den Vornamen der beiden Gründer Jean-Pierre und Nathalie Trinon, heißt: der zweite Teil seines Vornamens in Kombi mit den ersten Buchstaben ihres Vornamens. „Hieraus ist aber vor allem schon sehr früh eine schlüssige architektonische Philosophie erwachsen, die möglichst überzeugende und ansprechende Synergien zwischen Steinen und der Natur schafft“, umreißt Jean-Pierre Trinon die strategische Vision des Unternehmens. „Und die seither für unsere Projekte eine verbindliche gestalterische Option ist.“ Privater Garten, weitläufige Terrasse, sonniger Balkon, begrünter Innenhof... - so einige Elemente, die von Beginn an stets aufs Neue in die Konzepte einfließen. „Daher, Mitte der neunziger Jahre, sicherlich noch die Ausnahme“, wie er zurückblickt, womit Pierre & Nature irgendwie auch Wegbereiter für eine neue, attraktivere Form der Wohn- und Lebenskultur in architektonisch reizvollen Residenzen in überschaubarer Größe an durchweg privilegierten Standorten wurde.

Weitere Infos unter www.piernat.com



Insgesamt neunzehn Appartements bieten die „Eynattengärten“, allesamt in individuellem Zuschnitt, mit einem lichtdurchfluteten Balkon- und Wohnbereich sowie wahlweise bis zu drei Schlafzimmern.



Ein prägendes bauliches Element ist sicher der verglaste Eingangsbereich, der mit nur wenigen Schritten vom vorgelagerten Parking (als Pufferzone zwischen Straße und Residenz) erreichbar ist.

PIERRE & NATURE: Selbst gesteckte Vorgaben im Dienste einer luftigen und natürlichen Umgebung

Gärten beflügeln Lebensqualität

Nomen est omen... Oder anders ausgedrückt: Der Name ist Programm. Pierre & Nature ist faktisch der „Gärtner“ unter den Immobilienunternehmen in der Region, vermarktet seit Gründung der Gesellschaft im Jahre 1996 in der Zwischenzeit beachtliche zweiundzwanzig „Gärten“ respektive „Jardins“.

Das über diese zwei Jahrzehnte gewachsene Selbstverständnis spiegelt sich vor allem in der Kreativität der unterschiedlichen Objekte, die wahlweise durch ihre exponierte Lage oder ihre griffige Architektur bestechen. „Wir waren von Beginn an bemüht, nicht im gleichen gestalterischen Schema zu verharren“, so Generaldirektor Jean-Pierre Trinon, der das Unternehmen gemeinsam mit seiner Frau Nathalie einst in Malmedy „aus der Taufe hob“, ehe Pierre & Nature drei Jahre später seine Tätigkeit nach Luxemburg ausweitete (wo vor drei Jahren Büros in den haus-eigenen „Jardins de Weiswampach 2“ bezogen wurden).

Umfassende Website dient der Transparenz

In dieser Optik arbeitet Pierre & Nature mit wechselnden Architekturbüros, so aktuell etwa mit Crahay & Jamaigne aus Malmedy, die - nach anderen erfolgreichen Objekten - zuletzt bei der Residenz „Eynattengärten“ federführend waren. Qualität in der Vielfalt, Vielfalt in der Qualität - so könnte die architektonische Philosophie überschrieben werden, mit der das Unternehmen bis dato knapp vierhundert Appartements und Büros „an den Mann brachte“, zuzüglich eine Vielzahl fertig erschlossener Grundstücke und Parzellierungen. In der Zwischenzeit finden Wohneinheiten von Pierre & Nature nicht selten bereits In-

teressenten nur wenige Wochen nach Bekanntgabe des Projektes. „Wir haben laufend Kunden, die grundsätzlich etwas suchen, um zu investieren“, umreißt Brice Rodheudt die Situation. „Oder es sind Kunden, die zuvor an anderer Stelle in unserem Portfolio nichts Passendes gefunden und nun gehört haben, dass wir eine neue Residenz planen, wo sie vielleicht fündig werden könnten“, ergänzt der Finanzfachmann aus Eupen, seit knapp fünf Jahren bei Pierre & Nature. Nicht selten löse auch die Visualisierung des Projektes am Standort selbst Interesse im Umfeld aus, „das sich nachfolgend auf unserer Site über das Vorhaben informiert“, zeigt Laurie Gentges einen weiteren Weg der Kommerzialisierung auf. „Auf unserer Website fin-

den sich alle erforderlichen Informationen, damit der potenzielle Kunde sich selbst ein schlüssiges Bild machen kann - ehe er n mit seinen Überlegungen bei uns vorstellt, um konkret über dieses oder jenes auszutauschen.“

Starke Verankerung im Einzugsgebiet

Letztlich sei das Unternehmen stets (erfolgreich) bemüht, „zunächst Neugierde zu kreieren und dann Vertrauen zu schaffen“, weiß die Malmedyerin, ebenfalls seit fast fünf Jahren im Betrieb, wo sie die Segmente Marketing und Verkaufssupport organisiert. Kurzum: Der Bauherr und Investor

setzt von Beginn an auf Transparenz, hält mit nichts hinterm Berg. „Es ist sicher so, dass wir durch unsere umfassende Darstellung im Internet nicht nur Interesse wecken, sondern möglichst alle relevanten Fragen vorab ansprechen - inklusive Preisstruktur.“

Es ist vor allem die Vielfalt der „Gärten“, die auch Vergleiche aus Sicht des Kunden zulässt. Selbst wenn jede Residenz ihre architektonischen Eigenheiten aufweist, vorrangig ausgerichtet an den Optionen des Standortes. Und die liegen in der Zwischenzeit auf einer Achse von Marnach bis Eynatten, weitere Planungen gibt es für „Jardins“ u.a. in Malmedy, Montzen und Herstal. Der Vorlauf ist meist auf fünf, sechs Jahre angelegt. Dies setzt möglichst präzise Projektionen vor-

aus, was zum Ende dieses Zeitfenster am Markt gefragt ist.

Eine Herausforderung, bei der, so Laurie Gentges, „unsere konzeptionelle Erfahrung und unser weitverzweigtes Netzwerk von großem Nutzen sind“. Die strategische Verankerung in der Region sei das A und O, um einen optimalen Informationsfluss „am Puls des Marktes und der Zeit“ zu generieren, ergänzt Brice Rodheudt.

NACHGEFRAGT BEI...

„...wo wir auch selbst gern wohnen möchten“

Er habe sich bereits in jungen Jahren für das Immobilienwesen interessiert, so Jean-Pierre Trinon, Initiator und Generaldirektor von Pierre & Nature mit Sitz in Weiswampach. Da darf es nicht wundern, dass er diese Vorliebe Mitte der neunziger Jahre zu seinem Beruf gemacht hat.

Anfangs habe es durchaus einige Überzeugungsarbeit gekostet, die beauftragten Architekten für das neue Konzept der „Gärten“/„Jardins“ mit einer stärkeren Ausrichtung zur Natur zu gewinnen. „Terrassen und Balkone in einer Größe, wie sie unsere Residenzen von Beginn an aufweisen, waren vor zwanzig Jahren keineswegs üblich“, blickt der Firmengründer zurück.

Pierre & Nature habe jedoch an dieser selbst gesteckten Vorgabe festgehalten - „und wurde schon bald in dieser Vision bestätigt, da nachfolgend das natürliche Ambiente bei der Suche nach Wohnraum ein zunehmend wichtigeres Kriterium wurde“.

Hohe Lebensqualität sei von Anfang an eine maßgebende Richtschnur gewesen, von der wir nicht abweichen wollten und „für die wir unsere Partner schon bald sensibilisieren konnten“. Die Prämisse ist im Grunde recht einfach: „Wir kreieren ausschließlich Wohn-



HINTERGRUND

Reges Interesse an Büroraum

Seit rund zwei Jahrzehnten „am Markt“, sieht Pierre & Nature sich in jüngerer Zeit verstärkt der Nachfrage nach Büroraum im Großherzogtum gegenüber. Vielfach auch kleinere Flächen, heißt: ein, zwei Räume, die etwa Betrieben in ihrer Startphase als umgehend verfügbare Drehscheibe dienen. Eine marktstrategische Erkenntnis, die letztlich den Anstoß zum Bau eines Büro- und Kulturkomplexes in Beiler gab. Unweit von Weiswampach, in verkehrstechnisch interessanter Lage, bietet die künftige Residenz vielgestaltigen Arbeitsraum auf modulierbaren Flächen zwischen 45 und 700 Quadratmetern. Büroräume, die wie gewohnt durch ihr lichtdurchflutetes Ambiente ansprechen. Zugleich fungiert Pierre & Nature gerne als gefragter Ansprechpartner für gezielte Empfehlungen bei gewerblichen Dienstleistungen, so Verwaltung, Steuer-gesetzgebung, Sozialsekretariat, Buchhaltung u.a.m. Im Grunde ein „full service“ von Beratung und Begleitung, bei dem das Unternehmen dank seiner langjährigen Präsenz in Weiswampach auf ein weitverzweigtes Netzwerk im direkten Umfeld zurückgreifen kann.

Weitere Infos unter www.piernat.com



Die Nachfrage bei den attraktiv gelegenen „Stockemgärten“ war zuletzt derart groß, dass das Bauvorhaben in Eupen bis Ende des Jahres weitestgehend abgeschlossen werden kann.



Gerade im Norden des Großherzogtums ist die Tätigkeit von Pierre & Nature stark angestiegen, so u.a. mit „Gärten“/„Jardins“ in Heinerscheid und Weiswampach (hier sogar Volume 3).



Jean-Pierre Trinon zieht die Fäden bei Pierre & Nature.

Büros, die wir konzipieren. Auch da bringen wir bei der Planung unsere eigenen Erwartungen konkret mit ein.“

Weshalb an den einzelnen Objekten intern auch so lange gefeilt wird, bis diese hohen Ansprüche erfüllt sind. Ganz gleich ob sich das räumliche Angebot an einen Single, eine junge Familie oder ein Seniorenpaar richtet. „Für jeden potenziellen Käufer muss die Wertigkeit individuell greifbar sein“, so Jean-Pierre Trinon.

Das sei letztlich in den meisten Fällen das entscheidende Argument bei der Suche nach einem gemeinsamen Nenner für Verkäufer und Käufer.

„Wenn der Kunde spürt, dass wir selbst hinter dem räumlichen Konzept stehen, ist er selbst auch leichter zu überzeugen.“

HEINZ GANSER AG: Familienunternehmen deckt gesamtes technisches Spektrum im Baufach ab

Bewährt auf allen Baustellen



Fertigkeit und Flexibilität, das Ganze fußend auf jahrzehntelanger Erfahrung - dies sind die angestammten Trümpfe der Heinz Ganser AG an, die auf über sechs Jahrzehnte Sachkenntnis im Bausektor bauen kann. Und dabei weit über Eupen hinaus bleibende Spuren hinterläßt!

Groß geworden im Hochbau, aber mittlerweile vorrangig tätig im Erd- und Tiefbau, Straßenbau sowie Garten- und Landschaftsbau - so die unternehmerischen Eckpunkte, die als Familienbetrieb von den Etersten in Eupen aus organisiert werden. Im Einsatz mit einem fachlich überaus bewährten Team, deckt das Unternehmen seit jeher das gesamte Spektrum des Bauфachs ab, ist ebenso bei Großprojekten im öffentlichen Bereich tätig (dank u.a. der Zulassung Klasse 3) wie bei kleineren Arbeiten in Haus und Garten.

Ein Plus ist hierbei ohne Zweifel der weitläufige Fuhrpark mit über dreißig Fahrzeugen, Gerätschaften und Maschinen, speziell ausgerichtet am ständig wechselnden Bedarf zwischen Erdaushub und Verröhrung, Betonierung und Teerung, Randsteinen und Pflasterung, Straße und Terrasse oder Parzellierung und Hofeinfahrt. Kurzum: Heinz Ganser AG ist der ausgewiesene Ansprechpartner für jede Art Projekt und für jede Größe Budget,



Über Jahrzehnte hat sich die Heinz Ganser AG (hier Frank und Andrea Ganser) mit allen neuen Herausforderungen des Marktes weiterentwickelt. Foto: betrieb

ganz gleich ob öffentlicher und privater Auftraggeber oder die Industrie.

Ständige Ausweitung des Betätigungsfeldes

Freilich agiert die Heinz Ganser AG im Grunde durchweg „im Hintergrund“, wie Geschäftsführer Frank Ganser unterstreicht. In der Tat: Die Tätigkeit im Hoch- oder Tiefbau, in Gräben oder Kanälen, hinter Fassaden oder Hecken springt kaum ins Auge. Aber gerade hier liegt eine Stärke des Be-

triebs, der sich keinem Projekt verschließt und sich jeder technischen Herausforderung gewachsen sieht. Großflächige Teerungen mitsamt Eingrenzungen (Straßen/Wege wie Höfe/Zufahrten) gehören ebenso zu den Aufträgen wie die gewerbliche Infrastruktur inklusive Schacht- und Rohrverlegung. Technisches Know-how bringt das Unternehmen bei Brückenbau und Stützwänden ebenso mit wie bei Park- und Gartenanlagen mitsamt Laufwegen und Treppenaufgängen.

Die Anfänge waren freilich bescheiden... Im Jahre 1954 war die Tätigkeit von Matthias und Heinz Ganser vorrangig

auf Pliester- und Stuckarbeiten ausgerichtet. Doch schon bald wurde das Betätigungsfeld ausgeweitet. Und so wagte sich das kleine Unternehmen auf Drängen der Kundschaft auch an komplette Bauten.

Nicht unähnlich war die Entwicklung in weiteren Sparten, wo sich der Betrieb irgendwann seitens der Stadt Eupen etwa mit dem Anliegen konfrontiert sah, möglichst auch in den Straßen- und Tiefbau einzusteigen. Zum Hintergrund: Ausschreibungen gab es in jener Zeit, in den sechziger und siebziger Jahren, noch nicht. Ebenso wenig einen kompetenten Fachbetrieb in Eupen und Um-

gebung, weshalb Matthias und Heinz Ganser hier kurzerhand in die Bresche sprangen - und bald auch in diesem Fachbereich vielerorts in den öffentlichen und gewerblichen Auftragsbüchern standen. Hierbei profitierte das Unternehmen unbestritten von den wertvollen Erfahrungen, die in der langjährigen Hochbautätigkeit gesammelt werden konnten, wo die teils komplexen Projekte und Strukturen ein hohes Know-how erforderten.

Einklang zwischen Technik und Material

Und dieses technische Wissen ist bis heute stark gefragt... Zumal der Kunde weiß, dass gerade komplexe bauliche Vorhaben bei dem Unternehmen in besten Händen sind. „Da ist zweifellos unsere Erfahrung etwa in Form CAD-unterstützter Planung von Vorteil“, weiß Frank Ganser, der zugleich aber auf „die kontinuierliche Weiterbildung im Baufach verweist, ebenso in den Techniken wie in den Materialien“.

Was letztlich - auch dank hoher Sachkenntnis und bekannter Verlässlichkeit - stets aufs Neue lohnende Perspektiven eröffnet hat. Gerade auch vor dem Hintergrund, dass die Entwürfe und Vorgaben, ganz gleich ob in der Architektur oder in der Außengestaltung, erkennbar komplexer und anspruchsvoller geworden sind.

HINTERGRUND

Tiefe Verankerung in ganzer Region

Die Wertschätzung, die die Heinz Ganser AG längst auch überregional genießt, zeigt sich an in der Berufung von Frank Ganser zum Vorsitzenden der Konföderation Baufach im Bezirk Verviers. Wichtig ist dem Unternehmen vor allem auch die weitläufige und langjährige strukturell-handwerkliche Verankerung und Vernetzung in der Gegend, die besonders bei größeren Aufträgen zum Tragen kommt, „wo wir gerne und oft auf bewährte Subunternehmen aus der Region zurückgreifen“, so der Geschäftsführer. Immerhin kann der Eupener Fachbetrieb auf die Zulassungen für Großprojekte im öffentlichen Bereich verweisen, konkret: mit Einzelauftragsvolumen von 500.000,00 € im Hoch-, Tief- und Straßenbau sowie 275.00,00 € im Landschaftsbau. Freilich schließt dies keineswegs kleinere Aufträge von privater Seite aus. „Auch da weiß der Kunde um unsere Qualifikation und Verfügbarkeit, alles im Dienste einer hochwertigen Ausführung von bleibendem Wert.“



Weitere Infos unter www.ganser.be

Konföderation Baufach: Ein allseits geschätzter Begleiter bei einer Vielzahl betrieblicher Anliegen

Wichtiges Gerüst fürs Handwerk



Die Aufgaben können überaus vielschichtig sein. Und erfordern ausgewiesene Sachkenntnis und ständige Aktualisierung. Gerade hierin sieht die Konföderation Baufach ihre maßgebende Rolle bei der Beratung und Begleitung von Bauunternehmen im Bezirk Verviers-Eupen-St.Vith.

Landesweit ist die Konföderation Baufach, also: die Arbeitgebervertretung des Sektors, in zweiundzwanzig Verbänden organisiert, die wiederum regional in Brüssel, Flandern und Wallonie zusammengeschlossen sind. Die Betriebe in den neun deutschsprachigen Gemeinden sind in der Konföderation des Bezirks Verviers-Eupen-St.Vith organisiert, zusammen mit ihren Kollegen aus den zwanzig frankophonen Gemeinden des Bezirks.

Derzeit zählt die hiesige Konföderation über siebenhundert Mitglieder, also Betriebe, hierunter neben den Bauunternehmen selbst auch etliche spartennahe Berufsverbände wie u.a. Schreiner, Dachdecker, Maler, Glaser, Fliesenleger oder Elektriker.

Nicht zu vergessen die mit in den (Familien)betrieben tätigen Ehefrauen, die in der Vereinigung „PERLE“ zusammengeschlossen sind. Eine weitere Plattform ist die „Junge Arbeitskammer“, die Jungunternehmer (unter vierzig Jahren) aus allen Berufszweigen zu-



Seit Sommer 2015 konzentriert die Konföderation Baufach alle wichtigen Dienstleistungen für die rund siebenhundert Mitglieder in Chaîneux. Foto: Konföderation

sammenführt - mit der rege genutzten Möglichkeit zum Austausch, zur Information und zur Weiterbildung.

Ostbelgischer Vorsitz zum runden Jubiläum

Vorsitzender der Konföderation ist seit dem Vorjahr Frank Ganser von der Heinz Ganser AG in Eupen, der auf Michel Schwanen vom gleichnamigen Schreinereibetrieb in Thimister, folgte und das Mandat für drei Jahre ausüben wird. Und somit auch zum hundertsten Ge-

burtstag des Interessenverbandes „am Ruder sein“ wird. Denn gegründet wurde die Interessengemeinschaft in Verviers bereits am 7. Mai 1919. Die hiesige Konföderation ist übrigens geopolitisch ein einmaliges Konstrukt.

Denn während die übrigen Verbände in der Wallonie jeweils auf Provinzebene organisiert sind, gibt es in der Provinz Lüttich neben der Anlaufstelle an der Maas (gegründet im Jahre 1880 und zuständig für die Bezirke Lüttich, Huy und Waremme) noch einen zweiten autonomen Verbund mit Sitz in Chaîneux, unweit der Autobahn, wo die Konföderation,

seit jeher auch zuständig für alle Unternehmen aus den deutschsprachigen Gemeinden, seit zwei Jahren ansässig ist.

Gerade beim Start in die Selbstständigkeit ist die Konföderation ein wertvoller Ansprechpartner, der wichtige Hilfestellung leisten kann. Die Liste der Hürden, die ein Betrieb zum Start nehmen muss, ist lang - angefangen beim Eintrag am Unternehmensschalter bis hin zur Einholung verschiedener Zulassungen. Es fühlt sich zweifellos gut an, bei diesen ersten Schritten auf fachliche Begleitung bauen zu können.

Doch schon bald stehen neue Aufgaben an, die es zu meis-

tern gilt. Gesetzesänderungen, Personalausbau, Zertifizierungen, Genehmigungsverfahren u.a.m. - allesamt Erfordernisse, bei denen das Fachpersonal der Konföderation gerne und kompetent zur Hand geht, etwa indem sie alle notwendigen Informationen sammelt und aktualisiert, die für die unterschiedlichen Handwerksgruppen relevant sind. Oder die Vertretung in den zuständigen Kommissionen sichert.

Rückversicherung auch für den Bauherrn selbst

Mit allen fachbezogenen Fragen sind am Sitz des Verbandes in Chaîneux sieben zweisprachige Personen betraut, die unter der Koordination von Direktor Paul-Philipp Hick auf anfallende Fragen eine Antwort weiß oder aber zeitnah eine Antwort sucht. Hinzu kommt u.a. die Organisation von Fachkonferenzen, die Herausgabe von Dokumentation, das Arrangement eines juristischen Services oder zuletzt auch in steigendem Maße die Intensivierung des Networkings.

Und wie gesagt - die Antworten erfolgen (auch) in deutscher Sprache. Woraus letztlich auch die Kundschaft unmittelbar Nutzen zieht, schließlich haben sie auf diese Weise die Garantie, dass die von ihnen beauftragten Unternehmen im Steuer- und Sozialversicherungsbereich konform sind.

HINTERGRUND

Wertvolle Kräfte im Hintergrund

In beiden Sprachen, in Deutschen wie in Französisch, steht das Wort Perle als Synonym für Kostbarkeit oder Schmuckstück. Und als solche(s) versteht sich der Verbund, in dem sich die Frauen oder Töchter zusammengefunden haben, die im eigenen Bauunternehmen in der Verantwortung stehen. Kurzum: PERLE steht für die Initialen von „Professionelles et responsables (dans) leur entreprise“. Hintergrund ist der Austausch über betriebsrelevante Fragen, mit denen vielfach die Frauen im Familienunternehmen betraut sind, so Buchführung, Steuerrecht, Personalverwaltung, Informatik, Arbeitsmedizin u.a.m. Initiiert wurde PERLE im Jahre 1996 als VoG, der aktuell im Bezirk Verviers-Eupen-St.Vith (mit knapp dreißig Mitgliedern) Nadine Palm aus Chaîneux vorsteht. Monatliche Treffen, stets am dritten Donnerstag, führen die Damen am Sitz des Verbandes in Chaîneux zusammen, wo über mal allgemeine, mal drängende Herausforderungen ausgetauscht wird.



Weitere Infos unter www.baukammer.be

SCHREINEREI HUNGS: Holzständerbau gerade bei Um- und Ausbauten eine willkommene Option

Alles passgenau aus einer Hand

Der Holzständerbau findet weiter seine Interessenten, weiß Michael Hungs im Rückblick auf die vergangenen Monate. Ein Plus sei dabei sicher der umfassende Service aus einer Hand, heißt: „dass ich seit rund einem Jahr Bauschreinerei mitsamt Bedachung anbieten kann, findet beim Kunden ungeteilten Anklang“.

Dem Bauherrn sei wichtig, dass er möglichst nur einen Ansprechpartner hat, wenn er sein Dach erneuert, also beide Dienstleistungen buchstäblich „unter einem Dach“. Und für ihn sei es rein organisatorisch spürbar einfacher, seine Arbeitsabläufe und seine Terminplanung genauer abzustimmen. Die Planungssicherheit und die Flexibilität sind deutlich größer geworden, die terminlichen und finanziellen Unwägbarkeiten im gleichen Zuge geringer, „was letztlich dem Kunden zugute kommt, der sich in einem möglichst kleinen Zeitfenster wieder (s)ein Dach über'm Kopf wünscht“.

Bedachung eröffnet weitere Spielräume

Mit einem vertrauensvollen Partner, den Michael Hungs schon länger kannte und schätzte und den er vor Jahresfrist einstellte, tat sich jedenfalls eine neue interessante Perspektive auf. Und das mit zählbarem Erfolg, denn in der Zwischenzeit hat ein weiterer Dachdecker das zehnköpfige Team um den Schreinermeister vervollständigt. In deren Tätigkeit fällt zudem immer häufiger der Innenausbau (etwa mittels verspachteltem und anstrichfertigem Trockenbau) plus der Fensterbau in enger Partnerschaft mit Schüco, wo Michael Hungs seit langem als

kompetenter Ansprechpartner gefragt ist.

Auffällig vor allem die immer stärkere Inanspruchnahme für Um- und Ausbau, wo der Holzständerbau beständig steigenden Raum einnimmt. „Der Betrieb ist in der Tat mit dem Holzständerbau gewachsen“, zieht Michael Hungs ein erfreuliches Unternehmervorteil nicht seine unternehmerische Zufriedenheit, „mich zum richtigen Zeitpunkt für diese Option entschieden zu haben“. Vorrangiges Betätigungsfeld ist Eupen und Umland, nur punktuell geht es darüber hinaus. Der Großteil der Aufträge komme von privater Seite, ferner von Architekten. Anfragen von Bauunternehmen seien dagegen bisher eher selten.

Michael Hungs schätzt denn auch den unmittelbaren Kon-

takt mit den Bauherren, die er nicht selten bei komplexeren Planungen oder besonderen Wünschen berät. Gerade bei Altbauten werde seine Erfahrung immer wieder geschätzt. Die Folge: In der Zwischenzeit machen Um- und Ausbauten (im Vergleich zu Neubauten) sogar etwas mehr als die Hälfte der Auftragslage aus.

Passivhäuser bleiben weiter die Ausnahme

„Die Nachfrage in diesem Bereich ist erkennbar gestiegen, vor allem auch da der Holzständerbau etwa bei Erweiterungen neue interessante Optionen bietet, ganz gleich ob durch eine Aufstockung nach oben oder

eine Ausweitung nach hinten.“ Er habe eh lieber kleinere, kompaktere Projekte, wo seine Schreinerei das große Ganze verantworte, statt auf Großbaustellen nur ein Zuarbeiter unter vielen zu sein. Im Übrigen hat Michael Hungs in den beiden vergangenen Jahren jeweils nur zwei komplette Passivhäuser errichtet - „und in diesem Jahr dürften auch kaum mehr werden“.

Dagegen sind Aufstockungen, also die Errichtung eines zusätzlichen Ober- respektive Dachgeschosses, stark gefragt. Wobei den bautechnischen Formen keine Grenzen gesetzt sind, egal ob Sattel-, Walmdach oder Flachdach. Gerade die Ausweitung der Tätigkeit auch auf Bedachungen schaffe da neue gestalterische Spielräume. „Wir haben in der Zwi-

schenzeit vor allem unsere konzeptionellen Standards gezielt vorangetrieben, können Planung wie Vorfertigung in vollem Umfang in unserer Werkstatt abwickeln, ehe es zur Montage geht.“ Akribische Planung im Vorfeld (beim Aufmessen wie bei der Umsetzung am Computer) und montagegenaue Vorfertigung in der Werkstatt machen den Zeitaufwand auf der Baustelle überschaubar. „Was die Bauherren schätzen, gerade da wir vielfach in und an bestehenden und bewohnten Gebäuden arbeiten.“

NACHGEFRAGT BEI ...

Für Möbelbau bleibt nur noch wenig Zeit

Standards gibt es nicht... „vor allem da wir vielfach in und an bestehenden Bauten intervenieren“, so Michael Hungs. „Da muss alles maßgeschneidert sein, damit es sich den vorgegebenen Strukturen sauber anpasst.“ Besonders wenn es sich bei einer Dachaufstockung beispielsweise um ein Reihenhaus handelt. Für den Bauherren sei ein Holzständerbau vor allem eine enorme Zeitersparnis. Zudem hielten sich die Unannehmlichkeiten (bei fortlaufendem Wohnbetrieb) sichtbar in Grenzen.

Zu den aktuellen Herausforderung am Markt zählt der Unternehmer mit Sitz in der Textilstraße die ständige Weiterbildung oder zumindest die laufende Information. „Es ist unerlässlich, neuen Dingen gegenüber aufgeschlossen zu sein, ohne dafür aber jedes Jahr das Rad neu zu erfinden.“ Wert legt er zudem auf die Ausbildung im eigenen Haus, wo in der Zwischenzeit drei Mitarbeiter, die bei ihm die Lehre durchlaufen haben, als Geselle in den Betrieb übernommen wurden. Und da habe ein jeder seine eigene Qualifikation - von der Planung am Computer über die Vorfertigung in der Werkstatt bis hin zur Montage auf der Baustelle.

An den Rand gerückt ist in der Zwischenzeit freilich der Möbelbau, „weil ganz einfach



Michael Hungs fand früh in die Selbstständigkeit.

keine Zeit mehr bleibt“. Diese Sparte habe unter dem Boom des Holzständerbaus erkennbar gelitten. Mit der Folge, dass Michael Hungs nur noch in Ausnahmefällen Einbaumöbel fertigt, etwa dort, wo er einen kompletten Anbau ausgeführt hat. Weiterhin im Sortiment bleibt jedoch der Treppenbau, „ansonsten benötige ich im Grunde mein ganzes Personal für die anderen Projekte“.

Hierzu zählt ebenfalls der Fensterbau, „jedoch eher als Nische, da ich mich nicht primär als Fensterbauer verstehe“. Aber bei An- und Ausbauten sei eine wichtige Ergänzung aus einer Hand, „da wir in diesem Falle dank Schüco sehr projektorientiert und zeitsparend arbeiten können“.



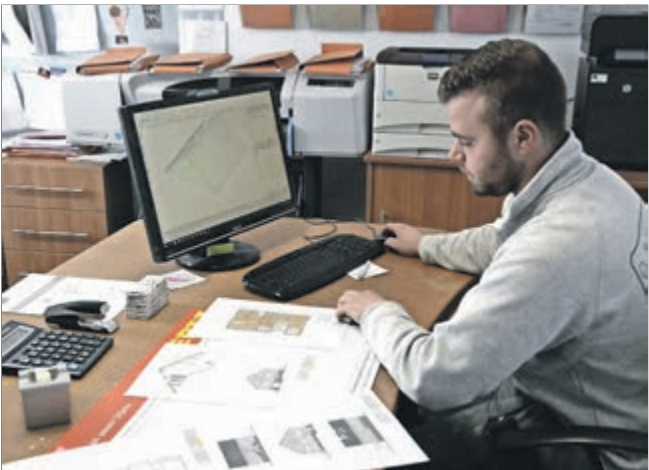
HINTERGRUND

Schon früh auf eigenen Beinen

Für den Einstieg in die Selbstständigkeit entschied sich Michael Hungs schon recht früh, vor rund eineinhalb Jahrzehnten, mit damals gerade mal einundzwanzig Jahren. Die Anfänge lagen in Bellmerin, ehe sich bereits drei Jahre später mit der Ansiedlung in der Industriezone (Textilstraße) neue Perspektiven auftraten. Hier laufen nunmehr die Fäden zusammen - von der Organisation bis zur Fertigung, ehe die passgenau vorbereiteten Holzständerelemente die Doppelhalle zur Montage verlassen. Zehn Arbeiter finden mittlerweile Brot und Lohn bei der Schreinerei Michael Hungs, die vorrangig in Eupen und Umland tätig ist. Die Expansion ist in den letzten Jahren so bedeutend, dass der Schreinermeister selbst seinen qualifizierten Arbeitern nur noch punktuell über die Schulter schauen kann. Kundenkontakte und Planungsgespräche, Aufmessung und Kostenberechnung... der Bürojob erfordert zu viel Energie („wobei ich mich weiterhin zunächst als Handwerker statt als Geschäftsmann sehe“). Wenn aber Zeit bleibt, bringt sich Michael Hungs dennoch gerne ein, „immer dort, wo gerade Not am Mann ist“.



Weitere Infos unter www.schreinerei-hungs.be



In der Schreinerei Hungs laufen alle Fertigungsprozesse in eigener organisatorischer Verantwortung, ganz gleich ob Planung und Entwicklung am Computer oder maßgeschneiderte Vorproduktion der Holzelemente.



Neubauten sind weiterhin ein wichtiges Standbein für die Schreinerei Hungs, jedoch hat der Holzständerbau besonders bei Renovierungen (Um- und Ausbau) in den letzten Jahren interessante Perspektiven eröffnet.



IMMOGE: Lia Ploumen weiß sich „von Haus aus“ ihrer Kundschaft emotional verbunden

Dreisprachigkeit öffnet Türen

Ihr Einzugsgebiet ist weitläufig - was unbestritten für die Professionalität spricht, mit der Lia Ploumen ihre Immobiliengeschäfte betreibt. Nicht allein in Eupen und Umland ist ImmoGE eine allseits geschätzte Adresse.

Besonders in den Gemeinden am Rande der Ardennen werden der Rat und die Tat von Lia Ploumen hoch geschätzt. Mit der Folge, dass sie in rund ein- einhalb Jahrzehnten von ihrem Wohnsitz in Spa aus ihr Portfolio konsequent nach Süden ausweitete. Ohne Zweifel ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern speziell in Eupen. Von Vorteil war sicher- lich, dass sie gleich zu Beginn in Vielsalm ein Hotel „an den Mann bringen“. Das habe ihr schnell einige Türen geöffnet - hin zu einem Markt, der sich bis heute kaum gewandelt habe.

„Das Interesse von flämi- scher und niederländischer Seite für die Ardennen ist weiter ungebrochen.“ Zielgebiete sind - neben Spa und Umland - etwa die Gemeinden Malmedy, Stavelot, Trois-Ponts, Stoumont, Lierneux, Ferrières oder Vielsalm. Als südlichen Eckpunkt ihrer Tätigkeit nennt Lia Ploumen Baraque Fraiture. Und die Kundschaft unterscheide sich schon merklich von den Inter- essenten etwa in Eupen und Umgebung. „In den Ardennen wurden und werden vielfach Anwesen in attraktiver, mög-



Ein terrassenförmig angelegter Garten ist ein Blickfang von vielen bei dieser komplett in modernem Stil renovierten Villa unweit von Spa und Theux. Foto: Agentur

lich ruhiger Lage als Zweitresidenzen gesucht. Investoren für größere Wohneinheiten sind dort die Ausnahme.“

Umzug in Eupen in exponiertere Lage

In der Zwischenzeit ist ImmoGE noch wahrnehmbarer in Eupen positioniert, nachdem die Agentur nach vierzehn Jahren in der Paveestraße zur Ecke Kirchstraße/Marktplatz umgezogen ist. Zwar nur wenige Meter weiter, aber dennoch deut-

lich exponierter, wie Lia Ploumen feststellen durfte. „Hier ist alles offener, luftiger, einladen- der - was der Interessent rund- um zu schätzen weiß.“ Nicht zu übersehen sei auch, dass „wir seit dem Umzug vor drei Jahren spürbar von der Laufkundschaft hier am Marktplatz mit seinen Terrassen profitieren“.

Ihr Portfolio ist zwar quanti- tativ überschaubar („ganz be- wusst, da ich gerne persönlich den Kontakt zu unseren Kun- den pflege, was bei einem grö- ßeren Angebot deutlich schwieriger wäre“), dafür aber ungemein vielfältig. Rund fünfzig Objekte gehören dazu,

inklusive unbebauter Grund- stücke, letztere vornehmlich in den Ardennen, wo ImmoGE auch zwei Mitarbeiter vor Ort zählt. Sie selbst konzentriert je- doch das „Supervising“ in ihren Händen - was schon allein auf- grund der Distanzen recht zeit- aufwendig ist.

„Ausgehend von unserer Drehscheibe in Eupen sind wir schon recht mobil, was aber den Vorteil mit sich bringt, dass wir bei unseren Fahrten auch immer wieder auf neue interes- sante Objekte stoßen, quasi am Straßenrand...“ Von Vorteil sei in diesem Kontext ihr eigener Wohnsitz in Spa, wodurch sie

die angrenzende Gegend bes- tens kenne und in Richtung Ar- dennen schnell vor Ort sei. Zu- mal sie an den dortigen Haus- herren vor allem auch das fami- liäre Ambiente schätzt, das an- dernorts oftmals hinter dem rein geschäftlichen Kontakt zu- rückstehen müsse.

Ein Ansprechpartner für alle Nachfragen

„Wir verkaufen in den Arden- nen sehr viele Familienhäuser, nicht selten aufgrund der de- mografischen Entwicklung. Auch in der eigenen Familie zeigt meist niemand ernsthaft Interesse an einer Übernah- me.“ Eine Klientel, der sich Lia Ploumen auch charakterlich und emotional sehr verbunden weiß.

Von daher sollte der Bestand auch nicht größer werden, zu- mal jeder Mitarbeiter eine Transaktion von Anfang bis En- de begleitet. „Unsere Kunden schätzen es sehr, dass ein und derselbe Ansprechpartner sie bis zum Notar begleitet.“

Lange Jahre vorrangig im Kauf und Verkauf von Häusern tätig, hat ImmoGe seit kurzem auch eine Residenz in Kettenis („Dietrich“, unweit des Spiel- platzes) im Angebot, ein Neu- bauprojekt mit zehn Apparte- ments. Bauträger ist Invesdrim- mo (Falzone) aus Jalhay, der auf Vermittlung von Lia Ploumen ein Grundstück der Stadt er- worben hatte.

HINTERGRUND

Zielkundschaft in den Ardennen

ImmoGE steht für eine Ge- sellschaft respektive Ge- meinschaft „über Grenzen“, gegründet im Jahre 1999 von Lia Ploumen und Bernd Schlinhoff - sie mit Sitz in Eu- pen, er mit Sitz in Leverkus- en. Und die Bindung be- steht weiterhin, die gemein- same berufliche Ausrichtung ist unverändert. Standort von ImmoGE in Belgien war seit jeher Eupen, selbst wenn die geschäftlichen Anfänge eher in den Ardennen liegen, wo Lia Ploumen ihre ersten Abschlüsse verbuchte. Zwar gelernte Kauffrau, aber nicht im Immobiliensektor, drück- te sie nochmals während drei Jahren die Schulbank, um die Zulassung als Makle- rin zu erlangen. Ein Plus war und ist die Dreisprachigkeit, gerade Niederländisch. Eine Sprache, mit der die Ge- schäftsführerin („von Haus aus Niederländerin“) so- gleich punkten konnte. Gera- de bei dem ungebrochenen Interesse, das Flamen und Niederländer touristisch den Ardennen entgegenbringen, „hat die Mehrsprachigkeit mir viele Türen geöffnet“.

Weitere Infos unter www.immoge.com

BATIDAL: Angebot in Eupen (vormals Pomeco) von der Kundschaft sehr gut angenommen

Traditionsstandort aufgemischt

„Heute, nach fünf Jahren, können wir mit gebühren- dem Understatement sa- gen, dass die Ausweitung unserer Tätigkeiten nach Ostbelgien, genauer: nach Eupen, ein richtiger und wichtiger Schritt war“, zieht Cédric Grutman eine Zwischenbilanz der Über- nahme von Pomeco.

In der Tat: Die Aktivitäten am Traditionsstandort an der Her- besthaller Straße zeugen von neu gewonnener Dynamik, die sich einerseits an einer (noch teils laufenden) Umgestaltung der Ausstellungshalle, ander- seits an der Umnutzung der La- gerräume im Untergeschoss abliest. Nicht zu vergessen der Baustoffhandel auf dem rück- wärtigen Teil des Geländes, der erkennbar an Umfang und Aus- wahl gewonnen hat. „Und ich kann vor allem sagen, dass un- sere Expansion nach Eupen von der Branche ebenso wie vom Kunden sehr gut angenommen worden ist“, so der Geschäfts- führer von Batidal.

Ein Blick zurück: Im Jahre 2012 ging die Firma Pomeco (auch bekannt unter „Fliesen und Naturstein Center“) in den Besitz von Batidal aus Battice über. Womit in Eupen nach knapp hundertachtzig Jahren eine betriebliche Ära endete. Das Unternehmen aus Battice konnte seinerseits mit diesem Schritt eine Sortimentslücke in seinem Angebot schließen, „womit wir uns nicht nur einen neuen fachlichen, sondern



Im Segment Terrassenprodukte kann Batidal mit einem ebenso vielfältigen wie hochwer- tigen Sortiment aufwarten, das den Wohnraum nach außen erweitert. Foto: Betrieb

auch geografischen Markt erschlossen“, so Cédric Grutman. Ein Plus ist unbestritten der ca. tausend Quadratmeter große Showroom, der die gesamte Pa- lette des vielschichtigen Ange- botes ablichtet.

Neue Trends sehr schnell verfügbar

Neu ist vor allem die Auftei- lung des Raumes, der auf luf- tig-helle Art die ganze Band- breite in Fliesen und Naturstein vor Augen führt. Eine Palette, die von Foyer über Living und

Küche bis hin zu Bad reicht und neben den „Klassikern“ vor allem Marktneuheiten in großzü- giger Weise präsentiert. „Wir sind bemüht, dass neue Trends sehr schnell auch für die Kun- den hier vor Ort sichtbar und verfügbar sind. Weshalb der Showroom zumindest in gewis- sen Teilen laufend umgestaltet wird.“

Hinzu kommen ausgewählte Sortimente für die Außenge- staltung, vornehmlich für Ter- rassen und Gehwege. „Kera- mikplatten von zwanzig Milli- meter Dicke erfüllen heute alle Vorgaben für die Verlegung un- ter freiem Himmel, sind bes- tens gewappnet selbst für kli-

matisch sensiblere Gegenden. Und ganz gleich ob geklebt oder trocken verlegt.“ Daneben bleibt die „pierre bleue“ ein Klassiker, bei Batidal je nach Budget wahlweise aus Belgien oder aus Vietnam („wobei die dortige Qualität zum Besten gehört, was es außerhalb unse- res Landes gibt“).

Die Erfahrung der ersten Jah- re zeigt eine rundum positive Entwicklung, bei einer Verdrei- fachung des Umsatzvolumens seit 2012. „Wir freuen uns vor allem, dass die Kundschaft in Eupen und Umland unser An- gebot so gut angenommen hat“, so Cédric Grutman, der als einer der Gründe „das ständi-

aktualisierte Angebot und den kompetenten Service“. Momen- tan wird das Angebot zu sech- zig Prozent von Fachbetrieben genutzt, während das Unter- nehmen beachtliche vierzig Prozent an Privatkunden ab- setzt.

Zubehörgeschäft als weiteren Mehrwert

Erwähnung verdient noch die Einrichtung eines weitläufigen Magazins respektive Geschäfts im Untergeschoss, wo der Kun- de in übersichtlicher Anor- dung alles an Zubehör für die sachgemäße Verlegung von Fliesen und Natursteinen fin- det - von Haltern und Schrau- ben über Zahnkelle und Flie- senschneider bis hin zu Fliesen- kleber und Fugenmörtel. Um weiterhin eine bestmögliche Dienstleistung zu gewährlei- sten, sucht Batidal für Eupen ak- tuell noch einen weiteren Fach- arbeiter respektive Verkäufer mit technischen Vorkenntnis- sen. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen rund zwanzig Personen.

Als attraktives Produkt sind in den letzten Jahren vor allem auch Gabionen aufgestiegen, heißt: Steinkörbe auf Maß, in allen Größen und Formaten, die zunehmend Verwendung im Landschafts- und Gartenbau finden, daneben aber auch im Straßen- und Wegebau oder als Stützmauern und Lärmschutz eingesetzt werden.

HINTERGRUND

Seit fünf Jahren in Eupen präsent

Die Ursprünge liegen genau vier Jahrzehnte zurück... Ge- gründet wurde das Unter- nehmen Badidal im Jahre 1977 in Battice, wo es in der dortigen Gewerbezone mit der Fertigung von Filigrande- cken startete. Eine Tätigkeit, mit dem das Unternehmen sich dank hoher Qualitätsan- sprüche umgehend am Markt positionieren konnte. Mitte der achtziger Jahre folgte die Ausweitung auf den Baustoffhandel - am gleichen Standort, mit einem weitverzweigten Unterneh- men- und Handwerker- netz vorrangig im Herver Land, aber auch teils weit darüber hinaus. Nur kurze Zeit später, im Jahre 1988, eröffnete Ba- tidal eine weitere Sparte mit der Fertigung von Betonblö- cken und Armierungen, wo- mit der Betrieb schon bald zum regionalen Marktführer aufstieg. Eine neuerliche Ex- pansion gab es im Jahre 2012, als Batidal in Eupen die Traditionsfirma Pomeco übernahm und an der Her- besthaller Straße das Sortiment an Fliesen, Naturstein und Steinprodukten spürbar er- weiterte.

Weitere Infos unter www.batidal.be

WALTER STEFFENS AG: „Hängende Gärten“ werden zur grünen Oase im Herzen der Stadt

Wohnkultur mit Panoramablick

In Kürze wird die gepflasterte Begegnungszone in der Parzellierung „Eupen’s Hängende Gärten“ dem breiten Publikum zugänglich gemacht. Somit eröffnet sich Anfang Juni die Möglichkeit, sich vor Ort selbst ein Bild von der außergewöhnlich malerischen Lage des Areals zu machen.

Wenn der Name irgendwo Programm ist, dann ohne jeden Zweifel in der Parzellierung oberhalb von Berg- und Schulstraße in Eupen... „Hängende Gärten“, so die Bezeichnung, steht für einen einmaligen Standort in attraktiver Hanglage mitten in der Stadt, aber zugleich in ungewohnt ruhiger Rücklage. Hinzu kommt der Panoramablick auf die Oberstadt mit den vorbildlich restaurierten und nunmehr neu in der Sonne strahlenden Türmen von Sankt-Nikolaus als prägende Silhouette. Da darf es nicht wundern, dass diesem Immobilienprojekt der Walter Steffens AG von Beginn an reges Interesse entgegengebracht wird.

Künftige Eigentümer residieren im Grünen

Voraussetzung für die ruhige Lage in zentraler Anbindung ist die verkehrstechnische Erschließung des Geländes, das sich über zehntausend Quadratmeter erstreckt. Eine verkehrsberuhigte Einbahnstraße führt den Bewohner oder Besucher zu einer Wohnsiedlung, deren effektive Bebauung nur knapp ein Fünftel der verfügbaren Fläche einnimmt. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die potenziellen Käufer der insgesamt vierunddreißig Wohneinheit buchstäblich im Grünen residieren.

Wie gesagt, es ist nicht allein die ausgesuchte Lage im historischen Stadtkern zwischen Bergviertel und Klötzerbahn,

sondern vor allem die natürliche Einbettung, die diesem Projekt seinen unverwechselbaren Stempel aufdrückt. Die Architektur der Gebäude mit ihren begrünten Flachdächern (später unbestritten ein echter Blickfang) und überschaubaren Geschossen ist überaus zeitgemäß. Die Großzügigkeit der baulichen Gestaltung, in Kombination mit einer hellen Raumatmosphäre und schmucken Balkonen, unterstreicht den modernen Charakter der Wohnungen. Nicht zu vergessen der gehaltvolle Mix aus Naturfassade und Verklammerung, die nachdrücklich den Zeitgeist widerspiegelt.

Ruheplätze und Begegnungszonen an unterschiedlichen Punkten, ferner eine ausgesuchte Bepflanzung verleihen dem Areal eine ungemein ent-

spannende Atmosphäre, die dank der verkehrsberuhigten Trassenführung im unteren Bereich nicht maßgebend gestört wird. Behaglichkeit garantiert ebenfalls die zeitgemäße Dämmung der Energiespargebäude in Massivbauweise (die zudem den Geldbeutel schont).

Fußläufige Nähe zum Zentrum ein Mehrwert

Wichtig ist auch die umfassende barrierefreie, das stufenlose Ausrichtung der Appartements - mittels Aufzug ebenso zur hauseigenen Tiefgarage wie zum nahen Stadtkern. Die Größe der noch verfügbaren Wohnungen liegt zwischen 50 und 115 Quadratmetern, wahl-

weise mit einem, zwei oder drei Schlafzimmern. Dass das Interesse an Wohnraum in den „Hängenden Gärten“ von Beginn an groß war, dürfte kaum überraschen. Ein Plus sind die Appartements, die allein ein ganzes Stockwerk einnehmen und somit über vier Fassaden verfügen. Aktuell warten noch vier Doppelhaushälften mit 149 Quadratmeter Wohnraum auf ihre künftigen Eigner.

Die zwei modernen Villen mit je 220 Quadratmeter Wohnfläche und Doppelgarage sind der Inbegriff luxuriösen und erholsamen Wohnens in der Innenstadt. Im Erdgeschoss erstreckt sich der offene gestaltete Lebensbereich mit Wohn- und Esszimmer sowie Küche auf 86 Quadratmetern (zuzüglich Abstellraum und Toilette). Das Obergeschoss mit drei

Schlafzimmern verfügt zudem über ein Büro und eine Ankleide sowie zwei Bäder.

Ein entscheidendes Plus dieser Immobilienlage ist unbestritten die fußläufige Nähe zu allen Einrichtungen im Zentrum, so Geschäften, Verwaltungen, Restaurants, Terrassen oder auch medizinischen Dienstleistungen. Kurzum: Hier gilt der Grundsatz „Mittendrin statt nur dabei“ (wahlweise auch per Pkw über die Borngasse). Mit einem Höchstmaß an Wohn- und Lebensqualität.

NACHGEFRAGT BEI ...

Alle Argumente für einen Käufer erfüllt

Auf dem Eupener Markt werde sehr viel angeboten - „und es kommt laufend mehr dazu“, so die Erkenntnis von Ingo Steffens, Geschäftsführer der Walter Steffens AG. Dennoch sei sein Unternehmen „noch nie auf einem Objekt sitzen geblieben“, selbst die letzte Wohneinheit oft sehr schwer verkäuflich ist - „und das meist nur unter Abstrichen“.

Zum Fortgang der Kommerzialisierung der „Hängenden Gärten“ äußert sich der Bauunternehmer aktuell rund positiv. „Alles andere hätte mich schon überrascht. Immerhin handelt es sich hier um ein außergewöhnliches Objekt in Eupen, das gibt es kein zweites Mal.“ Die so genannte „Bunkerwiese“ (als solche seit jeher im Volksmund in Eupen bekannt) bringe einfach alles mit, was der Investor und nachfolgend der Eigentümer von einer Residenz erwarten könne. „Lage, Anbindung, Ruhe, Begrünung, Tiefgarage, Parkplätze, Architektur, Bauweise, Energie... kurzum alle Argumente, die ein potenzieller Käufer nur anführen können, sind hier erfüllt.“

Sicherlich sei es eine gehobene Preisklasse. „Doch dafür ist der qualitative Gegenwert so hoch wie nirgends



HINTERGRUND

Naherholung in Reichweite

Seit über sechs Jahrzehnten hat das Bauunternehmen Walter Steffens AG seinen Platz im betrieblichen Spektrum der Stadt. Im Jahre 1956 gegründet, steht das traditionsreiche Familienunternehmen in der dritten Generation, wo die organisatorischen und kaufmännischen Fäden bei Ingo Steffens zusammenlaufen. Die Bandbreite der baulichen Tätigkeiten ist seit jeher groß, reicht von schlüsselfertigen Häusern und Residenzen bis hin zu Funktionsgebäuden im öffentlichen und industriellen Bereich. Über tausend Einfamilienhäuser und fünfhundert Appartements zeugen vom Vertrauen, dass dem Unternehmen über die Jahrzehnte entgegengebracht wurde und weiter wird. Ein städtebauliches Ausrufezeichen setzt die Walter Steffens AG unbestritten mit der Parzellierung „Hängende Gärten“, angesiedelt oberhalb der Bergstraße, wo den künftigen Eigentümern in malerischem Ambiente die Oberstadt faktisch zu Füßen liegt. Es ist nicht zuletzt die fünfzig Quadratmeter große Aussichtsplattform über dem historischen Eiskeller, der diese Lage so attraktiv macht. Quasi ein Naherholungsgebiet mitten in der Stadt.

Weitere Infos unter www.steffens-bau.com



Die Wohneinheiten oberhalb von Schul- und Bergstraße überzeugen durch moderne Architektur und einladende Materialien, daneben genügt das gesamte Areal höchsten Ansprüchen in puncto Beruhigung und Begrünung.



Bis dato kommt die Veräußerung gut voran, dennoch dürften aufgrund des Umfangs des Projektes und der bautechnischen Herausforderungen noch zweieinhalb Jahre vergehen, ehe die „Hängenden Gärten“ abgeschlossen sind.

VILLA ROMANA: Hier wird der Garten zum Wohnraum - Übergänge werden erkennbar fließend

„Summertime“ rund ums Jahr

„We make you feel at home...“ Ein Slogan, der für die „Köpfe“ hinter Villa Romana längst zum Glaubensbekenntnis geworden ist. Eine Einstellung respektive Denkweise, die aber auch der Kunde (oder sollte es nicht treffender heißen: der Gast) bei seinem Besuch in dem Eupener Einrichtungshaus in der Industriestraße 38 erleben kann.

Hier, an einem unscheinbaren Standort, hinter massiven, kubusartigen Gewerbehallen taucht er in eine Welt ein, die ihn zunächst einmal vor die Frage stellt: Bin ich noch im Haus oder bereits im Garten... Die Antwort ist einfach: Bei Villa Romana wird der Garten zum Wohnraum. Wahlweise aber auch der Wohnraum zum Garten. Die Übergänge zwischen Interior und Exterior sind fließend - mal lockt gediegener Landhausstil, mal sticht sandiges Strandgut ins Auge, mal schaffen edle Materialien elegantes Wohnambiente, mal suggerieren bunte Stühle scheinbar nie endendes Sommerflair, mal schaffen kuschelige Kissen stimmige Kaminatmosphäre, mal lädt der Designerg grill zum Partytreff auf der hauseigenen Terrasse.

Die Nummer eins in der Euregio

Das Ganze veredelt durch ausgesuchte Kunst, die sich völlig unaufgeregt dem Betrachter erschließt und die von Villa Romana initiierten Wohn- und Lebenskultur eine durchaus extravagante Note gibt - ohne den Hausherrn oder die Haus-

dame jedoch gleich zu einem Exkurs durch die Epochen und Stile zu zwingen. Nein, hier wirkt alles wie von leichter Hand drapiert, ebenso mit Herz wie mit Verstand, vor allem aber mit kundiger Hand und kenntnisreichem Auge für erlebbare Emotionen zwischen Holz und Stein, zwischen Metall und Keramik, zwischen Leder und Stoff, zwischen Seide und Bast, zwischen Flechtwerk und Blech und vor allem zwischen drinnen und draußen.

Da darf es nicht wundern, dass die etwas abseitige, versteckte Lage „heute nicht mehr das große Problem ist, denn die Leute, die uns kennen, wissen, wo sie uns finden“, so Theodor von Keudell, bei Villa Romana zuständig für Marketing, Kommunikation und Events. Eine

Motiv für einen Abstecher in die Industriestraße ist unbestritten die größte Indoor-Gartenausstellung in der gesamten Euregio. „Wer zu uns kommt, kann sich seine Gartenmöbel im Trockenen ansehen und aussuchen.“ In der Tat: Bei Villa Romana ist das ganze Jahr über „Summertime“.

Belgische Hersteller zunehmend gefragt

In einer klimatisch so wechselhaften Region wie Ostbelgien ist das zweifelsohne ein riesiges Plus - neben dem ohnehin großen Angebot an hochwertigen Gartenmöbeln, zu dem mittlerweile auch ein Fermob

Shop-in-Shop gehört, der einzige übrigens in der gesamten Euregio.

Bestens aufgehoben bei Villa Romana sind auch Kunden, die speziell nach belgischen Möbeln Ausschau halten. „Wir fördern ganz bewusst belgische Hersteller - mit dem erfreulichen Nebeneffekt, dass wir uns durch deren Produkte deutlich von anderen Anbietern unterscheiden“, umreißt Theodor von Keudell diese Affinität.

Neben bekannten Herstellern wie etwa Manutti oder Joli arbeite Villa Romana aber auch mit einigen belgischen Handwerksbetrieben zusammen, „die noch nicht so bekannt sind, aber hervorragend fertigen und zeigen, das Eiche nicht immer dunkel und schwer sein muss“.

Auch sei es so, dass sich viele Leute in den letzten Jahren einen Wintergarten zugelegt hätten - „und da bedarf es des passenden Mobiliars, das sich durchaus vom normalen Wohnzimmer abhebt - atmosphärisch, luftig, lichtresistent, bequem, pflegeleicht“.

Auf der Immobilienmesse wird Villa Romana im Übrigen gemeinsam mit EU-Immobilien präsent sein. Geplant ist die optimale räumliche Nutzung und Gestaltung der beiden gegenüberliegenden Stände im Alten Schlachthof, die so konzeptionell ineinander verschmelzen und hochwertiges Wohnambiente vermitteln.

NACHGEFRAGT BEI ...

Gartenbereich wird weiter anwachsen

Die I.M.O. bietet Villa Romana „die willkommene Gelegenheit, gerade hier in unserer Heimatregion erkennbare Präsenz zu zeigen“, so Geschäftsführerin Caroline Rom. Zudem habe die Premiere gezeigt, „dass eine solche Expo durchaus interessante neue Kontakte schaffen kann“. Daneben sei es ihr „wichtig, bei einer solchen Messe unter Beweis zu stellen, dass wir anders sind als andere Möbelgeschäfte, aber auch anders als die Menschen hier vor Ort manchmal denken“.

Es gelte bei Villa Romana der Grundsatz, „dass nicht nur uns verwirklichen, sondern dass der Kunde bei uns das finden soll, was ihm vor-schwebt und worin er sich wohlfühlt“. Die Konzentration liege bewusst auf Möbeln für den Wohn- und Essbereich In- und Outdoor, um den Kunden die Kompetenz und Auswahl bieten zu können, die sie verdient haben.“ Sie ist auch davon überzeugt, dass „der Gartenbereich noch weiter anwachsen wird und dass die Menschen den Garten immer mehr mit in den Wohnraum integrieren“.

Überhaupt, so die Erkenntnis der Architektin und Designerin, werde die frühere Aufteilung des Wohnraums in

kleine Einheiten langfristig verschwinden und das ganze Interieur stärker aufgebro-



Villa-Romana-Geschäftsführerin Caroline Rom.

chen. „Größere Flächen eröffnen bei der Raumgestaltung natürlich auch mehr Möglichkeiten“. Um dem steigenden Beratungsbedarf bei der Gestaltung noch besser Rechnung tragen zu können, hat Villa Romana einen Innenarchitekten eingestellt, der Caroline Rom unterstützt und für Kunden bei Bedarf auch 3D-Zeichnungen anfertigt.

„Wir wollen Menschen, denen schönes Wohnen wichtig und etwas wert ist, helfen, ihre ganz persönlichen Vorstellungen von ‚ihrem‘ Zuhause bestmöglich umzusetzen. Dabei wollen wir nur Möbel verkaufen, die hochwertig und individuell auf sie zugeschnitten sind und eine Lifestyle-orientierte, emotionale Ausstrahlung haben.“



Die schönsten Gartenmöbelausstellung in der Euregio lohnt zu jeder Jahreszeit einen Besuch. Bei Villa Romana können Besucher die Neuheiten so namhafter Hersteller wie Manutti oder Joli entdecken. Fotos: Villa Romana



Eine Neuheit unter vielen... Designsofas mit Komfortfunktionen - gefertigt von ROM auf Maß nach Kundenwünschen. Lifestyle und Lebensfreude pur garantieren die neuen Holzgrills an lauen Abenden.



Bei Villa Romana findet der Besucher auf über hundert Quadratmetern übrigens auch den ersten Fermob Shop-in-Shop in der Euregio. Damit die Gartenträume im Sommer noch etwas bunter werden als geplant...



HINTERGRUND

Event-Shopping vor der Haustür

Bei der Gründung von Villa Romana im Jahre 2005 spielte natürlich auch der familiäre Hintergrund eine wichtige Rolle: Caroline Rom ist in einer Familie aufgewachsen, die seit mehr als fünfzig Jahren Möbel fertigt. ROM ist heute der erfolgreichste Sofa-Hersteller Belgiens, MOBI-TEC der erfolgreichste Stuhlbauer. Dass Villa Romana vom Knowhow der beiden familieneigenen und ebenfalls in Eupen ansässigen Unternehmen profitiert und seinen Kunden eine einzigartige Kombination an Auswahl, Service und Preisen anbieten kann, hat sicher zum Erfolg des Geschäftes beigetragen, ist aber nicht der einzige Pluspunkt, der Villa Romana von allen anderen Möbelhäusern der Region unterscheidet. So aktualisiert Caroline Rom ständig die verschiedenen Themenwelten der In- und Outdoor-Ausstellung, baut momentan ein zweites Standbein im Gesundheitsbereich auf und organisiert für ihre Kunden Events, die mittlerweile zu einer festen Einrichtung geworden sind. Der nächste Event findet übrigens am Sonntag, 11. Juni, auf dem Parking von Villa Romana statt - eine Ausstellung von Oldtimer-Sportautos.



Weitere Infos unter www.villaromana.be

EU IMMOBILIEN: Der Wohlfühlfaktor bleibt das A und O der eigenen Wohn- und Lebenskultur

Eigene Einschätzung maßgebend

„Sich wohlfühlen in seiner eigenen Immobilie... - das ist letztlich das A und O der eigenen Wohn- und Lebenskultur“, so Bettina Rathmes, die in ihrer Arbeit „bewusst auch Emotionen kreieren will“. Wer mit seiner eigenen Immobilie fremdelt, dem gehe sehr schnell einiges an Lebensqualität verloren.

Wohn- und Lebenskultur vermittelt respektive verkauft EU-Immobilien seit jeher eher im oberen Preissegment, ohne dass dies jedoch als exklusiv oder gar elitär missverstanden werden sollte. „Wir sind keineswegs auf eine einzige Sparte spezialisiert“, so die Geschäftsführerin, die die Agentur im Jahre 1997 gemeinsam mit ihrem Mann von Immobilien Kühl in der Kirchstraße mitsamt Kundenstamm übernommen hatte (letzterer ab Mitte der siebziger Jahre am damals noch überschaubaren Markt in Eupen positioniert). Drei Jahre später errichtete EU-Immobilien in der Klosterstraße das Gebäude, in dem das Unternehmen seither seine vielschichtige Tätigkeit abwickelt.

Besonderes Gespür für oberes Preissegment

„Grundsätzlich muss eine Immobilienagentur am lokal-regional Markt möglichst breit aufgestellt sein, darf sich nicht zu einseitig ausrichten“, weiß Bettina Rathmes aus Erfahrung. Denn mal laufe die eine, dann wiederum die andere Sparte besser. Jedoch fehlte lange Zeit in Eupen ein Ansprechpartner, der (auch) das obere Segment abdeckte - „vor allem da damals hochpreisige Anwesen einerseits nicht auf dem Markt, andererseits nicht gefragt waren“. Im Gegensatz etwa zu Spa, wo das Ehepaar Rathmes

zuvor verstärkt tätig war. „Grundsätzlich müssen wir der Überzeugung sein, dass es sich um ein Objekt handelt, das verkaufbar ist, nennt Bettina Rathmes das maßgebende Kriterium, nach dem die Agentur ein Anwesen auswählt, „für dessen Wertigkeit wir als Makler ja eintreten“. Und dies hänge keineswegs immer vorrangig von der Art, der Lage oder dem Preis ab, sondern „vom Verhältnis zwischen der Immobilie und unserer Einschätzung zu Wertigkeit und Preis“. Mit der alles entscheidenden Frage: Ist es zu diesem Preis an den Mann respektive die Frau zu bringen?

Weshalb es - ungeachtet der erstrebenswerten Vielfalt des Portfolios - durchaus vorkommen kann, dass „wir bei Objekten nach eingehender Abwä-

gung schon mal zu der Erkenntnis gelangen, das es den Aufwand nicht lohnt“. So ehrlich müsse eine Agentur ihren Kunden gegenüber sein, ganz gleich ob Verkäufer oder Käufer. „Gerade dem Interessenten gegenüber müssen wir glaubhaft bleiben.“

Marktentwicklung ständig hinterfragen

Eine Einschätzung, die - da maßgebendes Argument - vorrangig auf Erfahrung und Marktkenntnis fußt. Wichtig seien regelmäßige Informationen über die Marktentwicklung. Was bieten Kollegen an? Was ist in letzter Zeit verstärkt verkauft worden? Wo gibt es

vielleicht unerwartet eine rege Verkaufstätigkeit? Wie sind die Kommentare der Kunden bei den Besichtigungen? Nur einige Fragen unter vielen, „die wir jedoch nur vor Ort beantworten können“, unterstreicht Bettina Rathmes. Sie jedenfalls könne nicht aus dem Stegreif einschätzen, wie der Immobilienmarkt etwa in Aachen-Zentrum aussehe. Weshalb EU-Immobilien stets eine Bezugsperson vor Ort habe, die auf die Gegebenheit in ihrem Tätigkeitsfeld fokussiert sei. „In der Eifel können wir nur jemand einsetzen, der die Marktsituation vor Ort bewerten kann.“ Und die erforderlichen Ansätze liefert, die nachfolgend im Team ausgelotet werden, ehe die Option für oder gegen ein Objekt gezogen werde. Nur: Wann merkt eine Maklerin ei-

gentlich, dass es beim Rundgang durch eine Immobilie passt oder nicht. Oder: Wann setzt der Wohlfühl-Kick ein, der auf einen positiven Abschluss hoffen lässt. „Meist ist das recht schnell spürbar, vor allem wenn es der Frau gefällt.“ So zumindest die Erfahrung von Bettina Rathmes. Eine Frau habe mehr die Affinität für das Wohnambiente, dennoch müsse das ganze Paket stimmen. „Aber oftmals ist nach einer Viertelstunde spürbar, ob es klappen kann.“

NACHGEFRAGT BEI ...

Virtueller Rundgang als visueller Appetizer

Die Besucher dürfen durchaus gespannt sein auf das technische Know-how, das EU-Immobilien bei der Messe Mitte Mai „ins Schaufenster stellt“. Es werde kein exponiertes Objekt sein, so Bettina Rathmes, „stattdessen wollen wir Raum bieten, wo sich der Immobilieninteressent wohlfühlt“. Eine Philosophie, die mittels einer 3D-Präsentation umgesetzt wird. „Der Besucher kann eine Brille aufsetzen, die an ein Handy angeschlossen ist und ihm eine virtuelle Begehung einer Handvoll Anwesen unterschiedlicher Bauart ermöglichen.“

Eine Art „Testlauf“, der in Zukunft bei EU-Immobilien die Grundlage bilden soll, um „vorab die Spreu vom Weizen zu trennen“. Für den Eigentümer sei es nicht unbedingt immer angenehm, fremde Leute im Haus zu haben, die letztlich aber schon nach kurzer Zeit wenig Interesse am besichtigten Objekt zeigen. „Eine virtuelle Begehung vorab, im Büro, macht da sicher Sinn und könnte uns helfen, von vorneherein selektiver vorzugehen“, sieht Bettina Rathmes in einem solchen „modus operandi“ die Möglichkeit, „dass wir Interessenten dem einen oder anderen Objekt leichter zuordnen kön-

nen“. Grundsätzlich sei die mediale Interaktivität interessant,



Bettina Rathmes ist Geschäftsführerin bei EU-Immobilien.

„weil wir auf diese Weise die Vermarktung vielleicht kostengünstiger anbieten können“. Der Marketingprozess könne nämlich mitunter sehr aufwendig und von daher teuer sein. Die digitalen Eigenschaften dagegen böten die Chance, die Vermittlung von Beginn an ziel- und kundenorientierter auszurichten und somit weniger zeitraubend für den Eigentümer wie für den Interessenten.

bleibt die sensible Frage, wie ein Makler Vertrauen schafft, letztlich sein wertvollstes Kapital. „Ich muss mir Zeit nehmen für den Kunden, ihm die Sicherheit geben, dass ich ihn so gut wie möglich beraten. Er muss beispielsweise nachvollziehen können, wie wir zu unserer Einschätzung gelangen.“

HINTERGRUND

Vier Sprachen als Mehrwert

Die Gründung von EU-Immobilien geht auf das Jahr 1997 zurück, unter dem Antrieb von Rainer und Bettina Rathmes-Leeman als Inhaber und Geschäftsführer, die die Agentur in der Klosterstraße in Eupen (mit aktuell weiteren fünf ausgebildeten Fachkräften) als ganzheitliche Dienstleistung auf vier Säulen sehen. Erstens die Bau-trägerschaft respektive Projektentwicklung für eigene Bauvorhaben, zweitens die Maklertätigkeit mit personalisierter Begleitung des Kunden bei der Veräußerung seines Objektes, drittens die Haus- und Objektverwaltung von Mehrfamilienhäusern und viertens die Beratung des Geschäftspartners in allen anfallenden Fragen. Ein entscheidender Mehrwert ist hierbei unbestritten die Mehrsprachigkeit der Geschäftsführer wie der Makler, die ihren Kunden wahlweise in Deutsch, Französisch, Niederländisch und Englisch zur Hand gehen können. Zudem ist es vor allem die juristische Hilfe bei vielen komplexen Fragen und Regelungen, die Verkäufer wie Käufer sowie Mieter zu schätzen wissen und die bei Bettina Rathmes als gelernte Juristin hausintern in kompetenten Händen ist.

Weitere Infos unter www.euimmobilien.be



Neben den Inhabern und Geschäftsführern Bettina und Rainer Rathmes (in der Mitte, hintereinander, sitzend und stehend) setzt EU-Immobilien noch auf die Sachkenntnis und Erfahrung von fünf weiteren Mitarbeiter(inne)n. Fotos: Agentur



Das Portfolio ist vielschichtig, jedoch schon erkennbar im oberen Preissegment angesiedelt, so auch dieses repräsentative Anwesen in Eupen, diskret gelegen in einem Park (links), oder ein authentisches Landhaus in den Voeren.



Auf Gut Schnellewindgasse in Kettenis bieten EU-Immobilien attraktive und exklusive Wohnungen in stadtnaher und dennoch ruhiger Lage mit einem modernen, hohen Fertigungsstandard:

LUBAU: Eupener Unternehmen hat sich im Um- und Ausbau einen exzellenten Namen „ermauert“

In eigenen Erfahrungen schöpfen

Mit Blick auf die Tätigkeit von Marc Luchte ließen sich die beiden ersten Buchstaben des Firmennamens problemlos umwandeln - von „Lu“ nach „Um“. „In der Tat sind wir nahezu ausschließlich mit Umbau beschäftigt, letztlich aber auch unsere Qualifikation“, so der Maurer.

Hand anlegen an die ursprüngliche Architektur und Struktur... So die bauliche Ausrichtung, die volle Auftragsbücher generiert. Einen Grund für diese fachliche Option weiß weder er noch seine Frau Sylvie zu nennen. Der Bedarf sei von Anfang an offensichtlich gewesen, die Anfragen seien umgehend in diese eine Richtung gegangen. Bis heute, ohne Abstriche... Mit der Folge, dass er zuletzt aus eigenem Antrieb in Eynatten das Projekt eines Doppelhauses in attraktiver Lage lancierte. Ein Vorhaben, bei dem Lubau als Initiator, Investor, Promoter und Bauunternehmen fungiert.



Die Mitarbeiter von Lubau sind durchweg mit Renovierungen be- und vertraut. Arbeiten, die nicht selten mit einem Um- oder Ausbau einhergehen und vor Ort oft ein hohes Maß an Kreativität erfordern. Fotos: Betrieb

Neubau bleibt die Ausnahme

„Vor allem aber ein Neubau, damit meine Arbeiter auch an einem solchen Objekt mal ihr fachliches Können unter Beweis stellen können und nicht immer im Dreck wühlen müssen.“ Marc Luchte selbst stand und steht aber Renovierungen und Restaurierungen seit jeher sehr aufgeschlossen gegenüber. Was unmittelbar auch sein Hobby belegt, wo er bereits seit jungen Jahren gerne an Oldtimern herumschraubt. „Da schließt sich irgendwie der Kreis.“ Und er schließt an: „Neubau kann jeder, Renovierung dagegen verlangt ein besonderes Gespür für den Raum und seine Geschichte.“

Zudem lässt sich nicht leugnen, dass der Um- und Ausbau in den letzten Jahren beach-

lich gestiegen ist. „Entweder ist es der erste Eigentümer oder aber die Erbgemeinschaft, die ein Anwesen renoviert, um es nachfolgend zu verkaufen. Oder aber der neue Käufer will seine architektonischen Wünsche umsetzen - und das lässt sich nur durch Renovierung bewerkstelligen. Die zudem den Vorteil mit sich bringt, dass sie in Etappen angegangen werden kann.“

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in Eupen selbst - wo viele Häuser zu klein geworden sind.

Durchweg arbeitet Marc Luchte mit Architekten zusammen, „doch bei kleineren Aufträgen, wo kein Architekt vonnöten ist, bringen wir unsere eigenen Ideen und Erfahrungen gerne mit ein. Das ist vor allem dort wichtig, wo es schon mal

komplexer und komplizierter werden kann, gerade bei Um- und Ausbau, bei denen auch (unschöne) Überraschungen auftreten können. Wichtig ist es, dass wir dem Kunden vermitteln, wie wir eine Arbeit ausführen möchten, und dass das Ergebnis am Ende zu seiner Zufriedenheit ausfällt“, erklärt er.

Mängel stets ganz offen aufzeigen

Ein Prozess, der durchaus einiges an Überzeugungsarbeit mit sich bringe. Schließlich sei es ein offenes Geheimnis, das hinter alten Mauern, unter alten Böden oder auf alten Dächern nicht selten versteckte

Kosten liegen, die mitunter auf den ersten Blick nicht erkennbar sind. Marc Luchte schöpft hier vor allem in seinen Erfahrungen und steckt bei der Kostenberechnung einen (variablen) Rahmen ab. „Grundsätzlich versuchen wir jedoch, die Dinge vorausschauend einzuschätzen, auch indem wir den Kunden möglichst frühzeitig auf notwendige Korrekturen hinweisen.“

Seine Kundschaft ist ausschließlich privat, „meistens werden wir von Kunden selbst angesprochen“. Mit anderen Worten: Lubau wird vielfach von Haustür zu Haustür weitergereicht. „Mit Blick auf die Altersstruktur der Häuser in Eupen ist einerseits das Verkaufsangebot, andererseits der Renovierungsbedarf immens.“ Nicht selten wird Marc Luchte

auch bereits vor einem beabsichtigten Kauf zu Rate gezogen - da eilt ihm sein guter Ruf als Fachmann für Arbeiten in und an Altbauten offenbar voraus. „Manche Interessenten sorgen sich schon, was da womöglich nach einem Kauf finanziell zusätzlich auf sie zukommen könnte. Denen lege ich dann nach Begutachtung des Objektes ganz offen dar, wo sich Mängel finden... und vor allem, was diese Mängel an Kosten nach sich ziehen könnten.“



Weitere Infos unter www.lubau.be

NACHGEFRAGT BEI ...

„Es ist wichtig, die alte Substanz zu verstehen“

„Die besondere Herausforderung bei Renovierung sehe ich darin, die alte Substanz zu verstehen. Nicht selten tun sich unerwartete Probleme auf, die uns zu einer angemessenen Lösung zwingen“, umschreibt Marc Luchte seinen vorrangigen Antrieb. So sei etwa in einem alten Fachwerkhaus nicht einfach ein beliebiger Durchbruch machbar. „Sich in die bestehende Struktur eindenken, hieraus die Renovierung (weiter) entwickeln“ - das reizt ihn spürbar.

Er stehe oftmals vor der Frage, „wie hätte ich das gemacht, wenn ich das Haus vor hundert oder hundertfünfzig Jahren gebaut hätte - nur halt nicht mit den Möglichkeiten und Materialien von heute.“ Wichtig sei hierbei die präzise Analyse der Druckverteilung im Haus. Dach, Wände, Decken... Ein Hintergrundwissen, das er sich vor allem angeeignet habe durch Interesse, Lektüre und Beobachtung, so der Lehrer am ZAWM. „Und es schadet bestimmt nicht, nochmals die alten Fachbücher aus meiner Ausbildung zur Hand zu nehmen, wo meist die elementaren Grundregeln des Maurerhandwerks beschrieben sind.“

Nur „ein bisschen“ renovieren, werde heute immer

schwieriger, strukturell, materiell und finanziell. „Im alten Kalkputz kann aus einem klei-



Marc Luchte steht auf Renovierungen.

nen Loch völlig unerwartet eine brüchige Fläche von mehreren Quadratmetern werden“, die es dann sachgemäß zu reparieren gelte. Dennoch: Der Markt sei da, selbst im Wissen, dass für Renovierungen „meist ein kleines Budget nicht ausreicht“. Jedenfalls achtet es Marc Luchte als ermutigend, dass regelmäßig Kunden bei Lubau anklopfen, die er zuvor offen und ehrlich beraten habe und „nun, nach getätigtem Hauskauf (meist ein anderes Objekt als das zunächst begutachtete), mit der Nachfrage für ein Angebot und einen Auftrag“. Jedenfalls müsse ein Hausherr grundsätzlich von Sinn und Zweck einer Renovierung überzeugt sein, „sonst sollte er die Finger davon lassen“.



Alte Bausubstanz verlangt eine spezifische Annäherung. Es gelte, sich in die Struktur einzudenken.



Nicht wenige Baustellen bergen mitunter böse Überraschungen, die durchaus teuer werden können.



Aus alt mach neu! Ein Anwesen, bei dem die Ausführung von hoher fachlicher Kompetenz zeugt.



HINTERGRUND

Vor wechselnder Herausforderung

Es war sicherlich ein eher ungewöhnlicher Weg, wenn gleich einem Unternehmer im Grunde nichts besser widerfahren kann, als sein Hobby zum Beruf machen zu können. Die Bautätigkeit habe ihn immer interessiert und beschäftigt, so Marc Luchte, von der Ausbildung Bäcker-Konditor. Eine Tätigkeit, der aber eine Mehlallergie im Wege stand - was ihn zu einem zweiten Ausbildungsweg zwang. „An die Stelle des Teigs ist der Mörtel getreten.“ Mit der neuen Lehre konnte er sich dann verstärkt auf sein Hobby fokussieren, das von der nebenberuflichen Selbstständigkeit innerhalb zehn Jahren in ein kleines, feines Unternehmen mündete. „Ein wenig stolz bin ich schon, dass mein damaliger Ausbilder in der Zwischenzeit bei mir als Vorarbeiter tätig ist.“ Hinzu kommen ein Geselle, spezialisiert auf Trockenbau und Innenausbau, und ein Lehrling. Wichtig ist ihm, dass sein Personal sich mit den oft wechselnden Vorgaben am Objekt konkret auseinandersetzt und schon mal gerne selbst kreativ wird. „Wir machen ja im Grunde alles und stehen nicht selten von einer Woche zur nächsten vor neuen Herausforderungen.“

SCHMATZ & PARTNERS: Komplettpaket aus einer Hand mit Versicherungen, Bank und Immobilien

Arbeitsausfall wird ausgeblendet

Frisch, kreativ, dynamisch... So drei Trümpfe, die den rundum erfolgreichen Start der Partnerschaft prägen, die Schmatz & Partners vor Jahresfrist mit HOB eingegangen ist. Drei Attribute, die sich aber auch das St.Vither Traditionsunternehmen selbst über mittlerweile neun Jahrzehnte bewahren konnte.

Heute steht die vierte Generation in der Verantwortung - seit dem Jahre 2004 in der Person von Olivier Schmatz, der als Partner außerhalb der Familie in der Zwischenzeit Cindy Felten und Dirk Verheggen mit ihm Boot weiß. Während Cindy Felten seit 2004 das Bankgeschäft in St.Vith und Eynatten verwaltet, deckt Dirk Verheggen seit 2011 das Versicherungswesen von Weiswampach ab. Gegründet im Herbst 2015, stieß die Firma Firma Home & Office Building (kurz: HOB), aus Luxemburg vor Jahresfrist zur Gruppe, freilich nur als Geschäftspartner, nicht als Aktionär.

Unter einem Dach im „Espace Horizon“

Womit das Portfolio um das Segment Immobilien erweitert wurde, konkret: Bauträger, Investor, Promoter, Verkauf/Kauf, Vermietung und Verwaltung von Wohneinheiten, in enger konzeptioneller Abstimmung mit dem Bauunternehmen Schilling, gleichfalls im Großherzogtum beheimatet. Es sei nun mal so gewesen, dass „wir als Versicherungs- und Bankunternehmen immer wieder von Fragen und Anliegen zu Immobilien betroffen waren“, so Olivier Schmatz.

Weshalb sich irgendwann die Überlegung aufdrängte, ob eine unmittelbare Vernetzung mit einem Immobilienpromo-

ter nicht passend wäre. Übrigens nun an einer gemeinsamen Adresse in Weiswampach, im „Espace Horizon“, ein weitläufiger Büro- und Wohnkomplex aus dem HOB-Portfolio, in exponierter Lage, in zentraler Verkehrsanbindung in Richtung Heinerscheid (wo zudem MGH einzieht, in der Person von Mirreille Gritten, zuständig für die Immobilienverwaltung).

Auf diese Weise werde die Kooperation noch greifbarer, so Dirk Verheggen, vor allem aber auch kundenfreundlicher, ergänzt Kathleen Gross von HOB.

Bei der Immobilienmesse liegt der Fokus verstärkt auf dem Bank- und Immobiliengeschäft, vor allem auch „weil wir diese beiden Bereiche stärker nach außen kommunizieren möchten - und zwar vernetzungsorientiert“. Ein Grund liegt laut Olivier Schmatz in „der be-

achtlichen Expansion, die HOB in den vergangenen zwölf Monaten auch überregional Dach erfahren“ habe. Auch die Zahl, die Vielfalt und die Wertigkeit der nun verfügbaren Immobilien sei recht deutlich gestiegen, fügt Kathleen Gross an. Ebenso in (Ost)belgien wie in Luxemburg.

Belastbarkeitstößt schnell an Grenzen

Dirk Verheggen unterstreicht zudem, dass Versicherungsfragen heute von Immobilieninvestitionen nicht mehr zu trennen seien. Und zwar nicht nur mit Blick auf die gängige Restschuldversicherung. „Das reicht weit darüber hinaus“, bringt er den Begriff Lohnausfallversi-

cherung ins Spiel. „Die Kreditanfragen werden beständig höher - und damit auch die Belastung, für die mitunter ein Gehalt nicht mehr ausreicht“, skizziert Olivier Schmatz die Lage am Markt. „Aber nur in Ausnahmefällen lassen die Leute die (bange) Frage zu, was geschehen würde, wenn plötzlich ein Gehalt wegfalle“, weiß Dirk Verheggen aus Erfahrung. „Das wird schlichtweg ausgeblendet!“

Längerfristiger Arbeitsausfall infolge Unfall oder Krankheit habe in den Überlegungen keinen Platz. „Erst wenn wir mit einer jungen Familie ganz konkret bilanzieren, unter welchen Druck die Belastung respektive Belastbarkeit geraten kann, setzt ein Denkprozess ein.“

Dabei biete bereits ein durchaus überschaubare Betrag durchaus eine vernünftige Ab-

sicherung für einen solchen Härtefall. „Ein offenes Gespräch, verbunden mit einer ganzheitlichen Beratung, fußend auf einem präzisen Scan des Kunden und seiner Situation“, so der konkrete Ansatz, den Blick über die gängigen Produkte Feuer, Haftpflicht, Restschuld oder Auto hinauszurichten.

Oder wie Olivier Schmatz ergänzt: „Was nützt mir die beste Kasko für mein Auto, also für ein materielles Gut, wenn der Fahrer nicht mit versichert ist?“

NACHGEFRAGT BEI ...

Dem richtigen Leben niemals ausweichen

Der gewerbliche Schlußschluss reicht weit über das gemeinsame Logo in Gold auf schwarzem Grund hinaus. „Nach einjähriger Erfahrung sind wir alle zu dem erfreulichen Schluss gelangt, dass die Partnerschaft vor allem dem Konsumenten einen spürbaren Mehrwert gebracht hat“, zieht Olivier Schmatz ein Zwischenfazit. Gerade auch die Immobilienmesse in Eupen biete willkommene Gelegenheit, „diese enge Vernetzung ebenso ausgesuchter wie überzeugender Dienstleistungen noch stärker als bisher herauszustreichen“.

Die Bündelung der Kräfte unter den vier Partnern (quasi Service „hoch vier“) biete dem Verbraucher maßgeschneiderte individuelle Lösungen aus einer Hand, „vor allem weil wir mit unseren Produkten seit jeher nah am Kunden sind“. Die langjährige Erfahrung von Schmatz & Partners ermögliche es, die tatsächlichen Bedürfnisse des Kunden realitätsnah auszuloten. „Immer nach dem Grundsatz: Wie können wir für den Konsumenten am besten vorbeugen und vorsorgen.“

Schließlich habe er als Versicherungsmakler dahin gehend die (moralische) Verpflichtung, „meinen Kunden nach bestem Wissen und Ge-

wissen über denkbare Entwicklungen zu informieren und ihm aus unseren Angeboten das passendste Gesamtdossier für ihn und seine Familie zu erstellen, etwa mit Blick auf das spätere Studium seiner Kinder.“ Das Ganze zu einem Preis, der im vernünftigen Verhältnis stehe zwischen Aufwand und Ertrag.

Das Leben entwickle sich nun mal - und heute beträchtlich schneller als vor zwei, drei Jahrzehnten. Gerade die beruflichen, aber ebenso die familiäre Situation (sprich Beziehungen) seien heute spürbar öfters Wechsels und Einschnitten unterworfen, „deren Auswirkungen aber zuvor ungenügend bedacht und abgesichert wurden“. Es sei durchaus ein aufwendiger Prozess, in diesem Sinne eine neue veränderte, erweiterte Sensibilität schaffen, weiß Olivier Schmatz.



HINTERGRUND

Am Anfang war ein Blitzeinschlag

Es liegen bewegte Zeiten hinter dem Unternehmen Schmatz, in dem vor genau neunzig Jahren Jean-Baptiste Schmatz (mit Unterstützung seines Vaters Egidius) seine Laufbahn als Versicherer startete. Ebenso kurios wie spannend ist freilich die Vorgeschichte, also jenes Ereignis, das letztlich zur Gründung des Familienbetriebs im Jahre 1927 führte. Egidius Schmatz galt als weitsichtiger Mann, denn dass jemand Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts ein Pferd versicherte, war eher die Ausnahme. Im Zuge der Entschädigungsabwicklung für besagtes Pferd, das einem Blitzeinschlag erlegen war, trat die Gesellschaft „Assurance Liégoise“ an Edigius Schmatz heran mit der Idee, in der Gegend Versicherungen zu verkaufen. Der Grundstein war gelegt, der Erfolgsweg vorgezeichnet. Zunächst über die Arbeit für das Lütticher Unternehmen, gefolgt von der Gründung einer eigenen Gesellschaft bis hin zur Ausweitung der Tätigkeit als Schmatz & Partners, heute unter Geschäftsführung von Olivier Schmatz mit den Eckpunkten Versicherungen und Bankwesen an den Standorten in St.Vith, Eynatten und Weiswampach.

Weitere Infos unter www.schmatz.be



In wenigen Wochen werden Schmatz & Partners gemeinsam mit Home & Office Building, Schilling Bau und MGH Immobilienverwaltung ihre Dienstleistungen im „Espace Horizon“ am Ortsausgang von Weiswampach bündeln. Fotos: Betrieb



Vier Partner im Verbund – und im Dienste einer möglichst umfassenden und zielorientierten Verbraucherbetreuung.



Bereits im Vorjahr waren Schmatz & Partners auf der Immobilienmesse, die sie für Kontakte sehr geschätzt haben.



Blick in eine neue Wohnung, die HOB in Weiswampach anbietet - frisch, luftig, geräumig und funktionell.



OPEL KREUSEN

Rue Mitoyenne 310 | 4710 Lontzen-Herbesthal

Tel. 087/880 770



OPEL KREUSEN: Umstieg auf neue Marke vor zwei Jahren ein Schritt in die richtige Richtung

Sieben Neuheiten in einem Jahr

Die Frage nach der Motivation zum neuerlichen Premium-Partnership bei der Immobilienmesse war für Denis Kreusen schnell beantwortet. „Weil wir bei der Premiere rundum zufrieden waren und in diesem Event die Chance sehen, gerade in Eupen noch bekannter zu werden.“

Der Hintergrund: Über Jahrzehnte stand die Marke Opel in Eupen selbst einzig und allein mit dem Namen Emontspool in Verbindung. Was aufgrund der langen Tradition sicher nachvollziehbar sei... „Das wollen wir nun ändern. Es scheint uns an der Zeit, dass Opel mit dem Namen Kreusen in Verbindung gebracht wird. Und auf diesem Weg sei die Immobilienmesse sicherlich „ein interessantes Schaufenster“. Alles andere sei eine Frage der Zeit und Gewöhnung, „zumal wir bisher durchaus sehr zufrieden sind, wie es läuft - auch der Zuspruch aus Eupen nimmt langsam zu, ist aber weiter ausbaufähig“.

Hohe Akzeptanz auf regionalem Markt

Bei der Messe biete sich die Möglichkeit, sich - quasi in einem externen Showroom - mit Fahrzeugen zu präsentieren, die zunächst einmal den gewerblichen Kunden ansprechen. „Handwerker brauchen nun mal Lieferwagen und Transporter aller Art - und die können wir ihnen anbieten.“ Darüber hinaus sei die Opel-Modellpalette in der Zwischenzeit aber so vielfältig und interessant, dass hier auch ein jeder Verbraucher das passende Fahrzeug für den Weg zur Arbeit finde.

Der Familienbetrieb an der Rue Mitoyenne in Lontzen (wo auch Vater Ernst und Mutter Karin nach wie vor ihren Schreibtisch haben) hat in den

zwei Jahren seit der Übernahme der Opel-Hauptvertretung „viele kleine Schritte gemacht, aber allesamt in die richtige Richtung“. Die Akzeptanz auf dem regionalen Markt ist (wieder) ungebrochen groß.

Die Marke sei allseits in einem erkennbaren Aufschwung, die Talsohle ist durchschritten, so Denis Kreusen. „Opel ist wieder zu einer attraktiven Adresse geworden, dank einer Modellpalette, die in puncto Neuheiten/Laufzeit eine der jüngsten überhaupt auf dem Markt ist. Allein in diesem Jahr gibt es sieben neue Modelle oder Optionen.“ Zudem ein Sortiment, das ungemein frisch und dynamisch rüberkomme, wie er an den Reaktionen der Kundschaft quer durch alle Generation ersehe. Kurzum: Opel gibt seinem

Händler schon einiges an die Hand. „Und es macht Spaß, mit dem Unternehmen zu arbeiten, in allen Bereichen, von der Modellpalette über die Organisation bis zum Service. Da kann ich nach zwei Jahren Zusammenarbeit nur sagen: Es macht einfach Spaß. Es läuft genauso wie versprochen.“

Es läuft genauso wie versprochen

Eine grundsätzliche Partnerschaft, die vor allem auch dem Kunden zugute komme, wie Denis Kreusen ausdrücklich unterstreicht. Und der reist mittlerweile aus der gesamten Zone an, die Opel

Kreusen betreut, also faktisch von Aubel bis St.Vith und von Theux bis Raeren. Punktuell gebe es auch Anfragen aus Deutschland oder den Niederlanden, doch da könne er im Moment keine zusätzliche Zeit und Energie investieren - „da hat gerade in dieser Aufbauphase unser Kerngebiet erst einmal klar Vorrang“. Kurzum: Die Marke mit dem Blitz im Logo hat in Ostbelgien innerhalb kurzer Zeit eine neue Heimat gefunden.

Nicht zuletzt auch über die Nutzfahrzeuge, wo Opel ungemein breit aufgestellt sei und der Konkurrenz gerade in puncto Variabilität und Umrüstung eines voraus habe. „Wir haben ein sehr vielfältiges Angebot an branchenspezifischen Lösungen, die für jeden handwerkli-

chen Bedarf maßgeschneidert sind, selbst für individuelle Optionen“, so Denis Kreusen. Hier wünscht er sich freilich noch etwas intensivere Werbung seitens des Konzerns, da Opel in diesem Segment gegenüber der Konkurrenz vielleicht ein wenig unterschätzt werde. Genau diesem „Understatement“ will er entgegenwirken, indem er bei der Immobilienmesse der Handwerksbranche die differenzierten Möglichkeiten bei den Nutzfahrzeugen konkret vor Augen führen will.

NACHGEFRAGT BEI ...

„Top Five“ ist auch eine Verpflichtung

Bereits jetzt könne er sagen, dass die Option Opel vor zwei Jahren „gepasst“ habe, auch weil sie in der Region einen soliden Namen hatte. „Die Marke ist im Hause sehr gut angenommen worden - selbst wenn das für uns schon eine riesige Herausforderung war.“ Der Mut zu dieser Entscheidung („die in der Familie lange und intensiv abgewogen wurde“) sei belohnt worden.

Personell sieht er den Betrieb heute gut aufgestellt - mit insgesamt vierzehn Personen, davon drei im Verkauf, vier in der Werkstatt, zwei an der Rezeption, einen im Lager sowie vier in der Verwaltung. Schwierig bleibe die Suche nach Fachkräften für die Kfz-Branche, da sei er „dankbar für jeden Kontakt, für jede Anfrage, die sich irgendwo auftun“. Wobei neben der hohen fachtechnischen Qualifikation die Zweisprachigkeit sicher von Vorteil sei, aber mit Sicherheit kein Muss. Außer bei den Verkäufern, die teils sogar dreisprachig sind (u.a. mit Blick auf die Nähe der Voeren und der Niederlande).

Jedenfalls gibt es an der Rue Mitoyenne in Lontzen reihenweise ermutigende Indizien, dass hier vor zwei Jahren ein expansionsorientiertes Unter-

nehmen auf eine expansionsorientierte Marke gestoßen ist. „Schon ein bedeutender



Denis Kreusen leitet den Familienbetrieb.

Schritt, infrastrukturell wie materiell. Denn die lange Reihe der Auflagen in der Opel-Leistungsbeschreibung, die eine Berufung zum Hauptvertreter mit sich bringt, sind nicht zu unterschätzen.“

Und dann nennt Denis Kreusen zwei interessante Zahlen: Während Chevrolet in Belgien auf Platz fünfundzwanzig rangierte, sind wir mit Opel unter die Top Five aufgestiegen.“ Und zur Festigung dieses Trends will Opel Kreusen in Lontzen weiter beherzt beitragen, gerade auch über die neuen Kommunikationswege. Wer etwa den Service „My Opel“ via Smartphone nutzt, wird frühzeitig an seine Inspektion erinnert mitsamt Kostenkalkulation.



Mit der Entscheidung für Opel vor zwei Jahren sei die Familie sicher eine Herausforderung eingegangen, doch habe sich der Weg bisher vollauf gelohnt, blickt Denis Kreusen zufrieden auf die ermutigende Aufbauphase. Fotos: David Hagemann



HINTERGRUND

Von Beginn an Familien-DNA

„Wir leben Autos!“ Ein Slogan, der bei Opel seit mittlerweile neun Jahren die Marketinglinie vorgibt, im Hause Kreusen aber bereits seit über vier Jahrzehnten die DNA prägt. Die Anfänge liegen in Kelmis, wo Ernst Kreusen im Winter 1976 an der Lütticher Straße eine unabhängige Autowerkstatt in Betrieb nahm. Schon drei Jahre später gab es den ersten Ortswechsel - nunmehr auch als Markenhändler für Fiat und Lada in Neu-Moresnet. Wiederum zehn Jahre später, 1989, wechselte der Familienbetrieb nach Lontzen, an den heutigen Standort rechter Hand der Rue Mitoyenne, wo die Expansion seither vorangetrieben werden konnte. So kam zunächst Subaru, dann Daewoo hinzu, das unter dem Dach von General Motors zu Chevrolet mutierte. Den nächsten Schritte taten Ernst und Sohn Denis Kreusen im Mai 2015, als sie zu Hauptvertretern von Opel im Raum Eupen-Verviers-Malmedy-St.Vith aufstiegen. Freilich gelten weiterhin die Garantien (mitsamt Originalteilen) der anderen Marken, die die Familie bis vor zwei Jahren in der Provinz vertreten hat. Immerhin sind alle Marken bei General Motors beheimatet.

Weitere Infos unter www.opelkreusen.be



Angesiedelt ist das Unternehmen seit 1989 an der Rue Mitoyenne in Lontzen, wo zunächst Subaru, Daewoo und Chevrolet vertrieben wurden, ehe seit genau zwei Jahren Opel, eine der nationalen Top-Five-Marken, Einzug gehalten hat.



Opel Kreusen ist bei den Messen unter Verantwortung des GrenzEcho (Talentum und Immobilien) ein bewährter Partner, der in seiner Präsenz am Alten Schlachthof eine wichtige Werbeplattform gerade in Eupen sieht.

Der Trend zur Stadt hält weiter an

 Weitere Infos unter
[www.euroimmo-
bau.be](http://www.euroimmo-
bau.be)



Château URSPELT

F. Lodomez
★★★★★
since 1694

SLEEPING • DINING • MEETING • WEDDING







First Award-Winning Historical Castle Resort in Luxembourg

Sleeping in style		Fine Dining & Lounging		Meetings, Events & Incentives		Weddings & Ceremonies	
 24/7	 25-100 sq.m	 7 days	 3 PM	 2-500		 2-500	
 56	 Private Wellness	 60	 5 PM	 4		 500	
 24h/24h	 Outdoor Pool & Spa	 60		 100-600 sq.m	 150	 200	








Am Schloss L-9774, Urspelt (Clervaux) • Grand-Duchy of Luxembourg (EU) • +352 26 90 56 10 • info@chateau-urspelt.lu

www.chateau-urspelt.lu



www.happycom.be

NOSBAU: Zuwendung zu den Menschen soll stärker in den Fokus der sozialen Begleitung rücken

Die Schwellenangst nehmen

Die Gesellschaft respektive ihre Tätigkeit wird mitunter verkannt, vor allem in jenen Kreisen, die bis dato noch nie von „Nosbau“ und seinen Initiativen „betroffen“ waren. Und das im wahrsten Sinne des Wortes!

Weshalb es die Wohnungsbaugesellschaft verstärkt in die Öffentlichkeit drängt. Sicher völlig zu Recht! Jedenfalls will das Unternehmen (denn diese Bezeichnung ist rundum zutreffend) zunehmend raus aus der Nische, in die sie mitunter fälschlicherweise oder teils auch willkürlich gerückt wird. Es ist vielfach jenes komplexe, vieldeutige Adjektiv „sozial“, das es manchem schwer macht, die Aufgabe und Tätigkeit der Wohnungsbaugesellschaft präzise und richtig einzuschätzen. Denn im Grunde geht der Wohnungsbaugesellschaft das Wort „sozial“ voraus.

Vielfältiges und solides Produkt

Und hieraus leiten dann nicht wenige umgehend den Begriff Sozialwohnungen ab - und rücken „Nosbau“ (und mehr noch die Kundschaft) unweigerlich in eine ganz bestimmte gesellschaftliche Ecke. Mit anderen Worten: „Nosbau“ hat zunächst einmal ein Imageproblem, was Christine Mauel in ihrer Funktion als Stellvertretende Geschäftsführende Direktorin (in der Nachfolge von Marc Xhonneux) unumwunden einräumt. „Genau aus diesem Grunde nehmen wir auch an der Immobilienmesse teil, selbst wenn wir auf Anhieb sicherlich nicht der grundsätzlichen Wahrnehmung der Branche entsprechen.“ Dennoch: „Nosbau“ vermittelt Wohnraum. Und nicht gerade wenig... Ist somit also ein Makler im ursprünglichen

Sinne des Wortes. Um eine größere öffentliche Sensibilität für sein breites Aufgabenfeld zu erreichen, müsse „Nosbau“ an „Bekanntheit und Transparenz“ gewinnen. Zu wenig im Vordergrund ständen namentlich die „Kronjuwelen“ der Gesellschaft, heißt: das ebenso vielfältige wie solide Produkt, „das allzu schnell unterschätzt wird“, wie Christine Mauel unterstreicht. Denn: Interessante Immobilien zu einem tragbaren Mietpreis seien längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Wobei „tragbar“ in diesem Falle mit „sozial“ gleichzustellen ist. Jedoch soll künftig weniger die Immobilie im Fokus der (internen) Überlegungen stehen. Nein, statt der Mauern

sollen die Menschen in den Mittelpunkt des Interesses rücken. „Wir ahnen, ja, wir wissen, dass sich unsere Arbeit in naher Zukunft einschneidend verändern und dass die Einschnitte im sozialen Umfeld die Wohnungsbaugesellschaft vor bedeutende Herausforderungen stellen wird“, so die Direktorin.

„Mensch und Gesellschaft“

Mit dem Konzept „Nosbau 2.0“ sind die Antworten überschrieben, die zu einer Verbesserung der hauseigenen Dienstleistungen beitragen sol-

len. Da gebe es dringenden Handlungsbedarf, so die Direktorin im Blick zurück auf eine Kundenumfrage, die im Vorjahr lediglich die Note „ausreichend/befriedigend“ erbrachte. Zu wenig! Veränderungen sollen vor allem über zwei Zielsetzungen anvisiert werden, so einerseits „Mensch und Gesellschaft“, andererseits „Wohnen und Immobiliengüter“, letztlich eine geteilte Zielgruppe, die da wäre: „Mieter werden“ und „Mieter sein“. Und Christine Mauel nennt einige ganz konkrete Ansatzpunkte. Bei den Mietkandidaten, also der ersten Gruppe, soll vor allem der Argwohn über die Wohnungszuteilung durch mehr Transparenz im Zutei-

lungsprozess ausgehebelt werden. Und unter den schon ansässigen Mietern müsse „die Angst vor dem unbekannten Nachbarn einem Wohlfühlfaktor in seiner Umgebung weichen“. Es liege nun mal auf der Hand, dass „nur Menschen, die sich in ihrem Umfeld wohlfühlen, meist auch Erfolg haben“. Weshalb die personalisierte soziale Begleitung (wieder) stärker in den Vordergrund rücken müsse.

NACHGEFRAGT BEI ...

Soziales „Innenleben“ bedarf neuer Impulse

„Nosbau“ fehle es an „Sichtbarkeit“, beklagt Christine Mauel, wobei sie konkret an „ein positives Gesicht nach außen“ denkt. Eine optimistische, lebensbejahende Einstellung, die aber vor allem von innen heraus er- und gelebt werden müsse. Das Image als Wohnungsbaugesellschaft werde automatisch positiver, wenn das „Innenleben“ stimme und Zuversicht nach außen transportiere. „Persönliche Kommunikation im Dienste gesellschaftlicher Begleitung“ könne hierbei eine wichtige Rolle spielen, etwa durch Nachbarschaftsfeste, die vor allem auch die vielfach bedauerte Anonymität aufbrechen. Auch mit dem guten Mietpreis müsse „Nosbau“ keineswegs hinter dem Berg halten. „Das war, ist und bleibt eine unserer Stärken“, so die Direktorin. „Und belegt letztlich unsere primäre Daseinsberechtigung als Akteur auf dem Immobilienmarkt.“ Denn Wohnungen in einem anderen Preisgefüge könnten sich die Mieter eh nicht leisten. In Zahlen: Der durchschnittliche Mietpreis liegt bei 250 €, bewegt sich demnach zwischen 80 und 450 €. Wobei der Anteil dieses so genannten mittleren Segmentes recht überschaubar ist und mittlerweile auch nicht mehr neu gebaut, sondern nur noch verwaltet wird.

bar ist und mittlerweile auch nicht mehr neu gebaut, sondern nur noch verwaltet wird.



Christine Mauel will neue Wege aufzeigen.

Für den potenziellen Kunden, heißt: jemand, der sich um eine Sozialwohnung bemüht, sei ein solch niedriger Mietpreis letztlich existenziell. Der Gesellschaft selbst aber legt er durchaus finanzielle Fesseln an, „denn ein Mietschnitt von 250 € bei gleichzeitig schrumpfenden Subsidien der Wallonischen Region engt unseren Gestaltungsspielraum schon merklich ein“. Dessen ungeachtet gelte es, den Partnern (weiter vorrangig von öffentlicher Seite) den wirtschaftliche Mehrwert sozialer Begleitung zu veranschaulichen - „mit dem Ziel, den jährlichen Gewinn nicht allein in Neubau, Umrüstung und Unterhalt, sondern verstärkt auch in soziale Projekte zu reinvestieren“.



Die personalisierte Betreuung und Begleitung, selbst bei alltäglichen Erledigungen, soll bei „Nosbau“ neue Impulse zu einem offenen „Betriebsklima“ setzen (besonders nach zuletzt wenig ermutigenden internen Noten). Fotos: Nosbau



In der Zwischenzeit ist die Wohnungsbaugesellschaft bemüht, das räumliche Umfeld der Siedlungen aufzuwerten.



„Nosbau“ verwaltet aktuell 1667 Wohnungen in neun Gemeinden zu einem durchschnittlichen Mietpreis von 250 €.



Nur ein Mieter, der sich wohlfühlt, ist ein zufriedener Mieter und trägt zum positiven Klima in seinem Umfeld bei.



HINTERGRUND

Zufriedenheit ist ausbaufähig

Hervorgegangen ist „Nosbau“ aus den beiden Gesellschaften „Baugenossenschaft Eupen“ (gegründet 1923) und „Nos Cités“ (1928 auf Initiative von Gewerkschaften, Unternehmen und Handwerkern in Kelmis entstanden). Die Zusammenlegung erfolgte im Jahre 2002 als öffentliche Wohnungsbaugesellschaft, tätig in neun Gemeinden (vier deutschsprachige und fünf französischsprachige). Die Gesellschaft verfügt aktuell über 1667 Wohnungen, heißt: ein Zuwachs von rund 300 Einheiten allein in den eineinhalb Jahrzehnten seit der Fusion. Leerstände gibt es nur vereinzelt - kein Wunder angesichts einer Warteliste von rund tausend potenziellen Anwärtern, die auf dem Territorium der Wallonischen Region Anspruch auf eine Sozialwohnung erheben können. In den nun gestarteten Initiativen zur Imagepflege nach innen wie nach außen sieht Christine Mauel ebenfalls einen Mehrwert für die Wohnregion Ostbelgien allgemein: Zufriedene Mieter seien zufriedene Mitbürger, mit stärkerer Persönlichkeitsentfaltung und geringeren Integrationsproblemen, was dem gesamten sozio-kulturellen Gefüge der Gegend zugute komme.

Weitere Infos unter www.nosbau.be

TREVI VANHOUDT: Seit über dreißig Jahren eine bewährte Adresse beiderseits des Hohen Venns

Mit Rat und Tat aus erster Hand

Er ist seit Mitte der achtziger Jahre am „Puls der Zeit“ in Ostbelgien und Umland. Franz Vanhoudt fungiert gemeinsam mit seinem Team als kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen und Leistungen rund um das Stichwort Immobilie.

Ein Terrain, das vor allem im letzten Jahrzehnt immer vielfältiger geworden ist. Grund und Boden, Häuser und Appartements, Kauf und Miete - so die Fragen und Anliegen, die Tag für Tag im Büro in der Neutralstraße in Lontzen-Herbesthal auf den Schreibtisch flattern.

Da darf es nicht wundern, dass das Unternehmen mit seinen fünf Personen (hierunter gleich drei aus der Familie) zu einem wertvollen „Globalplayer“ im Raum zwischen Maasrucht und Burg-Reuland, Kelmis und Spa geworden ist. Und ein Blick auf die zahlreichen Verkaufsschilder mit dem Logo TreviVanhoudt in der weitläufigen Region und an den unterschiedlichsten Gebäuden unterstreicht zweifellos das hohe Vertrauen, das die Kundschaft im Osten des Landes der kleinen, aber feinen Agentur entgegenbringt (die zudem von einem Büro in Büllingen aus verstärkt auch die Immobilienbelange in der Eifel und Malmedy-Wallonie abdeckt).

Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden ist in unserem Lande ungebrochen stark aus-



TreviVanhoudt setzt auf ein Team, das stets nah am „Puls der Zeit“ ist und in der TreviGroup einen landesweit verzweigten Partner an seiner Seite weiß. Foto: betrieb

geprägt - „und ganz besonders im Osten Belgiens“, weiß Franz Vanhoudt. Der Belgier sei nun mal „avec une brique au ventre“ geboren worden.

Ein selber Mitarbeiter von Anfang bis Ende

Vor diesem Hintergrund ist die vorrangige Geschäftstätigkeit von TreviVanhoudt weiterhin auf die Vermittlung zwischen Verkäufer und Käufer ausgerichtet. Und die Anfragen kommen längst nicht mehr nur aus dem engeren Umland,

nein, Franz Vanhoudt ist mit Dossiers aus der ganzen Euregio betraut, ferner mit Transaktionen aus dem Raum Verviers und Spa, wo das Maklerbüro seit jeher starke Präsenz zeigt. Die Grenznahe sei „zweifelloso ein Vorteil, eröffne für Verkäufer wie Käufer beständig interessante Perspektiven“.

Eine jede Anfrage ist das persönliche Anliegen von Franz Vanhoudt, „selbst wenn ich nachfolgend durchaus auch Interessenten an den Trevi-Vertreter in ihrer näheren Umgebung verweise“. Oberstes Gebot sei es dabei stets, „dass stets ein selber Mitarbeiter ein Dossier umfassend betreut“;

heißt: von der ersten Anfrage bis zur Unterschrift unter die Verkaufsurkunde. Der Grund ist ein einfacher: „Der Kauf einer Immobilie, besonders eines Hauses, ist und bleibt Vertrauenssache.“

Was letztlich auch den gesamten Prozess orientiert - von der ehrlich, markt- und lagebezogenen Abschätzung über Ratschläge zur Aufwertung des Objektes. Erst danach wird das Anwesen „ins Schaufenster gestellt“, also einer potenziellen Käuferschicht zugänglich gemacht.

Grundsätzlich sei die Marktlage im Moment überaus interessant, vor allem dank der wei-

terhin niedrigen Zinsen, die zum Kauf motivieren, wie nicht nur Franz Vanhoudt weiß. Wie lange diese Ausgangslage derart positiv bleibt, sei nicht absehbar, „zumal der Immobilienmarkt meist in Zyklen funktioniere“, so seine Erfahrung.

Jeden Mieter selbst unter Lupe nehmen

Mal sei das Angebot hoch, mal niedrig, mal ließe sich ein Verkauf zügig abwickeln, mal dauere es auch schon mal länger. „Aber jedes Haus findet irgendwann seinen Käufer.“ Gleiches gelte übrigens auch für Wohnungen.

Auch da steht TreviVanhoudt mit Rat und Tat zur Seite, da viele Eigentümer einfach nicht die Zeit und Energie aufwenden wollten, um geeignete Mieter zu suchen. „Unser Büro macht sich vor jedem Abschluss immer selbst ein Bild vom künftigen Mieters, inklusive Prüfung seiner Zahlungsfähigkeit. Nur auf diese Weise können wir uns das Vertrauen unserer Kunden langfristig sichern.“

Übrigens... Ungebrochen hoch seien auch die Investitionen in Appartements, da sich derzeit eine ganze Generation nach kleineren Wohnungen für den Eigenbedarf umschaue. Dieser Trend werde sich, so seine Einschätzung, in den nächsten Jahren sogar noch verstärken.

HINTERGRUND

Quer durch ganz Belgien vernetzt

Bereits seit rund drei Jahrzehnten gilt Franz Vanhoudt in Ostbelgien als das „Gesicht“ der TreviGroup, die in dem Immobilienmakler aus Lontzen-Herbesthal einen ebenso erfahrenen wie vertrauensvollen Ansprechpartner vor Ort weiß. Das Plus der TreviGroup als strukturell autonomes Unternehmen auf dem belgischen Markt ist nicht allein ihre über fünfzig Jahre gewachsene und geschätzte Kompetenz auf dem Immobilienmarkt, sondern ebenfalls ihre landesweite Vernetzung mit über dreißig Agenturen (inklusive Luxemburg) und mit einem engagierten Team, das sich in allen Segmenten der zunehmend vielschichtigeren Branche bestens auskennt. Ganz gleich ob Wohn- oder Geschäftsimmobilen, ob Gebäude- oder Mietverwaltung, ob Gutachten oder Schätzung, ob Beratung oder Begleitung - „die TreviGroup ist der Rolls-Royce in der Branche und findet für jeden Geschmack und jedes Portemonnaie das passende Objekt zum Kauf oder zur Miete“.

➔ Weitere Infos unter www.immovanhoudt.be

VORTRÄGE & PRÄSENTATIONEN

KÜHLRAUM
SAAL F

Kurzvortrag Gartenträume verwirklichen

Referent: Heinz Winters
Samstag, 13. Mai: 11.30 Uhr
Sonntag, 14. Mai: 13.00 Uhr

Kurzvortrag Miet- und Pachtverträge

Referent: Christoph Weling
Samstag, 13. Mai: 15.00 Uhr
Sonntag, 14. Mai: 11.30 Uhr

iM O
IMMOBILIEN
MESSE OSTBELGIEN

HENDRIKS AG & VISSMANN: Ideale Energiezentrale auf engstem Raum für den Familienbedarf

Strom und Wärme aus einer Hand

„Wir setzen vorrangig auf Innovation und Langlebigkeit - und die finden wir bei Viessmann“, ist Dieter Hendriks formell. „Eine Qualität und Vielfalt, die wir in gleichem Umfang an unsere Kunden weiterreichen können, vor allem in Altbauten, wo oft ausgefeilte Lösungen notwendig sind.“

So auch mit dem neuen Brennstoffzellenheizgerät Vitovalor 300-P, unbestritten die ideale Energiezentrale für das moderne Ein- und Zweifamilienhaus. Das innovative System erzeugt gleichzeitig und mit hoher Effizienz Strom (und zwar auf engstem Raum) und ist mit dem Label A++ in die höchste Energieeffizienzklasse eingestuft. Im Vergleich zu bestehenden Lösungen mit Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) hat es einen deutlich höheren elektrischen Wirkungsgrad. Zugleich gilt es als innovative Alternative für eine dezentrale Stromerzeugung. Gerade vor dem Hintergrund hoher Strompreise ein nicht zu unterschätzendes Argument.

Ersparnis bis zu vierzig Prozent

Nachweisbar spart das Mikro-KWK-System im Vergleich zur ungekoppelten Wärmeerzeugung und dem Bezug von üblichem Netzstrom bis zu vierzig Prozent Energiekosten ein und reduziert die CO2-Emissionen um rund die Hälfte. Im Tagesverlauf werden bis zu fünfzehn Kilowattstunden Strom produziert, womit ein Großteil des gängigen Haushaltsbedarfs abgedeckt werden kann. Entsprechend erhöht der Nutzer seine Unabhängigkeit von der öffentlichen Stromversorgung.

Vitovalor 300-P besteht aus zwei Einheiten, dem Brenn-

stoffzellenmodul und dem Spitzenlastmodul, die sich separat einbringen lassen und zusammen nur Zwei-Drittel-Quadratmeter Aufstellfläche beanspruchen. Beide Module sind komplett vormontiert, was die Arbeit vor Ort erleichtert und kurze Montagezeiten ermöglicht.

Es müssen nur noch ein Erdgasanschluss, eine Abgas/Zuluft-Leitung, Heizungs- und -rücklauf sowie die Trinkwasserleitungen angeschlossen werden. Womit das Brennstoffzellenheizgerät zu den montagefreundlichsten Geräten überhaupt im Viessmann-Sortiment gehört. Hinzu kommt lediglich noch der elektrische Anschluss für den Bezug von Strom respektive für die Netzeinspeisung des erzeugten Stroms.

Das Brennstoffzellen-Heizgerät ist das Ergebnis der seit lan-

gem bewährten Kooperation von Panasonic und Viessmann. Das Brennstoffzellenmodul enthält eine PEM-Brennstoffzelle und wird mit (Erd)gas betrieben.

Bis heute hat Panasonic in Japan über 80.000 Geräte installiert, mit der Garantie, dass die Lebensdauer der Brennstoffzelle auf mindestens fünfzehn Jahren ausgelegt ist.

Unterstützung beim technischen Einstieg

Viessmann hat diese Technik seinerseits in ein kompaktes Gesamtsystem mit einem Spitzenlast-Gas-Brennwertkessel, Puffer- und Trinkwasserspeicher sowie der Systemregelung integriert. Die bei der Stromer-

zeugung in der Brennstoffzelle gleichzeitig anfallende Wärme wird der Heizung oder Trinkwassererwärmung zugeführt. Bei höherem Wärmebedarf schaltet sich der integrierte Gas-Brennwertkessel automatisch hinzu.

Wird Vitovalor 300-P gar mit einem Vitocharge Stromspeicher kombiniert, macht sich ein Haushalt nahezu unabhängig von der öffentlichen Stromversorgung. Vitocharge bevorratet den aktuellen Überschussstrom des Brennstoffzellenheizgeräts für die Deckung späterer Stromverbrauchsspitzen, wodurch der Eigenstromverbrauch maximiert und der Zukauf von Netzstrom minimiert wird.

„Es ist genau das, was Viessmann auszeichnet und was wir an unserem Partner schätzen“, so Dieter Hendriks. Das Traditionsunternehmen (das in die-

sem Jahr übrigens hundertsten Geburtstag feiern kann und weltweit knapp zwölftausend Mitarbeiter beschäftigt) bringe immer wieder Produkte auf den Markt, die dem Heizungsbauer funktionelle Lösungen für den Endverbraucher an die Hand gebe.

Und das Wichtige: „Wir wissen in Viessmann einen deutschsprachigen Service an unserer Seite, der uns bei der technischen Einarbeitung in neue Produkte gezielt unterstützt“, unterstreicht Kevin Hendriks.

NACHGEFRAGT BEI ...

Bei Altbausanierung eine gefragte Adresse

Dass das Unternehmen Hendriks in Ostbelgien seit Jahren zu den gefragten Adressen in der Heizungs- und Sanitärbranche gehört, darf nicht überraschen. Eher schon die zahlreichen Anfrage aus dem französischsprachigen Landesteil, von Verviers über Lüttich bis nach Brüssel. „Dort gelten wir als Spezialisten für die Sanierung und Umrüstung von Altbauten, wo dort unglaublich viel Bedarf besteht und wo wir in einem vernünftigen Preisgefüge offenbar gute Arbeit abliefern“, so Kevin Hendriks, der von Kindesbeinen an buchstäblich in den Familienbetrieb hineingewachsen ist.

Dieter Hendriks sieht die Herausforderungen der (nahen) Zukunft vor allem „in den ungemein schnellen Entwicklungsprozessen bei den erneuerbaren Energien“, die von einem Handwerker eine ständige Aktualisierung erforderten, um optimal ausloten zu können, was für dieses oder jenes Anwesen die beste Lösung sei. Und da macht er keinen Unterschied zwischen Neubauten (durch Privatkunden) und Altbauten.

Auf Hochwertigkeit setzen Vater und Sohn, selbst wenn die Erstehungskosten bei Viessmann vielleicht ein we-



HINTERGRUND

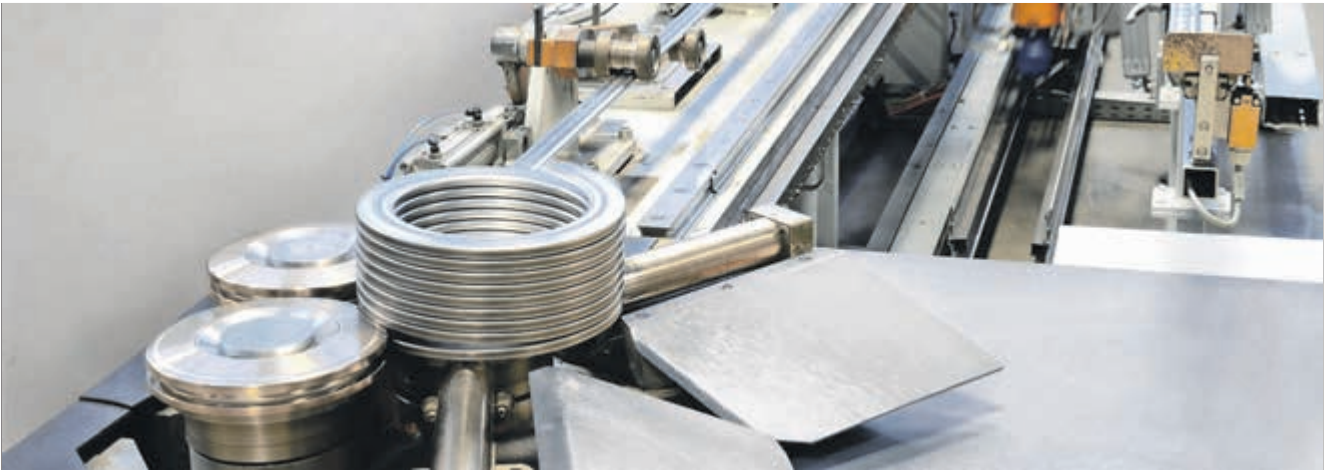
Beratung und Service zählt

Im Jahre 1990 von Dieter Hendriks gegründet, weiß der Seniorchef in der Zwischenzeit Sohn Kevin an seiner Seite. Mit seinen zwei Mitarbeitern ist das Unternehmen aus Kettenis (wo seit kurzem ein neues, schmuckes Kundenempfangszentrum in Betrieb ist) vorrangig in Eupen und Umland gefragt, punktuell aber auch immer mal wieder in der Eifel oder in Verviers, Lüttich und Brüssel im Einsatz. Bereits über eineinhalb Jahrzehnte setzt Dieter Hendriks auf die enge Partnerschaft mit Viessmann, „nicht nur ein Hersteller, der hochwertige und kreative Produkte am Markt hat, sondern zudem einen vorbildlichen Service garantiert“. Ein Plus sei die Nähe zum Zentrum im Zoning Les Plénesses bei Thimister, von Eupen bestenfalls eine Viertelstunde Fahrt oder aber auf dem Weg zu einer Baustelle. Gerade die umfangreiche Bevorratung sei ein maßgebender Vorzug, „ergänzt durch eine ungemein sachkundige und produktorientierte Beratung eines bestens geschulten und sehr flexiblen Personals“, weiß der Heizungsbauer, was er an seinem privilegierten Partner hat (namentlich in der Person von Patrick Dödémont).

Weitere Infos unter www.d-hendriks.be & www.viessmann.be



Nach rund einem Vierteljahrhundert liegt die Leitung des Familienbetriebs in gemeinsamen Händen von Dieter und Kevin Hendriks, die vor kurzem an ihrem Standort in Kettenis ein Kundenempfangszentrum eröffneten.



Über genau ein Jahrhundert konnte sich Viessmann durch ständige Innovationen weltweit eine führende Marktposition erarbeiten. Am Standort in Les Plénesses schätzt das Unternehmen Hendriks vor allem die Nähe und Beratung.

J. & H. MAUEL: Tradition trifft Zukunft - in engem Austausch mit einer vielfältigen Kundschaft

Maßgeschneiderte Individualität

„Wir nehmen uns gerne allem an, das aus Holz gefertigt werden kann“, so Philippe Mauel, gemeinsam mit seiner Schwester Monique Geschäftsführer eines Traditionsunternehmens, das unter der Bezeichnung J. & H. Mauel in Eynatten seit achteinhalb Jahrzehnten unternehmerisch-handwerkliche Geschichte schreibt.

Die Wurzeln gehen zurück bis aufs Jahr 1932, als Jakob Mauel die längst auch euregional bekannte Schreinerei gründete. Das strategische Selbstverständnis und Selbstbewusstsein als inhabergeführtes Familienunternehmen hat seither die betriebliche Ausrichtung geprägt. In der Werkstatt ebenso wie im Fachgeschäft, das unter dem Impuls der dritten Generation gerade in den letzten Jahrzehnten zu einer beliebten Anlaufstelle etwa im Bereich Küchen geworden ist.

Grundsätzlich vertreten Philippe und Monique Mauel mit ihrem Team den Grundsatz „Tradition trifft Zukunft“, heißt: hier erwacht traditionelles Handwerk zu modernem Leben. Eine Philosophie, die das Unternehmen gerade auch im engen Austausch mit seinen Kunden verfolgt, die in der Zwischenzeit teils von weither anreisen.

Der Grund ist einfach: In Eynatten wissen sie sich mit ihren Anliegen bestens aufgehoben.



Ein Blickfang ist nach der umfassenden Renovierung im Vorjahr nicht allein die Fassade, auch das Innere besticht bei J. & H. Mauel in neuem Look. Foto: Betrieb

Kein Wunder: Immerhin kann die aktuelle Geschäftsführung auf reiche Erfahrung verweisen, zusammengetragen in einem Vierteljahrhundert „am Ohr“ seiner Kundschaft.

Selbst Antworten auf ausgefallene Wünsche

Tradition wird im Unternehmen Mauel als Fundament für die Entwicklung ständig neuer Optionen verstanden - ob in der Bau- ebenso wie in der Möbelschreinerei. Seit jeher schafft der Betrieb die Symbio-

se zwischen Kompetenz und Kreativität, verschleißt sich keinen noch so ausgefallenen Wünschen, sondern punktet durch Fertigungen nach Maß. Ob Türen oder Treppen, Fenster oder Böden, Tische oder Stühle, Schränke oder Böden... - geht nicht gibt's nicht!

Die vielfältig ausgebildete Equipe verarbeitet hochwertige und teils ausgefallene Materialien mit äußerster Präzision. Ein umfassendes Sortiment, das auch seinen Niederschlag in den vor sechs Monaten neu gestalteten Geschäfts- und Ausstellungsräumen findet. Schwerpunkt sind hier Küchen nach Maß, ferner Zimmertüren,

die sich harmonisch in jedes Interieur einfügen. Überhaupt offeriert J. & H. Mauel Vielfalt ohne Grenzen, allesamt ausgerichtet an qualitativer und gegebenenfalls auch innovativer Wohn- und Lebenskultur. Ob Küche oder Living, Bad oder Büro - maßgeschneiderte Individualität hat Vorfahrt. Gerade auch bei Renovierungen, sprich: Um- und Ausbauten, die in den letzten Jahren stets größeren Raum auf dem Immobilienmarkt einnehmen.

Gerade die langjährige Erfahrung ist hierbei ein entscheidender Trumpf. Nicht selten weisen die über Jahrzehnte erarbeiteten Fertigkeiten „am

Objekt“ den Weg zu einer passgenauen Lösung in einem bestmöglichen Preis/Leistungs-Verhältnis. Transparenz ist und bleibt ein wichtiger Leitfaden, weshalb interessierte Kunden durchaus auch gerne einen Blick in die Werkstatt werfen können, die direkt an das Geschäft anschließt.

Innovative Wohn- und Lebenskultur

Ideen und Projekte, die als greifbarer Beweis für ein erstklassiges, langlebiges Handwerk stehen, getragen von spezialisierten Fachkräften, für die Kundenwünsche erste Schreinerpflicht sind. Ganz gleich ob bei der Fertigung in der Werkstatt oder beim Einbau vor Ort. Mit Sicherheit ist es gerade der „full service“, der unmittelbar anspricht, also: Rundumberatung vom ersten Planungsgespräch im Geschäft bis zum letzten Handgriff bei der Montage.

Service, der vor allem beständige technologische Innovation voraussetzt, wie etwa bei den „connected kitchen“, wo die verschiedenen Wohnbereiche fließend ineinandergreifen und zugleich die Harmonie der Ästhetik und die Vielschichtigkeit der Lebensqualität erhöht werden. Geleitet von der Liebe zum Detail und von der Wertigkeit des Komforts, gerade auch für ältere und/oder weniger mobile Menschen.

HINTERGRUND

Wertigkeit für jedes Zuhause

Eine behutsam gewachsene Tradition als inhabergeführtes Familienunternehmen mit reicher Erfahrung, hoher Kompetenz und bewährtem Teamwork - so die Eckpunkte eines Unternehmens, das sich allein schon mit Blick auf das Gründungsdatum 1932 zweifellos zu Recht das Label „Made in Eynatten“ auf die Fahnen respektive Bretter schreiben darf. Die Bau- und Möbelschreinerei Mauel gilt aber längst über die engen Ortsgrenzen hinaus als allseits geschätzter Partner bei der Planung und Gestaltung der eigenen vier Wände. Persönliche Beratung, durchgängige Betreuung und ausgewiesene Flexibilität stehen ganz im Dienste der Kunden und ihrer oft kniffligen Wünsche. Mittlerweile fünf Mitarbeiter im Fachgeschäft und zehn Mitarbeiter in der Werkstatt sind Garanten für eine Umsetzung der betriebseigenen Philosophie, heißt: wertbeständiges Handwerk im Dienste edelster Materialien, maßgeschneiderte Kreativität - vom Entwurf bis zur Montage.



Weitere Infos unter www.mauel.be

Radio Contact

Juni 2017 – LIVE in Köln!

LUKE MOCKRIDGE
FR. 9. JUNI

TEDDY-SHOW
SA. 17. JUNI

MARIO BARTH
SA. 10. JUNI

AEROSMITH
DI. 20. JUNI

TIM BENDZKO
MO. 5. JUNI

DEEP PURPLE
DI. 6. JUNI

UDO LINDENBERG
SO. 18. JUNI



NOW... MITSPIELEN!
NOW... GEWINNEN!

SIEBEN AUF EINEN STREICH

EXKLUSIV FÜR DIE BESUCHER DER IMMOBILIENMESSE IN EUPEN

Jeweils vier Karten Premium Seats
in Partnership mit der LanxessArena

LANXESS arena

EINFACH REINSCHAUEN...
AM 12., 13. UND 14. MAI
IM KULTURZENTRUM ALTER SCHLACHTHOF



ELEKTRO JAKUPKA: Produktvielfalt verlangt vom Handwerker hohes Zeitmanagement

Weiterbildung bleibt ein Muss

Weiterbildung ist für ihn eine Selbstverständlichkeit... „Ohne ständige Fortbildung bist du verloren, besonders angesichts der Produktvielfalt, mit der der Markt laufend überschwemmt wird“, so Jens Jakupka, der seit über zwei Jahrzehnten zu einem gefragten Ansprechpartner in Sachen Elektro „und mehr“ geworden ist.

Eine Philosophie, die sich auch am gewerblichen Werdegang ablesen lässt. Denn zu Beginn beschränkte sich seine Selbstständigkeit zunächst mal auf die Zeit nach Feierabend, ehe er vor sechs Jahren den Hebel auf „fulltime“ umlegte. Die zeitliche Beanspruchung sei so groß geworden, dass das nicht mehr nebenher zu „stemmen“ war. Seither ist er allein auf der Baustelle oder bei größeren Projekten im Verbund mit Fachkollegen. Hinzu kommen für Photovoltaikanlagen zwei Dachdecker, mit denen Jens Jakupka bereits seit knapp zehn Jahren eng zusammenarbeitet.

Photovoltaik bleibt weiter im Programm

Neubauten sind nicht die Objekte, die Jens Jakupka nachdrücklich reizen, da seien „die Preise einfach zu sehr am Boden“. Bedingt vor allem durch die (unlautere) Konkurrenz aus der Wallonie oder teils noch von weiter her, die bis zu dreißig Prozent unter hiesigem Preis arbeite. „Die legen etwa einen kompletten Sicherungskasten in einem Einfamilienhaus für 250 €, wogegen bei mir und meinen Kollegen hier vor Ort allein schon das Material diesen Betrag kostet. Da fragen wir uns ganz einfach, wie bei derart niedrigen Angeboten die Arbeit abgerechnet wird.“ Umrüstungen und Renovierungen liegen ihm dagegen

eher, auch wegen der Überschaubarkeit der Projekte. Photovoltaik gehört ebenfalls zum Sortiment, „wenn auch nicht mehr in dem Umfang wie noch vor einigen Jahren“. Andere hätten diese Sparte in der Zwischenzeit zwar ganz aufgegeben, „aber wir gehören zu den wenigen, die andern weiterhin aufs Dach steigen. Zumal, wie bereits erwähnt, Jens Jakupka bei solchen Arbeiten auf die bewährte Partnerschaft der Dachdecker Dieter Groteclaus aus Eupen und Bruno Gross aus Elsenborn setzen kann. Zwar sei Photovoltaik in der Zwischenzeit auch auf seiner Auftragsliste recht weit nach hinten gerückt, „doch so zwei bis drei Anlagen im Monat machen wir schon noch“. Die deutsche Kundschaft frage weiter

hin nach Batteriespeichern, ein System, das in Belgien leider noch nicht hoffähig ist. Interessant werde das System erst mit den Smartzählern, heißt: wenn die nicht genutzte Einspeisung anders vergütet werde. Derzeit noch Zukunftsmusik diesseits der Grenze...

Kamerasysteme und Gebäudeautomation

Verstärkte Nachfragen gibt es dagegen für Kamerasysteme und für Gebäudeautomation (auch bekannt unter dem Kürzel KNX). Wobei Jens Jakupka klarstellt, dass er für Alarmanlagen bisher einzig für Deutschland aggregiert ist. Wo

er regelmäßig im Einsatz ist – auch dank seiner intensiven Schulung in Düsseldorf („das war echte Paukerei“) zwecks Anerkennung des belgischen Meisters in Deutschland. Dennoch: Für Alarmanlagen sei auch in Belgien die Nachfrage gegeben, nur sei das hier verpflichtende Aggregierungsverfahren ungemein komplex und zeitaufwendig, „dass ich hierfür bisher einfach noch nicht die Freiräume gesehen habe“. Gerade hier liegt die vorrangige Herausforderung des Handwerkers, der mit Steckdosen- und Schalterinstallation kein vernünftiges Geld mehr verdiene. „Es ist heute unausweichlich, ständig am Puls der technologischen Entwicklung zu bleiben.“ Beispielsweise für Hausautomation, wo Jens Ja-

kupka in der Zwischenzeit die gesamte elektronische Vernetzung per Smartphone im Programm hat. Und so steht er Schulungsangeboten offen gegenüber, „gerade im Interesse des Kunden, der erstens eine angepasste Beratung erwartet und zweitens dank dieser Zertifikate eine sachkundige Leistung erhält“. Jedenfalls setzt sein Handwerk einen ständigen Lernprozess „am Markt“ voraus – wie auch er sein Wissen als Lehrer am ZAWM gerne Generation weitergibt.

NACHGEFRAGT BEI ...

Unseren Betrieben eilt ihr guter Ruf voraus

Seine Erfahrung bei der ersten Immobilienmesse war rundum positiv, obwohl oder gerade weil ein Elektriker nicht selten ein (oft wiederkehrendes) Problem hat. „Wenn ich als Elektriker einen Kunden gut beraten und meinen Auftrag zur Zufriedenheit ausgeführt habe, bin ich im nächsten Moment außen vor. Ein Anstreicher dagegen wird fünf Jahre später wieder vom gleichen Kunden für einen Neuanstrich geordert.“ Der Elektriker werde dagegen nur gerufen, wenn es irgendwo Pannen gebe, etwa bei Feuchtigkeitproblemen an der Außen- und Rasenbeleuchtung. Von daher müsse er ständig neue Kunden akquirieren – „und da bietet die Messe eine willkommene und effektive Gelegenheit, auf jeden Fall deutlich wirksamer als sonstige Werbung, etwa durch Anzeigen“. Denn bei der Messe könne er Kontaktpflege betreiben, weiß Jens Jakupka. Interessant sei für ihn als Einmann-Betrieb besonders das Interesse der Privatkundschaft, „denn das ist auch meine Klientel“. Sicher lasse es sich präzise nachrechnen, was eine solche Messepräsenz konkret bringe, doch wenn er die vergange-

nen zwölf Monate Revue passieren lässt, „hat es mit Sicherheit nicht geschadet“. Über die Jens Jakupka drängte es früh in die Selbstständigkeit. vor Ort geknüpften Kontakte sei zumindest die Investition zurückgeflossen, aber wichtiger sei ihm gewesen, „dass ich in diesem Umfeld als eigenständiger kleiner Betrieb mit einem vielfältigen Angebot positiv wahrgenommen worden bin“. Ein Wort noch zur Preisgestaltung (oder treffender: Preisdumping) seitens der Konkurrenz, „von außerhalb“. Wer mit offenen Augen über deren Baustellen gehe, sehe schnell, dass ein solcher Preis unweigerlich zu Lasten der Qualität ging. „Im Gegenzug fahren ostbelgische Betriebe in der Zwischenzeit zu Aufträgen nach Brüssel, weil dort unseren Firmen Betrieben ihr qualitativer Ruf vorauselt.“



HINTERGRUND Mit dem Bus von Osten nach Osten

Aufgewachsen in der vormaligen DDR, ging Jens Jakupka im Jahre 1994 in Eupen den Weg in die Selbstständigkeit. Nach Eupen kam er, wie er grinsend sagt, mit dem Bus... In der Tat: Nachdem er nur wenige Monate nach dem Mauerfall den Weg von Sachsen-Anhalt Richtung Westen angetreten hatte („die beruflichen Aussichten gerade für uns junge Arbeiter ohne Familie wurden in den neuen Bundesländern sogleich als sehr gering eingeschätzt“), tat sich ihm in Eupen eine neue Perspektive auf – geschäftlich wie privat (mit Isabelle Jungbluth und Familie wohnt er in Kettenis). Seinen Meister machte Jens Jakupka, nach entsprechender Erstausbildung im „Bauern- und Arbeiterstaat“, am ZAWM in Eupen. Es folgte für den deutschen Markt („schließlich konnte ich kein Französisch“) die Meisterzulassung in Düsseldorf, nachdem er auch dort während einiger Wochen nochmals die Schulbank gedrückt hatte. Grundsätzlich stellte er schon früh die Weichen für die Selbstständigkeit – „sicher kein leichtes, aber ein ehrgeiziges Unterfangen“, wie er rückblickend sagt. Er wollte ganz einfach „so bald wie möglich auf eigenen Füßen stehen“.

➔ Weitere Infos unter www.elektro-jakupka.net



Jens Jakupka, im Jahre 1990 aus Sachsen-Anhalt nach Ostbelgien gekommen, hat sich schon recht früh für die Selbstständigkeit entschieden, nachdem er am ZAWM die Möglichkeit hatte, den Meisterbrief zu erlangen. Fotos: Betrieb



Gebäudeautomation (bekannt unter dem Kürzel KNX findet heute verstärkten Zuspruch. Voraussetzung ist aber eine regelmäßige Schulung, um auf solche Weise eine sachkundige Arbeit zu gewährleisten.



Zwar ist Photovoltaik bekanntermaßen rückläufig, dennoch gehört Jens Jakupka weiterhin zu den Elektrikern, da solche Anlagen im Sortiment haben, verbunden derzeit noch mit zwei bis drei Aufträgen im Monat.

BATIPROSEC: Maßnahmen gegen Feuchtigkeit im Mauerwerk setzen auf präzise Ursachenforschung

Erfolgreich gegen Pilz und Moder

Der Bedarf sei in jüngerer Zeit beständig gestiegen, so Joel Keutgens, weshalb er die Behandlung von Feuchtigkeit am Mauerwerk vor drei Jahren zu vorrangigen und bald alleinigen Betätigungsfeld erhob. Und die Nachfrage gibt ihm recht, wie ein Blick ins Auftragsbuch bei Batiprosec in Moresnet belegt.

Bereits zuvor war er über lange Jahre im Bauwesen tätig, jedoch nicht mit einer expliziten Ausrichtung. Die habe sich erst ergeben, als die Anfragen zur Trockenlegung von Mauerwerk oder zur Sanierung von Salpeterflächen sprunghaft gestiegen seien. Im Grunde kaum eine Überraschung mit Blick auf die durchaus recht alte Baub substanz in unserer Gegend. Erste Adressen sind nicht unerwartet Häuser aus den fünfziger und sechziger Jahren, wo kaum oder gar keine Maßnahmen zur Drainage oder zur Abweisung von Feuchtigkeit ergriffen wurden.

Aber in der Zwischenzeit zählen zunehmend auch Besitzer jüngerer Anwesen zu seinem Kundenkreis. „Vielfach funktionieren die ursprünglichen Drainagen nicht mehr richtig“, so Joel Keutgens. Mit der unerfreulichen Folge, dass im Haus Feuchtigkeit aufsteigt. Da bleibe nur ein Weg, sprich: zeitnahe Trockenlegung, u.a. „indem wir die Drainage freilegen und sanieren oder notfalls sogar



Zur Abdichtung des Mauerwerks setzt Batiprosec einerseits auf eine ausgefeilte Technik, andererseits auf hochwertige Produkte von TechniChem. Foto: Betrieb

komplett neu verlegen“. Im Grunde nur eine von mehreren Maßnahmen, mit den Batiprosec dem Feuchtigkeit zu Leibe rückt.

Annäherung von außen und innen

In der Tat ist es überaus beunruhigend, wenn sich in Farbflächen Blasen bilden oder wenn sich die Tapeten von der Wand löst. Mit begleitendem Geruch von Moder und Schimmel, der nicht nur aufs Gemüt drückt, sondern auch die Gesundheit angreift. Es müsse si-

cher nicht so weit kommen, dass der Salpeter ausblühe, weil sich Pilze in den Wänden ungestört ausbreiten können. Aber selbst dann sei es keineswegs zu spät! Lösungen gebe es allemal, nur müsse zunächst einmal eine präzise Schadensanalyse vorgenommen werden - „die bei uns einhergeht mit einem kostenlosen Preisangebot“, unterstreicht der Batiprosec-Geschäftsführer, der bei seinem Einsatz auf zwei überaus sachkundige und erprobte Mitarbeiter zählen kann.

Die Quelle von Feuchtigkeit im Haus kann unterschiedliche Ursachen haben - aufsteigend, kontaktbedingt oder einsickernd. Ausgehend von der um-

fassenden Bestandsaufnahme unterbreitet Batiprosec konkrete Sanierungsmaßnahmen mit samt Preisgefüge („an das wir uns nachfolgend auch halten“). Ein Projekt, das alle erforderlichen Arbeitsgänge beinhaltet. „Nach uns muss keine weitere Firma zum Finish antreten - wir erledigen den Job von Anfang bis Ende, in einem überschaubaren Zeitfenster und mit hoher Fertigungsqualität.“

Nässe behandelt Batiprosec von außen oder innen, abhängig von der Gebäudestruktur und vom und Feuchtigkeitsgrad. Auf eine eventuell notwendige Ausgrabung folgt eine neue Außenabdichtung mit samt Drainage, wogegen innen

wasserabweisende flächige Abdichtungen oder Horizontal sperren angelegt werden. Eine bewährte Methode besteht in der der Injektion einer wasserabweisenden Sperre, etwa durch Harz, das das Mauerwerk dauerhaft wasserresistent macht.

Alle Arbeitsgänge in einer Hand gebündelt

Bei der Sanierung von Salpeter führt der Weg über eine vollständige Trocknung der Mauer, ehe alte, vom Salz kontaminierte Gipse und Putze entfernt werden. Es folgt wahlweise eine Behandlung durch Sättigung mit einem Salzkonverter oder durch ein Expoyharz, „ehe wir zum Abschluss komplett neuen Putz auftragen“.

Und auch vor einem systematischen „Vernichtungskrieg“ gegen Hausschwamm scheut Batiprosec nicht zurück, selbst wenn der Feind als überaus zäh bekannt ist. In den nach einer genauen Bestandsaufnahme infizierten Ecken muss jegliches Holz oder sonstiges organisches Material verbrannt, das Mauerwerk freigelegt, abgekratzt und verkohlt. Erst dann kann die Feuchtigkeitsquelle mit dem Pilz angegangen und mittels eines speziellen Antipilzmittels erfolgreich bekämpft werden. Aber letztlich sollte sich Hartnäckigkeit auszahlen!



HINTERGRUND Schadensanalyse stets kostenlos

„Wichtig ist für den Kunden, dass er über die Ursache der aufgetretenen Feuchtigkeit genaue Kenntnis hat“, weiß Joel Keutgens aus Erfahrung. Was sein Unternehmen in Form einer übersichtlichen und kostenlosen Schadensanalyse besorgt, da eine oberflächliche Einschätzung keinen Sinne mache. Gearbeitet werde nachfolgend nur mit hochwertigen Werkstoffen, übrigens stets aus belgischer Herstellung (TechniChem mit Sitz in Farciennes). Zum Angebot gehört auch eine abschließende Kontrolle der bearbeiteten Mauerteile, gemeinsam mit einer Zehnjahresgarantie der Sanierung. „Wichtig ist für uns auch, dass wir die Sanierung von Anfang bis Ende abwickeln, also ohne andere Unternehmen. Nur so können wir die angestrebte Effizienz gewährleisten.“ Auch weist er darauf hin, dass Batiprosec „eines der ganz wenigen Unternehmen in Belgien ist, das auch von außen aktiv werden kann, etwa durch Verlegung einer Leckleitung oder durch Abdichtung“.

Weitere Infos unter www.batiprosec.be

WUNSCHGRUNDSTÜCK: Parzellierung in Lontzen-Busch stößt sogleich auf lokales Interesse

Wunschgrundstück im Grünen

Aus zwei mach eins... So die Chance bei „Wunschgrundstück“ in Lontzen-Busch. Konkret: Der Käufer kann wählen zwischen einerseits zwei nebeneinander liegenden Grundstücken zum Bau von zwei Wohnhäusern, andererseits zwei zusammenhängenden Grundstücken zum Bau eines Wohnhauses.

Faktisch eine Art Baukastensystem, u.a. ausgerichtet an den budgetären Möglichkeiten des interessierten Bauherrn. „Wer halt nur ein begrenztes Budget einsetzen kann, wird hier genau so fündig wie der finanzstarke Investor, der tiefer in die Tasche greifen will“, erläutert Roland Keutgen die Hintergründe der Parzellierung, die an der Kapellenstraße in Lontzen, in Richtung Herbsthal, erschlossen wird. Insgesamt stehen hier dreizehn Lose in unterschiedlichen Größen zum Verkauf - von 288 bis 541 Quadratmetern, bei einer Bebauung allesamt in ausreichendem Abstand zum nächsten.

Es ist im Übrigen ein einmaliges Projekt, das aus einem Erbteil in Familienbesitz stammt. Der Reiz liegt in der Lage der Parzellierung, in verkehrstechnischer interessanter Anbindung ebenso nach Aachen wie nach Lüttich und Maastricht. Zudem sind es bis Eupen nur wenige Pkw-Minuten. Und dennoch liegt das Grundstück recht abgeschieden, quasi im



In der Parzellierung „Wunschgrundstück“ in Lontzen-Busch bieten sich attraktive Kombinationsmöglichkeiten, passgenau zu den eigenen Bedürfnissen. Foto: Eigentümer

Schatten der kleinen Annakapelle, die hier, am oberen Ende der Buschstraße, das Ortsbild prägt.

Natürliches Ambiente in recht ruhiger Lage

Eingebettet ist das Areal zwischen dem Mühlenweg und der Kapellenstraße, die Richtung Herbsthal respektive Rue Mitoenne führt, jedoch vorrangig landwirtschaftlich genutzt wird. Mit der Folge, dass der Standort überaus ruhig gelegen ist, vor allem da er von der

Durchgangsstraße durch einige ältere Anwesen abgeschirmt ist. Zwischen diesen Häusern führt eine Stichstraße (mit angrenzenden Besucherparkplätzen) ins Gelände, das sich durch seine ebene Topografie auszeichnet. Ein Plus ist zweifellos auch die Ausrichtung der dreizehn Wohneinheiten zur Sonnenseite.

Nicht zu vergessen das natürliche Ambiente mit einem kleinen Teich (der regeneriert wird) und einem langjährigen Eschenbestand, der das Gelände zur Kapellenstraße begrenzt und im Innern des Areals, vor allem im Umkreis der zentralen Begegnungszone, eine Fortset-

zung erfahren wird. Ausgestattet sind die Häuser wahlweise mit Garage oder Carport (der begrünt werden darf). Bei der Dachform hat der Bauherr zudem mehrere Optionen, heißt: Sattel- oder Flachdach. Zudem steht die Wahl des Unternehmers frei.

Der Zuspruch ist übrigens ungewohnt groß... Schon im Laufe der Prozedur stieß das Vorhaben auf reges Interesse. Nach einer kleinen Anzeige im GrenzEcho, der Einrichtung der Internetseite unter dem Stichwort „Wunschgrundstück“ sowie einigen zwanglosen Gesprächen im Ort standen plötzlich die ersten Interessenten

bei Familie Keutgen vor der Tür. Mit dem Ergebnis, dass vor Beginn der Arbeiten bereits drei Parzellen verkauft sind. „Und das Erfreuliche: Alle drei Eigner kommen aus der Gegend, konkret: aus Lontzen und Henri-Chapelle.“ Eine Referenz, die zweifellos für die Qualität des Projektes wie für die Seriosität des Anbieters spricht.

Passende Formate für jede Art Käufer

Mit seinem Vorhaben an die breitere Öffentlichkeit tritt Roland Keutgen erstmals im Zuge der Immobilienmesse, „die wir als eine passende und willkommene Plattform erachten, um bei einer Kundschaft auch außerhalb des Ortes oder der Gemeinde für dieses Objekt zu werben“. Und angesichts des unerwartet erfolgreichen Starts völlig ohne Zeitdruck!

Wie gesagt, der Anreiz liegt in der gestalterischen Kombinationsmöglichkeit. Womit Roland Keutgen im Grunde dem unterschiedlichem Bedarf potenzieller Käufer entgegenkommt. Ganz gleich ob ein junge Familie mit Kindern, die womöglich etwas größer denkt, oder ein Ehepaar im Rentenalter, das es flächenmäßig lieber etwas überschaubarer hat... - an der Kapellenstraße in Lontzen-Busch lassen sich alle Wohnräume nach individuellen Bedürfnissen im gewünschten Format umsetzen.



HINTERGRUND Erschließung ist angelaufen

In Eile seien er und seine Frau keineswegs, so Roland Keutgen, der in dem Projekt „Wunschgrundstück“ auch eine Art Altersvorsorge sieht, da beide kurz vor dem Eintritt ins Pensionsalter stehen und in dem Ertrag aus „Wunschgrundstück“ eine monetäre Aufbesserung ihrer Rentenbezüge sehen. „Wenn wir jedes Jahr ein, zwei Grundstücke veräußern, geht das für uns in Ordnung.“ Angeschoben wurde das Projekt bereits vor drei Jahren, seit Sommer letzten Jahres liegt die Genehmigung vor. Vor kurzem ist die Erschließung der Wegeinfrastruktur angelaufen, in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Maraite aus Halenfeld/Amel, das sich in Lontzen bei mehreren Bau grundstücken einen geschätzten Namen machen konnte. Die Pläne wurden erstellt durch das Landmesser- und Expertisenbüro Jean-Marie Jacobs in Eupen. Eine bewährte Partnerschaft, die Roland Keutgen nach einem ersten Projekt vor rund einhalb Jahrzehnten nun erneut eingegangen ist.

Weitere Infos unter www.wunschgrundstueck.be

S.T. PROPERTIES: Historisches Gehöft bietet interessante wirtschaftliche Perspektiven im Grünen

„Ländche“ bleibt sensibler Markt

Das primäre Betätigungsfeld ist Luxemburg, gefolgt von (Ost)belgien und punktuell Deutschland. Die Teilnahme an der Immobilienmesse sieht Arthur Spoden als Chance, der breiten Öffentlichkeit ein Projekt vorzustellen, das er im nächsten Jahren mit seiner Firma S.T. Properties in Eupen lancieren wird.

Wichtig ist ihm, durch die Messe im Alten Schlachthof vor Ort bekannter zu werden - als Immobilienmakler, versteht sich. Konkret bewerben darf er sein groß angelegtes Vorhaben jedoch noch nicht, da die Promotion erst nach Erteilung der Parzellierungsgenehmigung zulässig ist. „Doch wenn das Projekt, übrigens in zentraler Lage, in absehbarer Zeit publik wird, wissen potenzielle Interessenten einzuordnen, wer als Promoter dahinter steht“, so Arthur Spoden.

Gut Mönchenbusch mit siebzehn Hektar

So richtet er aktuell den Fokus auf ein anderes attraktives Projekt in der Gegend, das so genannte Gut Mönchenbusch in Raeren. Hier handelt es sich um ein Gehöft (in U-Form) mit historischem Hintergrund in traditioneller, hochwertiger Bauform mit einer Nutzfläche von siebzehn Hektar, also bestens geeignet für jemand, der etwa einen Standort für eine Bewirtschaftung suche (beispielsweise eine Betätigung mit Pferden). Ausschießlich zu Wohnzwecken sei das Anwesen sicherlich zu groß, selbst wenn sich die verfügbaren Räumlichkeiten, so die weitläufige Scheune, durchaus teils zu Wohneinheiten umbauen ließen. Die Tür zu Gut Mönchenbusch öffnete ihm sein Netzwerk, das trotz der noch recht jungen Aktivität be-



Ein Gehöft mit historischem Hintergrund... S.T. Properties vertritt in Raeren die Interessen einer Erbgemeinschaft, die das imposante und attraktiv gelegene Gut Mönchenbusch veräußern möchte. Fotos: Agentur

reits recht stattlich sei, so Arthur Spoden. Vorrangig bleibe die Option einer landwirtschaftlichen Nutzung, weshalb das Anwesen mitsamt Ländereien (die allesamt um das Gebäude herum liegen) veräußert werden soll. Weiter im Angebot hat er einige interessante Objekte in Luxemburg, auch im Wissen, „dass es verstärkt Belgier ins Großherzogtum zieht, um dort in Immobilien zu investieren“. Gerade auch vor dem Hintergrund der bekannten steuerlichen Vorteile... Er nennt u.a. die Tatsache, dass in Luxemburg keine Erbschaftssteuer erhoben werde oder dass die Einregistrierungsgebühren (die sich eh nur auf sieben Prozent belaufen) bei der Wahl des Hauptwohnsitzes im Großherzogtum erstattet würden. Durchaus einige konkrete Anreize unter an-

deren, die einen Immobilienerwerb „om Ländche“ attraktiv machen können. „Oder zumindest die bekannt hohen Ersterkstattungspreise in Luxemburg kompensiert.“

Grundstückpreise diktieren den Markt

Nicht zu vergessen, dass Immobilien als Geldanlage wieder gestiegenes Interesse finden, wie nicht nur Arthur Spoden weiß. Niedrige Zinsen bei der Bank hätten den Fokus wieder stärker auf Haus- oder Wohnungskauf als Investition gelenkt, auch da gerade im Großherzogtum die Mieterträge recht hoch seien (selbst wenn hierauf Steuern erhoben würden, im Gegensatz zu Belgien).

Der teils fundamentale Unterschied zu Ostbelgien, aber ebenso zum nahen deutschen Grenzraum liege, so Arthur Spoden, vor allem in den Grundstückspreisen, die in der Zwischenzeit in unmittelbarer Nähe zur Stadt in vierstelligen Dimensionen vorstoßen. Aber selbst im Norden, namentlich in Weiswampach, habe der Grundstückspreis in den letzten Jahren stark angezogen, gerade in guter verkehrstechnischer attraktiver Anbindung. Ein möglicher, da lukrativer Weg sei in Zukunft der Erwerb kleine(re) Grundstücke, um dort nicht zu teuer, aber solide zu bauen (vornehmlich Residenzen) und dann zu einem bezahlbaren Preis zu verkaufen. Eine andere Option wäre der Erwerb alter, teils sogar baufälliger Häuser zum kleinen Preis, um sie nach Umbau und Reno-

vierung nach zeitgemäßem Standard wieder zu veräußern. „Vor allem da der alte Baubestand und sogar der Leerstand in Luxemburg erschreckend hoch ist, verkauft wird jedoch eher selten. Aus zwei Gründen... Erstens ist die private Finanzlage so, dass die meisten keine unbedingte Notwendigkeit zum Verkauf sehen. Und zweitens denken viele, dass ihr Haus im nächsten Jahr noch mehr wert ist.

NACHGEFRAGT BEI ...

Netzwerk bildet die entscheidende Basis

Für ihn sei es immer eine Option gewesen, nach seiner Pensionierung auf selbstständiger Basis eine neue Herausforderung anzugehen, so Arthur Spoden. Und über die Form einer Gesellschaftsbeteiligung ergibt sich diese Möglichkeit auch im gesetzlich vorgegebenen Rahmen. „Und Immobilien haben mich seit jeher interessiert. Auch hat diese Tätigkeit den Vorteil, dass ich nicht den ganzen Tag im Büro sitze, sondern rege Kontakte unterhalten kann.“ Von Vorteil sei schon seine frühere Zeit beim Katasteramt gewesen, quasi zum Einstieg in sein Berufsleben - „woher vor allem der Bezug zur Materie stammt, selbst wenn die Gegebenheiten heute völlig andere sind“. In seinem geografischen Betätigungsfeld setzt er sich keine regional-geografische Eingrenzung, er habe in den letzten Monaten ebenso Häuser in der Eifel wie in Flandern veräußern können. Hierbei setzt er ganz bewusst auf Kooperationen, vor allem da er die Firma personell überschaubar halten wolle, quasi als Ein-Mann-Betrieb. Wichtig sei, zum Zwecke der Vermittlung überhaupt Zugriff auf interessante Objekte zu erlangen. Denn wenn ein anderer Makler erst einmal



HINTERGRUND Fünf Sprachen als Faustpfand

Hinter S.T. Properties, eine noch recht junge Gesellschaft auf dem überregionalen Immobilienmarkt, steht ein Gesicht, das in Ostbelgien durchaus recht bekannt ist - in der Person von Arthur Spoden, der die Firma vor drei Jahren mit Sitz in Weiswampach gegründet hat. Wo die Agentur in Kürze in neue Büroräume in Espace Horizon einziehen wird, ein weitläufiger Büro- und Wohnkomplex „Om Knupp“, in exponierter Lage, in Richtung Heinerscheid. Auch hat er, nach entsprechender Ausbildung, umgehend seine Zulassung als Makler-Promoter in Luxemburg erlangt (im Großherzogtum übrigens in dieser Kombination ein geschützter Beruf). Zum Hintergrund: Die beiden Buchstaben „S.T.“ stehen für die beiden Initialen der Nachnamen der beiden Gesellschaftsinhaber, die ihre Kunden in Deutsch, Französisch, Niederländisch, Englisch und „Letzebuergisch“ begleiten können. In der Zwischenzeit hat Arthur Spoden ebenfalls eine Zulassung als Makler in Belgien und unterhält ein Büro in Köln, vorrangig aus strategischen Überlegungen (mit Blick auf die anvisierte Anerkennung des Maklerberufs auch in Deutschland).

Weitere Infos unter www.stproperties.net



Das Gut Mönchenbusch in Raeren, gelegen rechter Hand der Aachener Straße von Kettenis nach Eynatten, ist mit seinen siebzehn Hektar Gelände rund ums Gebäude interessant für eine wirtschaftliche Nutzung.



Dieses gediegene und aufwendig gestaltete Haus in Neubrück verkauft Arthur Spoden im Auftrag eines Partners.



Im Espace Horizon in Weiswampach (wo S.T. Properties in Kürze neue Büroräume bezieht) steht wahlweise interessante Wohn- und Bürofläche zur Verfügung.

die Hand drauf habe, sei es zu spät. Hier sei eine gute Vernetzung entscheidend, aus dem

Arthur Spoden von S.T. Properties Familien- oder aus dem Bekanntenkreis. „Letztlich ist der Verkauf leichter als das Aufspüren interessanter Objekte, die zu einem vertretbaren Preis zum Verkauf stehen.“ Denn beim Weiterverkauf gebe es durchaus Grenzen - „selbst in Luxemburg gibt es Schmerzgrenzen“. Selbst wenn in Luxemburg aktuell ein Bedarf an ca. fünfzehntausend Wohneinheiten quer durchs ganze Land bestehe, weiß Arthur Spoden. In Belgien (und ebenso in Ostbelgien) sei es dagegen spürbar einfacher, an „wertbare“ Objekte in guter Lage heranzukommen. Alte Bausubstanz gebe es reichlich, selbst wenn die Eigentümer ihre Preisvorstellungen meist etwas hoch ansiedelten. Zumindest zu Beginn...

PALOTAS, REICHELT & PARTNER: Mit Stadion in Eupen und Wasserturm in Ghlin markante Zeichen gesetzt

Mut zu architektonischer Vielfalt

Aus einer langjährigen Zusammenarbeit zwischen Architekt und Statiker entstand durch gemeinsame Realisierungen diverser Projekte eine Symbiose, an deren Ende eigentlich nur die Gründung eines gemeinsamen Planungsbüros stehen konnte.

So geschehen im Jahre 2007 in Eupen, als Ralph Palotas und Armin Reichelt im Dienste einer weiteren Optimierung ihres bis dahin formal noch zweigeteilten Angebotes ihre Aktivitäten bündelten und seither erfolgreich auch auf dem nationalen Markt tätig sind. Durch den Zusammenschluss der beiden Büros ergibt sich für den Bauherrn eine objektorientierte Planung mit geringem Zeitverlust für die planungsübergreifenden Abläufe zwischen Architektur und Statik.

Kurze Wege Garant für sichere Planung

Die organisatorischen Wege intern sind nicht nur extrem kurz, sondern auch der Garant, dass dank der Synergien von Beginn an unnötige statisch bedingte Abänderungen vermieden werden. Nicht zuletzt deckt das Büro die Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordination der Niveaus A und B ab. PR & Partner ist in allen Bereichen der Architektur und der



Zu den visuell herausragenden Projekten des Büros PR & Partner gehört der neue Wasserturm in Ghlin bei Mons.
Foto: nms

Statik tätig, hierunter ebenso Ein- und Mehrfamilienhäuser wie Industriebauten, Umbau- und Erweiterungsprojekte oder öffentliche Gebäude.

Von Interesse ist hierbei besonders das thematische Spektrum, das Ralph Palotas und Armin Reichelt abdecken. Die Entwürfe reichen von diversen Tribünenbauten im Landesinnern (etwa in Lokeren) bis hin zur Statik für Stadiontribünen im Ausland.

Verwirklicht wurden auch attraktive Mehrfamilienhäuser in Eupen, wie „Zur alten Gießerei“ (9 Wohneinheiten), „Schauburg“ (8), „Josephine-Koch-

Park-Residenz“ (39), Komplex Hendrichs Werthplatz/Hissels-gasse (20 - in Planung) oder Anwesen Voulfeld (18 - in Planung). Von besonderem lokalen Stellenwert ist sicher das Verwaltungsgebäude der Stadt Eupen (im Bau), das Gebäude der Alternative in Eupen (vor wenigen Wochen bezogen) oder das Jugendzentrum in Lontzen (Baubeginn voraussichtlich Sommer/Herbst diesen Jahres).

Erfolgreich einbringen konnte sich das Büro in der Neustraße ebenfalls in die Neu- und Umgestaltung des Eupener Stadtzentrums in eine Begegnungszone (in konzeptioneller

Zusammenarbeit mit Artau aus Malmedy). Sicher ein ermutigender Erfolg, immerhin gingen PR&Partner Artau im Jahre 2009 als Sieger aus dem von der Stadt organisierten Architekturwettbewerb hervor.

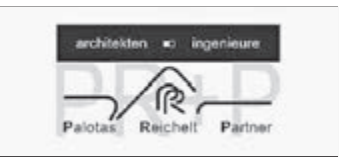
Erwähnung verdienen zudem Statikberechnungen für große Industriefilteranlagen weltweit sowie Statikberechnungen und Zeichnungen für hochkomplexe Anlagen unter Auflage landesspezifischer Normen und Vorschriften für Gewerbe und Industrie. Und dann wäre da noch der Wasserturm in Ghlin unweit von Mons, der durch seine ungewöhnliche Struktur

und Optik ins Auge sticht und zu dem Ralph Palotas und Armin Reichelt mit ihrem Team die Verschaltungszeichnungen erstellten.

AS-Stadionneubau als echte Herausforderung

„Unser Büro liebt architektonische und statische Herausforderungen, die wir gemeinsam mit dem Bauherrn in intensiven, bereichernden Diskussionen angehen, um sie in konstruktiver Konzertierung zu einem attraktiven Ende zu führen“, so Ralph Palotas. Als Beispiel nennt er den Stadionneubau in Eupen für achttausend Zuschauer zum Aufstieg in die Erste Division im Jahr 2010.

Mit Tilia, der Autonomen Gemeinde, habe das Büro den Architekturvertrag im Mai unterschrieben - „und bereits im Oktober fand das erste Meisterschaftsspiel im runderneuten Stadion statt“. Da galt es, keinen einzigen Tag zu verlieren, „und wir haben phasenweise buchstäblich Tag und Nacht gearbeitet“. Es sei eine riesige Herausforderung gewesen, aber zugleich auch eine tolle Erfahrung. „Wenn am Ende aller Bemühungen das gemeinsame Resultat steht und der Bauherr zufrieden ist, haben wir als Planer ein gutes Gefühl, das uns bestärkt, weitere mutige Projekte mit der nötigen Seriosität und Professionalität anzugehen.“



HINTERGRUND Zertifizierung Passivhäuser

Gegründet wurde das Büro Palotas, Reichelt & Partner vor genau zehn Jahren von Ralph Palotas und Armin Reichelt. Zuvor war das Architekturbüro Palotas während zwanzig Jahren als eigenständiges Büro tätig, das Statikerbüro Reichelt wirkte seinerseits seit dem Jahre 1995 auf selbstständiger Basis. Seit dem Jahre 2015 befindet sich das gemeinsame Büro in den neuen, eigenen Räumlichkeiten in der Neustraße in Eupen. Vor drei Jahren haben Ralph Palotas und Armin Reichelt die Ausbildung zum zertifizierten Passivhausplaner erfolgreich abgeschlossen und sich somit frühzeitig den Herausforderungen der ab 2021 in der Wallonie verpflichteten Passivhausstandards gestellt. Überhaupt wird kontinuierliche Weiterentwicklung und Weiterbildung bei PR&Partner groß geschrieben, u.a. auch in der technischen Ausstattung, wo eine hochwertige Hardware und Software der schnellen Entwicklung im Segment des CAD hinsichtlich des BIM gerecht wird.

Weitere Infos unter www.pr-partner.eu

PATRICK MEYER: Innenarchitektur als ein harmonisch greifbares „Sein“ erlebbar machen

Mensch und Raum (er)leben

Mensch und Raum... Innenarchitektur, ein harmonisch greifbares „Sein“, beschreibt in erster Linie eine individuelle Beziehung zwischen Mensch und Raum. Dem „Abenteuer Wohnen“ seinen persönlichen Charakter zu geben, ist eine anregende Aufgabe, so Patrick Meyer. konkret mit dem Innenarchitekten auszutauschen.

Seine Überlegungen erläutert er wie folgt: „Innenarchitektur wird sich nicht zufällig an dieser oder jener Stelle zeigen, sondern immer Teil einer Verbindung bleiben, mit ihr im Raum angekommen zu sein.“ So die These des Innenarchitekten, der bereits während seines Studiums mehrfach Inspirationen in der organischen Architektur von Yves Delhez sammeln konnte.

Für den Innenarchitekten ist es wichtig, dass Kunden ihm gegenüber stets ehrlich und offen ihre Wünsche, Anliegen, Träume äußern, einen Blick in ihre Privatsphäre zulassen und es erlauben, diese projektbezogen mit ihm über einen kurzen Moment zu teilen. Es geht darum, ein Plus zu schaffen, das sich eben nicht nur in Materie und Objekt widerspiegelt, sondern ein tatsächlicher Mehrwert ist. Konkret: Eine genau gewollte Veränderung, ein nicht sichtbares Bedürfnis. Oder anders ausgedrückt: ein poetischer Gedanke, der sich als ein Ausgangspunkt definiert,



Mitgewirkt hat Patrick Meyer u.a. an der viel beachteten Expo „SOS Planet“ im Bahnhof Guillemins in Lüttich.
Foto: Kresh

niert, der Grundgedanke des ersten Entwurfs ist und ihn von Anfang an prägt. Er wird demnach zur ersten beweglichen Tat, die gestaltet und sich an eine Form herantastet und diese gewollte Veränderung beschreibt.

„Es ist die Frage, die die Antwort gibt“

In diesem Schritt sieht der Innenarchitekt „faktisch die Übersetzung der verbal formulierten Ansichten und Wünsche des Kunden“. Um passgenau

auf die Lebensweise seines Kunden eingehen zu können, sind prinzipielle Grundgedanken ausgerichtet an beispielsweise Umfeld, Umwelt, Nutzung und Ziele, Qualität und Wirtschaftlichkeit - die allesamt mit in Betracht zu ziehen sind, um eine „ganze“ Organisation zu bilden. „Unter Einbeziehung innerer wie äußerer Einflüsse, die eine Lebendigkeit des Wohnens nach sich ziehen, entsteht der Projektrahmen“, beschreibt Patrick Meyer seine Annäherung vornehmlich an die Menschen, die dieses Objekt „bewohnen und beleben“.

Ein Projekt definiert sich in seiner Entwicklung nicht durch

eine Steigerung schöner Aspekte, besserer Präsentationen, teurerer Materialien, sondern ist eher als eine Wechselwirkung zwischen Fragen und Antworten, Positivem und Negativem zu sehen. Es ist zu kritisieren wie zu loben - „es ist die Frage, die die Antwort gibt“. Und es ist diese Recherche, die in der Materie den richtigen Spiegel schafft. „Es ist die Perfektion, die man parallel zur Philosophie in ein Projekt investiert, die das Projekt bereichert, es personalisiert und so auch schöner macht.“

Jedoch sieht Patrick Meyer sich keineswegs als der aus-

schließliche Impulssender, sondern erachtet es als „unerlässlich, dass sich die Innenarchitektur des Hauses als solche in das Projekt einbringt“. Mit anderen Worten: „Die bestehende Architektur soll zu ihrem Recht kommen, ich bin nur derjenige, der sich dieses Bild zunutze macht, es nach innen überträgt und es verfeinert.“

Individualität und Offenheit

Individualität, Anpassungsfähigkeit, Offenheit und Ehrlichkeit... sind selbst gesteckte Vorgaben, die der Innenarchitekt als grundsätzliche Überlegungen sieht, um sich in der heutigen Zeit zu platzieren. „Eine Logik in einer Wechselwirkung, die mir so die Form bestimmt und das Projekt stetig bereichert und an denen ich meine Arbeit sehr gut orientieren kann.“

Zugleich seien es elementare Grundgedanken, die den Begriff Harmonie umschreiben, der essenziell zum Thema Wohnen dazugehört und auf diese Weise eine Verbindung zwischen Menschen und Raum definiert.

Vorrangig tätig ist Patrick Meyer in der Innenarchitektur und im Objektdesign - im privaten wie im gewerblichen Bereich. Bei der Immobilienmesse können Besucher übrigens gerne ihre Skizzen, Pläne oder Fotos mitbringen, um



HINTERGRUND Leidenschaft für neue Recherchen

Mitte dreißig, blickt Patrick Meyer in der Zwischenzeit auf fünf Jahre Selbstständigkeit in der Innenarchitektur zurück - aber vor allem nach vorn. Der Absolvent der ESA (École Supérieure des Arts) in Lüttich sammelte zwischen durch bewusst auch praxisnahe Erfahrungen in anderen Berufen, so u.a. Architektur, Schreinerei oder Objektdesign. Zu seinen Verwirklichungen zählen neben Privatkunden in der Zwischenzeit auch Geschäftseinrichtungen (Schuhe, Backwaren, Fitness...). Wichtig ist ihm, „in neuen Recherchen unterwegs“ zu sein. Er denke nun mal nicht gerne ausschließlich in Standards. Seine Motivation gilt Versuchen mit neuen Materialien oder der Entwicklung von Prototypen, etwa im Bereich von Lichtkonzepten. Und dann wäre da noch das Objektdesign, so etwa Vasen, die teils selbst gestaltet werden, um einem Projekt seine Authentizität bis ins letzte Detail zu geben. Zwar eine arbeitsintensive, aber lohnende Herausforderung.

Weitere Infos unter info@patrickmeyer.eu

LEYENDECKER PGMBH: Räumliche Zwänge erfordern nicht selten maßgeschneiderte Lösungen

Bau und Beratung aus einer Hand

Als Fachbetrieb in den Bereichen Heizung und Sanitär konnte das Unternehmen Leyendecker PGmbH in Eupen in den letzten Jahren sein Betätigungsfeld kontinuierlich ausweiten - in der beständig wachsenden Produktpalette ebenso wie in der geografischen Ausdehnung.

Ausgerichtet ist die Tätigkeit des Unternehmens seit jeher auf den euregionalen Markt, heißt: beiderseits der deutsch-belgischen Grenze, wenngleich mit unterschiedlichen Dienstleistungen in der Verantwortung von ca. dreißig Mitarbeitern. Während jenseits, in Aachen, der Schwerpunkt klar auf dem Ölhandel liegt, konnte sich der Betrieb diesseits, in Eupen, in den Segmenten Heizung und Sanitär schnell einen Namen machen. Dank vor allem einer zugleich kenntnisreichen und umfassenden Dienstleistung, die technisch-konzeptionell gezielt auf den individuellen Bedarf des Bauherrn zugeschnitten ist.

Tätig ist Leyendecker vorrangig in der Sanierung. „Ein nicht unwesentlicher Anteil des Hausbestandes in Ostbelgien und Umland ist spürbar in die Jahre gekommen“, weiß Guido Leyendecker. Mit unübersehbaren Schwächen an den Sanitäreinrichtungen, an denen der Zahn der Zeit genagt hat. „Umbau oder Ausbau, Renovierung und Modernisierung sind heute bedeutende Herausforderungen, die den Hausherrn nicht selten vor unerwartete Probleme stellen.“



Das Unternehmen Leyendecker, seit zwölf Jahren auch in Ostbelgien ansässig, bietet u.a. für Bäder ästhetisch-funktionelle Komplettlösungen an. Foto: kreativbureau

gen, die den Hausherrn nicht selten vor unerwartete Probleme stellen.“

Austausch lässt keine Frage unbeantwortet

Ganz gleich ob der Austausch verkalkter Leitungen (nicht selten nach Wasserschäden infolge altersschwacher und maroder Systeme) oder der Einbau eines Filters (der gleich beim Eintritt ins Haus den Kalk bindet und so weitere Schäden minimiert) - „wir sehen unsere vorrangige Aufgabe immer und

überall in einem individuell angepassten Sanierungskonzept an die räumlichen Gegebenheiten und Zwänge“, umreißt der Firmeninhaber die Philosophie des Unternehmens.

Und solche Konzepte können mitunter recht weitreichend sein, etwa von einer Zuleitung zum neuen Standort der Waschmaschine oder zur veränderten Position der Spülmaschine in der neuen Küche bis zur Anlieferung von Wasser zu Garten oder Terrasse.

„Nullachtfünfzehn-Lösung gibt es nun mal nicht“, gibt sich Guido Leyendecker formell. Weshalb den Kunden denn auch kein Angebot „von der

Stange“ ins Haus flattert, sondern der Hausherr an die Vervierser Straße eingeladen wird, zur Vorstellung des auf seinen Bedarf zugeschnittenen Sanierungskonzeptes. „Mit eingehendem Austausch zu technischen Produkten, handwerklicher Machbarkeit, marktgerechter Kalkulation und zeitlicher Umsetzung“.

Und die Erfahrung zeige, dass der Kunde sich mit diesem „konkret lösungsorientierten Ansatz“ umgehend anfreunden könne, zumal „wir die technischen Daten und Fakten bei der gemeinsamen Erörterung auf Wunsch mit Fotos, Grafiken oder Produkten unterlegen

können“, skizziert Guido Leyendecker. Wodurch der Hausherr genau wisse, was auf ihn zukomme. „Vor allem weiß er die technische Lösung für sein Heiz- und/oder Bädersystem in einer Hand konzentriert.“ Ebenso wichtig sei die Tatsache, dass „der Kunde in der gesamten Ausführung nur einen einzigen Ansprechpartner hat. Was insgesamt einem zügigen und reibungslosen Ablauf förderlich ist.“

Fachkundiges Personal schafft Kundenbindung

Abgewickelt wird die Kundenberatung durch ein serviceorientiertes Team, während die Arbeiten vor Ort in der Verantwortung eines fachkundigen Personals liegt („unsere Meister und Gesellen nehmen regelmäßig an Weiterbildungen teil“). Was für die Neu-Installation ebenso gilt wie für die Wartung, die Leyendecker für alle Heizungstypen durchführt, also Öl, Gas, Solar, Wärmepumpe oder Strom.

Nicht zu vergessen das technische Know-how bei der Einrichtung von Tankanlagen ungeachtet räumlicher Zwänge sowie besonders in Sachen Tankschutz oder bei der Tankreinigung (empfehlenswert im Fünf-Jahres-Rhythmus), wo das Unternehmen auf eine langjährige Erfahrung, eine hohe Kompetenz und ein umfassendes Equipment zählen kann.



HINTERGRUND

Energiefragen aus Tradition

Die Wurzeln der Firma Leyendecker reichen bis ins frühe zwanzigste Jahrhundert zurück - wenngleich in einer völlig anderen Branche. Die Anfänge lagen in der Landwirtschaft, genauer: im selbstständigen Kartoffelanbau. Es folgte in der zweiten Generation der Holz- und Kohlenhandel, ehe die dritte Generation mit Blick auf die Veränderungen am Energiemarkt in den Ölhandel einstieg. In der aktuell vierten Generation, unter Guido Leyendecker, wurde die Kompetenz rund um das Thema Energie konsequent ausgeweitet: Hinzu kamen Öltankreinigung und -schutz, ehe der Familienbetrieb seine Dienstleistung auch auf die Bereiche Heizung und Sanitär ausrichtete. Zwei Segmente, die unter Florian Leyendecker, in der dann fünften Generation, wichtige Standbeine gerade auf dem (ost)belgischen Markt bleiben. Handwerkliches Know-how, das seit dem Jahre 2014 an der Vervierser Straße in Eupen angesiedelt ist (nach zuvor bereits neun Jahren in Raeren).

Weitere Infos unter www.leyendecker-online.com

CERTINERGIE: Zeitnahe Dienstleistung unter aktiver Zuarbeit des Besitzers oder Vermieters

Energiepass auch in Deutsch

Es ist ein Dokument, das vor rund einem Jahrzehnt noch kaum bekannt war. Heute jedoch ist der Energiepass ein Begriff, der aus der Immobilienbranche nicht mehr wegzudenken ist. Ohne die energetische Bewertung eines Anwesens läuft nichts mehr bei Verkauf/Kauf oder Vermietung.

Ein Energiepass, auch EEB für Energieeffizienzbescheinigung genannt, ist ein obligatorisches Dokument, das bei jedem Verkaufsakt oder jeder Neuvermietung verpflichtend ist. Es liefert Kennwerte über den theoretischen Energieverbrauch eines Anwesens, damit ein potenzieller Käufer oder Mieter Wohnungen in Sachen Energieverbrauch miteinander vergleichen kann.

Zu den Unternehmen, die es auf dem komplexen Terrain der Energiepässe zu hoher Fertigkeit gebracht haben, zählt heute landesweit Certinergie, für das aktuell ca. vierzig Prüfer laufend zwischen den Ardennen und der Küste im Einsatz sind. Über vierzigtausend Zertifikate wurden bereits ausgestellt, wobei die Nachfrage in den letzten Jahren beständig gestiegen ist, „denn beim Eigentümer- oder Mieterwechsel besteht die zwingende Notwendigkeit, einen Energiepass von einem anerkannten Experten ausstellen zu lassen“, so Axel Rothkranz von Certinergie. Von A bis G reicht die Skala,



Der Energiepass zählt neun Kennbuchstaben von A bis G und definiert den primären theoretischen Energiebedarf einer Wohneinheit. Foto: Certinergie

wobei das „A“ der Energieverbrauchsklasse von Passivhäusern entspricht, wogegen Neubauten durchweg mit B oder C bewertet werden (ähnlich den Energieklassen bei Haushaltsgeräten).

Hausherr erstellt per Web eigenes Dossier

„Die weitere Einordnung ist vorrangig vom Alter der Gebäudehülle und der Heizungsanlage abhängig, die die Prüfer in Augenschein nehmen“, erläutert der Fachmann die gängige

Werteskala, präzisiert jedoch umgehend, dass „nachträgliche energetische Verbesserungen wie u.a. Maßnahmen zur Dämmung oder der Einbau neuer Fenster die Wertung positiv beeinflussen.“

Der Antrag kommt vom Noch-Besitzer, vom Vermieter oder von der Immobilienagentur respektive vom Notarbüro im Auftrag des Eigentümers. Gefragt ist seitens der wallonischen Region ein umfassender „Scan“ der bestehenden Wohneinheit. Wichtig ist hierbei ein „Kunden Interface“, den Certinergie via seine Webseite anbietet. „Mit diesem Werkzeug kann der Antragsteller online

seinen Wunschtermin für den Hausbesuch angeben, den Endpreis laut der gewünschten Leistungsbeschreibung errechnen und eine Bestellung aufgeben. Kurzum: Der Antragsteller klickt sich durch die Fragen, bis er sein Paket fertig geschnürt hat“, so Axel Rothkranz, womit der Prüfer vorab nichts hinterfragen müsse. Der Vorteil: Der Fragenkatalog gibt alle erdenklichen Formate vor, ist sehr übersichtlich gestaltet und führt den Antragsteller wie eine Art Navigationssystem durch seinen Antrag.

Im Anschluss kontaktiert das Unternehmen den Hausherrn respektive Besitzer oder Makler

für einen konkreten Termin (Datum und Uhrzeit), der innerhalb der nächsten fünf Tage vereinbart wird. Beim Ortstermin selbst, der rund neunzig Minuten in Anspruch nimmt, sollte der Antragsteller möglichst dabei sein, damit der Zugang zu allen Räumen gewährleistet ist.

Pass innerhalb zwei bis fünf Tagen verfügbar

Nach eingehender Begutachtung der Wohnung - laut einer vorgeschriebenen Vorgehensweise - werden mit Hilfe eines Computerprogramms all jene Werte ermittelt, die für die Erstellung einer Energieeffizienzbescheinigung relevant sind. Wobei der Antragsteller gehalten ist, neben den Plänen des Hauses auch jene Belege bereit zu halten, die alle nachträglichen energetischen Maßnahmen dokumentieren (wie etwa die Isolierung der Dachschragen oder der Einbau einer Solaranlage).

Sofern dies nicht der Fall sei, „müssen wir von ungünstigen Parametern ausgehen, ermitteln aber zugleich Indizien, die uns möglichst präzise Aufschluss über derlei Maßnahmen geben können“, umreißt Axel Rothkranz die Arbeit. Den nach dem Hausbesuch erstellten Energiepass kann der Kunde dann jederzeit über sein persönliches „Kunden Interface“ bei Certinergie abrufen.



HINTERGRUND

Energiebedarf sichtbar machen

Der mehrseitige Energiepass gibt Auskunft über die Energieeffizienz eines Gebäudes. Es ist ein Qualitätsmerkmal, das hilft, Wohnungen energetisch miteinander vergleichen zu können, da es den Energiebedarf „sichtbar“ macht. Eine Arbeit, mit der Certinergie seit mittlerweile sieben Jahren betraut ist. Ge-gründet im Jahre 2010 in Verlaire von einem jungen Juristen und einem angehenden Notar, griff das Unternehmen zunächst auf auswärtige Experten zurück. Bereits nach zwei Jahren war die Nachfrage derart stark gestiegen, dass das Unternehmen nun eigene zertifizierte Prüfer einstellte (heute ca. vierzig landesweit). Mit Axel Rothkranz, bisher zuständig für das Großherzogtum Luxemburg, ist auch ein deutschsprachiger Experte in Ostbelgien verfügbar. Neben Energiepässen führt Certinergie ebenso viele behördlich vorgeschriebene Kontrollen von Elektroinstallationen, Heizölzisternen und Gasinstallationen im Privatsektor durch.

Weitere Infos unter www.certinergie.be

CLIP AND RIDE: System- und Softplatten halten zunehmend Einzug auf Terrassen und Spielflächen

Auch im Matsch auf festen Füßen

„Clip and Ride“- zwei Begriffe, die in ihrer primären Deutung gestalterisches Programm sind. Denn mit den Systemplatten von Riedwiesenhof lassen sich in kurzer Zeit selbst große Bodenflächen fachmännisch und stabil auslegen.

Neben der vielgestaltigen Form und Oberfläche ist es vor allem die einfache Handhabung, die den Reiz dieser Bodenplatten ausmacht. Ursprünglich für Reithöfe oder Turnierplätze entwickelt (wie es der Name bereits andeutet), haben sie mittlerweile auch Einzug gehalten in andere Baustrukturen. Günstig und mühelos lassen sich die Platten auf verschiedenartigem Untergrund anbringen, selbst oder gerade auf matschigem Boden, etwa als zeitweiliger Zubringer bei Veranstaltungen im Grünen. Auch eignen sie sich ebenso für die großflächige gewerbliche Nutzung wie für die überschaubare private Verlegung.

Einfache Handhabung für vielfältige Nutzung

Da die Systemplatten von „Clip and ride“ selbsttragend sind, benötigen sie keinen speziell verdichteten aufwendigen Unterbau. Ebenso wenig gilt die Verlegung als Flächenversiegelung, so dass eine keine langwierige und teure behörd-



Die Einsatzmöglichkeiten der Universalplatten von „Clip and Ride“ sind vielfältig. Zudem hat es den Vorteil, dass es mühelos „in Eigenregie“ verlegt werden kann. Foto: Betrieb

liche Genehmigung erforderlich ist. Die Lochung (in unterschiedlicher Größe) eröffnet zudem eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeit durch die Auffüllung mit Kies, Sand oder anderem rieselfähigen Schüttgut.

Ein entscheidendes Plus ist zweifellos die Variabilität und Flexibilität des Materials wie der Formen, die selbst bei ungünstiger Topografie eingesetzt werden können. Selbst dann garantieren sie absolute Stabilität und Belastbarkeit, selbst bei maschineller Befahrung. Auch bei Nutzung im Privatbereich, etwa im hauseigenen

Garten, muss nicht vorher bei der Bodengestaltung bis ins letzte Detail Hand angelegt werden, da sich leichte Unebenheiten problemlos ausgleichen lassen. Primäre Anwendungsbereiche sind Offen- oder Laufställe, ferner Reitplätze und Paddocks. Doch eignet sich das System „Clip and Ride“ gleichfalls problemlos für die Auslegung von Gärten und Terrassen, Zufahrten und Gehwegen.

Nicht weniger interessant ist das clevere Universal-Soft-Clip-System, das ohne vorherige bauliche oder strukturelle Maßnahme auf die verlegten

Universalplatten passt. Ein Material, das leicht den Schritt respektive Aufprall spürbar abfedert und sich namentlich für die Gestaltung von Spielflächen eignet, aber auch gerne Verwendung findet auf Balkonen (da besonders kinderfreundlich). „Clip and Ride“ wird zudem gerne für Schwimmbadumrandungen oder Golfplätze genutzt. Angesichts ihres relativen Gewichts von knapp sechs Kilogramm ist die Matte vom Bauherrn selbst leicht zu verlegen.

Die Vorzüge liegen auf der Hand: Die Softmatten haben zunächst einmal eine isolieren-

de Wirkung, wehren also beispielsweise auf Terrassen oder Balkone die von unten aufziehende Kälte ab. Ferner sind sie aufgrund ihrer materiellen Struktur überaus gelenkschonend, setzen die Nutzer (ganz gleich welchen Alters) also keinen Sturzverletzungen aus.

Strapazierfähigkeit schafft Langlebigkeit

Eine weitere Option wäre die Softplatte, die völlig unabhängig vom Universal-Clip-System eingesetzt werden kann. Hierbei handelt es sich um eine elastische und schützende Bodenabdeckung, die direkt auf Asphalt, Stein und Beton platziert werden kann und einen sauberen, komfortablen und kostengünstigen Belag schafft. Spiel- und Sportplätze sowie Terrassen sind ebenso bevorzugte Einsatzorte wie Pferdeboxen und Koppeln.

Kurzum: Was vor einiger Zeit noch nur ausschließlich in der Pferdezucht (oder sonst wie in der Landwirtschaft) genutzt wurde, hat in der Zwischenzeit auch Einzug gehalten in den Freizeit- und (Außen)wohnbereich. „Clipse and Ride“ schafft einen sicheren Stand und einen gelenkschonenden Untergrund. Witterungsbeständigkeit und Strapazierfähigkeit garantieren Langlebigkeit. Nicht zuletzt die Verlegung „in Eigenregie“ eröffnet interessante budgetäre Perspektiven.



HINTERGRUND

Elastisch und kältebeständig

Die Universalplatten „C&R“ sind in einer Größe von fünfzig mal fünfzig Zentimetern verfügbar, wiegen dabei lediglich rund sechs Kilo, garantieren aber zugleich eine Tragkraft von sechzig Tonnen. Gefertigt sind sie aus Recycling-Agglomerat und zu hundert Prozent recyclebar. Die Softplatte ihrerseits weist einen Gummigranulatanteil von neunzig Prozent auf und zeichnet sich vor allem durch Kältebeständigkeit und Kältebruchfestigkeit aus. Sie weist eine Dicke auf von fünfundvierzig Millimetern auf und ist in drei vielfach verwendbaren Farbtönen erhältlich. Als herausragende Qualität werden Elastizität, Frost- und Bruchfestigkeit sowie Isolierung und Dämmung geschätzt. Vertrieben werden die Produkte von „Clipse and Ride“ von der Riedwiesenhof Bodenplatten GmbH, die Vertretung auf dem belgischen Markt liegt beim MylsConsult Sprl in Bleyberg, die kompetente Beratung für Planung, Kauf, Lieferung, Vermietung und Verlegung gewährleistet.

Weitere Infos unter www.clipandride.eu

JULIUS MARKS: Erprobt in hochwertigen Verfahren zur Reinigung von Dächern und Mauerwerk

Sanierung von Dach und Steinen



Ihre Spezialität ist die Sanierung von Dächern und Fassaden. Eine Tätigkeit, in der es Julius Marks gemeinsam mit seinen Söhnen Sergio und Jason zu hoher Fertigkeit gebracht hat, wie die beständige Ausweitung ihres Tätigkeitsfeldes von Eschweiler aus unterstreicht.

Wie ist es um die Hauswand bestellt? Woher kommt die Feuchtigkeit? Wie dringt das Wasser ein? Wie hoch ist der Durchfeuchtungsgrad im Mauerwerksinneren? Oder ist nur die Oberfläche feucht? Welche Maßnahmen sind zur Sanierung am besten geeignet? Woher kommt der Schimmel? Alles Fragen, mit den Julius Marks regelmäßig konfrontiert wird. „Es dürfte allseits bekannt sein, dass Häuser in den sechziger oder siebziger Jahren nur halberzig gegen eindringendes Wasser geschützt waren“, weiß der Unternehmer. Mit der Folge, dass sich irgendwann Feuchtigkeit im Mauerwerk festsetzt und von daher ins Hausinnere dringt.

Je nach Ursache sind unterschiedliche Verfahren notwendig, um der eindringenden Feuchtigkeit fachgerecht und wirksam zu Leibe zu rücken. Ein Bereich, in dem Julius Marks in der Zwischenzeit auf beachtliche Erfahrung verweisen kann. Völlig unabhängig von den technischen Maßnahmen, die je nach Schwere der Beeinträchtigung Anwendung finden



Zu den Spezialitäten von Julius Marks zählt die Reinigung von Gehwegen oder Terrassen, wo Schmutz und Moose den Pflasterfugen stark zugesetzt haben. Foto: Betrieb

können. Eine Patentlösung gebe es nicht, jedes Verfahren müsse an den Gegebenheiten vor Ort ausgerichtet werden.

Der Feuchtigkeit auf den Grund gehen

„Und vielfach reicht es leider nicht, wenn wir draußen zu Werke gehen, selbst wenn wir das Erdreich bis zur Bodenplatte freilegen.“ Dann führt der Weg unweigerlich nach drinnen, in den Keller, wo notfalls Löcher gebohrt und Dichtmaterial eingeführt werden muss.

Erst wenn der Feuchtigkeit erfolgreich Einhalt geboten ist, macht eine Oberflächensanierung Sinn. Heißt: Der feuchte, bröselnde Putz wird entfernt und meist in ausreichendem Zeitabstand neu aufgetragen, um so der Mauer ausreichend Zeit zum Trocknen zu geben. Kurzum: Das Ganze ist ein mitunter recht aufwendiger Prozess, der die nötige Sensibilität für das „Innenleben“ älteren Mauerwerks voraussetzt.

Manchem Hausherrn stellt sich auch die Frage, ob teure Dacheindeckung oder kostengünstige Dachbeschichtung (nach vorheriger intensiver Reinigung). Bei der Antwort zieht

Julius Marks stets die zweite Option.

Sicherlich zu Recht, wie der Vergleich „vorher“/„nachher“ auf auffällige Weise vor Augen führt. Kaum vorstellbar, was mit Können und Technik (durchweg per Hochdruckreinigung) von Ziegeldächern abgespült werden kann. Da haben Flechte, Moose oder Algen keine Chance, zumal die Dachbeschichtung von Emalux gleich mehrere Vorteile bietet.

Erstens wird die Lebensdauer entscheidend verlängert, zweitens erfährt das Dach einen optisch-ästhetischen Zugewinn und drittens wird die nachfolgende Haftung von Schmutz al-

ler Art maßgebend vermindert. Nicht zu vergessen: Der Hausherr spart eine Menge Geld! Wichtig ist freilich vorab die Überprüfung und notfalls punktuelle Instandsetzung der mancherorts schadhaften Dachsubstanz. Der nachfolgende Prozess ist einfach: Auf die Reinigung folgt die Grundierung, ehe die Beschichtung mit einem Airless-Gerät aufgespritzt wird (meist zweimal Nass in Nass).

Bewährte Produkte zur Beschichtung

Zu den herausragenden Produkten, die bei der Dachbeschichtung durch Julius Marks zum Einsatz kommt, zählt auch ISO Paint Nordic, unbestritten der Marktführer in Europa, der auf mehr als vier Jahrzehnte ständig verbesserter Entwicklung von Dach- und Fassadenfarben und Imprägnierungen verweisen kann.

Zum Sortiment von Julius Marks zählt ferner die Reinigung von Gehwegen, Zu- und Einfahrten oder Terrassen, die mit Stein(pflaster) ausgelegt sind. Ständige Anforderungen an einen Untergrund fordern vor allem dem Fugenmaterial einiges ab. Da kann u.a. Remox-Pflasterfugenmörtel gezielt Abhilfe schaffen - als dauerhafte Lösung für einen waserdurchlässigen Fugenschluss gegen Unkraut und Auswaschung.

HINTERGRUND

Schmutz hat keine Chance

Beheimatet ist der Familienbetrieb Julius Marks in Eschweiler, wo die unternehmerische Tätigkeit quasi zur Jahrtausendwende ihren Anfang. Die Ausrichtung war schnell vorgezeichnet: Julius Marks (in der Zwischenzeit ist auch die beiden Söhne in der Branche tätig) rückt allem zu Leibe, was sich auf Dächern, auf Fassaden oder in Mauern an Schmutz festsetzt. Hierunter besonders auch alle Feuchtigkeitssymptome im Mauerwerk. Dabei kann der Betrieb (der seit geraumer auch Mitglied in der Handwerkskammer ist) vor allem auch hochwertige Reinigungs- und Versiegelungsprodukte einiger namhafter Marktführer zählen, so ISO Paint Nordic, Emalux, Remmers oder Romex. Tätig ist Julius Marks vorrangig in der Städteregion Aachen, darüber hinaus aber auch regelmäßig in weiten Teilen der nahen Eifel sowie zunehmend in Ostbelgien. Wichtig auch, dass das Unternehmen für Dachreinigung und -beschichtung selbst über ausreichend Gerüstbau verfügt.

Weitere Infos unter j.marks@hotmail.de

MURPROTEC: Seit über sechs Jahrzehnten erfolgreich im Kampf gegen Schimmel und Pilz

Die Feuchtigkeit „ausbremsen“

Die Farbe löst sich von den Wänden, wirft Blasen, an einigen Stellen haben sich schwarze Flecken gebildet, der Boden ist wellig, es bröckelt bereits der Putz... Alles Symptome, mit denen zunehmend mehr Hausherren im Lande konfrontiert sind. Und oft ihrer Händen keinen Rat wissen!

In solchen Fällen ist nicht selten Murprotec erster Ansprechpartner, ein Unternehmen, dem in der Bekämpfung von Feuchtigkeit im Haus ein exzellenter und vor allem erprobter Ruf vorausseilt. „Nach Terminabsprache wird jemand von uns vorgestellt für eine präzise Diagnose vor Ort“, so Edgard Thunus, seit rund fünfzehn Jahren bei Murprotec im technischen Kundenservice. Er ist Ansprechpartner für den Osten der Provinz Lüttich - und somit auch für den deutschsprachigen Teil. Das Plus des Fachmannes aus Ovat ist zweifellos seine Mehrsprachigkeit, hierunter auch problemlos Deutsch.



Murprotec trägt Sorge, dass die Hausbewohner wieder „auf dem Trockenen sind“ und die Stiefel zurück ins Regal können. Trumpf sind dabei Verfahren und Produkte, die das Unternehmen über Jahre selbst entwickelt hat. Fotos: Betrieb & nms

Verfahren je nach Ursachenforschung

Wichtig sei nämlich die genaue Skizzierung des Problems, für das es unterschiedliche Ursachen geben könne. In der Hälfte der Fälle ist aufsteigende Feuchtigkeit das Problem, heißt: „ab Erdbereich nach oben, da die Häuser früher nur unzulänglich abgedichtet wurden oder die vormalige Abdichtung in der Zwischenzeit schadhaf ist“. „Hier gehen wir meistens per Injektion vor“, heißt: Murprotec bohrt im unteren Bereich der betroffenen Wand im Abstand von zehn Zentimetern Löcher, in die ein Kunststoffprodukt in die Wände gespritzt wird. Auf diese Weise wird eine Sperre (durchweg ho-

izontal, nach Bedarf zusätzlich vertikal) eingebracht, die ein weiteres Vordringen der Feuchtigkeit verhindert.

Ein weiteres Problem sei Feuchtigkeit im Keller, meist durch Einsickern aus dem unteren oder seitlichen Erdreich, das auf die Außenwände oder den Boden des Untergeschosses drückt. „Hier werden die Wände komplett gesäubert, teils abgetragen, ehe Murprotec innen einen Dreikomponentenmörtel aufzieht, um ein neuerliches Eindringen der Feuchtigkeit zu unterbinden.

Ein zunehmend drängendes Übel, gerade auch bei Häusern jüngerer Datums, seien Kondensationsprobleme quer durchs Haus, bedingt durch die stärkere Verdichtung der Häuser, die einhergehe mit einer immer schlechteren oder unan-

gepasster Belüftung. Vorrangiges „Terrain“ sind hier nach Erkenntnis von Murprotec die Schlaf- und/oder Badezimmer, wo als zeitnahe Folge der Schimmelbefall meist zuerst auftritt.

Schimmelbefall wird zunehmend akuter

„Gegen dieses Problem setzt unser Unternehmen ein von Murprotec entwickeltes Belüftungsverfahren ein, ausgehend von einem eigens konzipierten Gerät (in der Größe etwa einer Mikrowelle), das irgendwo an einer unscheinbaren Stelle im Haus platziert wird, beispielsweise auf dem Dachboden.“ Das Verfahren selbst läuft dann

wie folgt ab: „Das Gerät saugt Luft von außen an, die - gefilterte und eventuell elektrisch auf ca. sechzehn Grad vorgewärmt - in die betroffenen Räume eingeblasen. Auf diese Weise wird Überdruck geschaffen, dem die schlechte Luft nach draußen weichen muss“, umreißt Edgard Thunus das ausgefeilte und an jedem Ort anwendbare Vorgehen. Ein System, das Murprotec übrigens seit etwa zwanzig Jahren allorts erfolgreich einsetzt.

Grundsätzlich geht die Erstdiagnose vor Ort mit einigen elementaren Tests einher (etwa Messung der Feuchtigkeit in den Wänden), gefolgt von der Erörterung des adäquaten Verfahrens für den präzisen Fall und der Berechnung des Kostenaufwandes, so Edgard Thunus. Nach zeitnahe Prüfung

der organisatorischen Abläufe durch einen Murprotec-Techniker läuft die Schadensbehebung umgehend an. Und er unterstreicht nochmals mit Nachdruck, dass an der Baustelle nur betriebsinterne entwickelte und geprüfte Systeme und Produkte zum Einsatz kommen. „Darauf legen wir Wert, das macht eine der Stärken von Murprotec aus. Vor allem weil das Unternehmen die Produkte ständig den neuen Erkenntnissen und Erfordernissen des Marktes anpasst.“

NACHGEFRAGT BEI ...

Ausnahmslos hauseigene Verfahren und Produkte

Das Problem ist weder neu noch unbekannt, „aber die Häuser sind heute immer besser isoliert und atmen immer schlechter“, weiß nicht nur Olivier Peraux, Direktor bei Murprotec. Hinzu komme, dass nur die wenigsten ihr Haus angemessen belüften, heißt: „nicht wissen, welche Lüftungsabläufe für ihr Haus passend sind“. Denn: Lüftung und Lüftung ist nicht gleich. Fazit: Eine gute Isolierung müsse immer mit einer guten Belüftung einhergehen. Eine Wechselwirkung, ohne die das Haus unweigerlich ersticke - „was die grundlegende Ursache für Schimmelbildung ist“.

Ältere Häuser, die eh nicht so „luftdicht“ konzipiert und gebaut waren, profitierten dagegen von einer beständigen Luftzirkulation, auch weil die Leute früher tagsüber vielfach zu Hause waren und zwischendurch regelmäßig lüfteten. Ein Haus mit einer heute gängigen Isolierung, das wegen der beruflich bedingten Abwesenheit der Bewohner über Tag quasi „unter Verschluss“ bleibe, neige schnell zu Schimmelbildung.

Ein Plus von Murprotec sei unbestritten die hauseigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung („research and development“). „Alle Produkte

werden eigens für die Verwendung durch Murprotec hergestellt und sind betriebsspezifisch zertifiziert“, so Olivier Peraux, „somit auch nicht im Handel verfügbar und verpflichtend für unsere Vertragspartner.“ Letztlich sei dies auch eine Grundlage für die Langzeitgarantie der Ausführung für einen Zeitraum von zehn bis dreißig Jahren, abhängig vom genutzten Verfahren.



Olivier Peraux, Direktor bei Murprotec Belgium.

Fazit: Murprotec bietet eine Dienstleistung an, die „in vollem Umfang aus einer Hand kommt, weil sie auch unter einem Dach entwickelt wurde“, betont Olivier Peraux. Sicher sei sein Unternehmen nicht - wie es manchmal heiße - konkurrenzlos sei, „nur nutzen die Mitbewerber nicht die gleichen Produkte wie wir - ganz einfach weil sie keinen Zugriff darauf haben“.

HINTERGRUND

Standorte in sieben Ländern

In Ostbelgien ist der Name bis dato kaum bekannt, im Landesinnern jedoch ein im Bauwesen allseits geschätzte Adresse. Immerhin kann Murprotec mit Sitz in Braine-l'Alleud (unter dem Vorsitz von Bernard Wattiez als General Manager) auf eine über sechzigjährige Tätigkeit zurückblicken. Gegründet im Jahre 1954, unterhält das Unternehmen heute Niederlassungen in Belgien, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Niederlande und Luxemburg. Eine andere Zahl dürfte aber noch deutlich beeindruckender sein: In diesen sieben Ländern betreut Murprotec jährlich rund zehntausend Baustellen. In Belgien zählt das Unternehmen rund fünfzig Beschäftigte, hierunter etwa vierzig Techniker, die der Feuchtigkeit zu Leibe rücken. Hinzu kommen noch selbstständige Betriebe als Zuarbeiter, die allesamt über die entsprechende technische Ausbildung und Begleitung verfügen und den Qualitätsnormen und Produkten von Murprotec verpflichtet sind. In den über sechzig Jahren ist Murprotec zu einem Global Player im Kampf gegen Feuchtigkeit in Mauern, Kellern, Fassaden und Terrassen sowie gegen Schimmel, Pilz und Schwamm.

Weitere Infos unter www.murprotec.be



Heute sehen sich zunehmend mehr Hausbesitzer mit dem Problem Schimmelbildung oder Pilzbefall konfrontiert. Akute und hartnäckige Mängel, die sich buchstäblich an den Wänden ablesen lassen.



Vorher/Nachher... Hier ein Kellerraum, der von Murprotec erfolgreich trockengelegt wurde. Womit erst die bautechnische Grundlage geschaffen war, um den Raum nachfolgend einer neuen, schmucken Nutzung zuzuführen.



COPABAT AG: Nur der real ausgewiesene Preis macht Sinn und fördert einen zügigen Verkauf

Ein kurzer Draht zum Bauträger

Langjährige Marktkenntnis sei unabdingbar, weiß Petra Convents, Inhaberin der Copabat AG. „Vor allem angesichts der sinkenden Flächen, die nicht mehr beliebig zur Verfügung stehen, werde es immer schwieriger attraktiven Wohnraum zu erschließen.“

Langjährige Marktkenntnis sei unabdingbar, weiß Petra Convents, Inhaberin der Copabat AG. „Vor allem angesichts der sinkenden Flächen, die nicht mehr beliebig zur Verfügung stehen, werde es immer schwieriger attraktiven Wohnraum zu erschließen.“

Da darf es nicht überraschen, dass sie gemeinsam mit ihrer Schwester Astrid, Geschäftsführerin bei Convents AG, zunehmend den Blick „über den Eupener Gartenzaun“ richtet, um zu sondieren, inwieweit das Unternehmen seine Tätigkeit als Bauträger geografisch ausdehnen kann.

Parzellierungen und Residenzen

Sicher gebe es im Eupener Umland durchaus interessante Standorte, so etwa in Kelmis,

wo die Residenz „Am Park“ Mitte letzten Jahres erfolgreich abgeschlossen wurde, oder in

Montzen, wo das Unternehmen zur Zeit ein Appartementgebäude mit zwölf Wohnungen

in zwei Varianten errichtet. Als Maklerin hat Petra Convents keine Langeweile. Vor allem

mit Blick auf die Vielzahl und Vielfalt an attraktiven und unterschiedlichen Objekten, die bei Copabat derzeit zum Verkauf stehen.

So errichtet die Firma Convents aktuell - neben dem Projekt in Montzen (wo noch acht Wohnungen frei sind) - in absehbarer Zeit zwei weitere Vorhaben in der Parzellierung „Auf der Roll“, zwischen Nispert und Schönefeld. Die Residenzen „Nispert“ und „Voulfeld“ mit insgesamt dreißig Wohneinheiten in überaus attraktiver Lage vereinen die Nähe zur Natur mit der schnellen Stadtanbindung.

Aktuell entsteht am gleichen Standort die Residenz „Am Ostpark“ mit sechs Wohnungen in zeitgemäßer Architektur, entweder mit Terrasse und Privatgarten oder mit Balkon in Südlage. Zudem ist in dieser Parzellierung in absehbarer Zeit ein Projekt mit vier Reihenhäusern geplant.

Kalkulation nach strikten Kriterien

Konturen nimmt in der Zwischenzeit auch das Projekt im „Beginenweg“ in Kettenis an, wo in einem neuen, verkehrsberuhigten Viertel zweiunddreißig Reihen-, Doppel- und Einfamilienhäuser entstehen, die mit ihren vier, mitunter sogar fünf Schlafzimmern beson-

HINTERGRUND

Schaufenster Rathausplatz

Gegründet wurde Co.Pa.Bat Ag im Jahre 1988 - eigens zur Vermarktung und zum Verkauf der firmeneigenen Wohnprojekte, die seit 1993 von Petra Convents promotet werden. Der Grund, warum die Maklerin bei der Projektentwicklung als bewährte Ratgeberin mit am Tisch sitzt. Seit 1999 mit einer eigenen Adresse am Rathausplatz, in interessanter Lage, angesiedelt, vermarktet sie vorrangig familien- respektive hauseigene Objekte. Diese Erfahrung bringt sie ebenfalls in die Vermietung und den Verkauf der Immobilien von Drittparteien ein. Hier kann sie auf einen kleinen, festen Kundenstamm zählen, der seine Häuser oder Wohnungen bei Petra Convents in besten Händen weiß und sie auch gerne weiterempfiehlt. Beim „modus operandi“ habe sie durchaus einen hohen Gestaltungsspielraum - meist verbunden mit einer hohen Erfolgsquote. Hierbei liegt ihr, genau wie beim Verkauf von Convents-Immobilien, besonders die persönliche Beratung am Herzen. Auch oder gerade bei technischen Nachfragen, wo der kurze Draht zu ihrer Schwester Astrid am Schreibtisch bei Convents stets zeitnah schlüssige Antworten liefert.

Weitere Infos unter www.conventsag.be



Die Residenz „Nispert“ wird in der Parzellierung „Auf der Roll“ entstehen. Mit dem Bau des Projektes gedenkt die Firma Convents noch zum Jahresende zu starten. Gleiches gilt für die Residenz „Voulfeld“ an gleichem Standort Fotos: Betrieb



Vor allem die Nähe zur Natur, möglichst mit enger Anbindung an die Stadt, bleibt bei Wohnprojekten in Eupen ein wichtiges Kriterium, so auch für die beiden Residenzen „Voulfeld“ und „Am Ostpark“ zwischen Nispert und Schönefeld.



Am Beginenweg in Kettenis entstehen derzeit Familienhäuser mit vier, teils sogar fünf Schlafzimmern (wahlweise umwandbar in Büro oder Dressing), die besonders bei jungen Paaren um die dreißig regen Absatz finden.

GRENZECHO
IMMOBILIEN

AM 2. JUNI 2017
IM GRENZECHO

Unsere Immobilien-Seiten

GrenzEcho.net/Immo

EUPEN
1.345.678 €
Hübsches und geräumiges Haus mit großer Nutzfläche und großem Garten

EUPEN
1.345.678 €
Hübsches und geräumiges Haus mit großer Nutzfläche und großem Garten

EUPEN
1.345.678 €
Hübsches und geräumiges Haus mit großer Nutzfläche und großem Garten

CONVENTS AG: Als Bauträger in Eupen ein wichtiger „Lieferant“ am Wohnungsmarkt

Der Kunde entscheidet nach Lage

Längst steht der Name Convents nicht mehr nur in Eupen für hochwertige unternehmerische Leistung „am Bau“. Das Betätigungsfeld umfasst die gesamte Provinz Lüttich und teils darüber hinaus.

Rund fünfzig Beschäftigte zeugen von der wirtschaftlichen Solidität auch in Zeiten konjunkturbedingter Schwankungen am Markt. Herausforderungen, die das Team um Geschäftsführerin Astrid Convents dank hoher Kompetenz, ausgewiesener Flexibilität und langjähriger Erfahrung jederzeit entschlossen angeht - und vor allem auch meistert. Wertvoll ist dabei nach wie vor der Erfahrungsschatz der Eltern Herbert und Rita, die sich, quasi „auf Zuruf“, oft und gerne ins Unternehmen einbringen. Zwar nicht mehr im Tagesgeschäft, stattdessen aber beispielsweise bei der Sondierung interessanten Baugrunds, wo Herbert Convents als bewährter „Scout“ unterwegs ist.

Leistungsspektrum auf hohem Niveau

Die Convents-Kunden, ganz gleich ob von privater oder öffentlicher Seite, wissen über all die Jahrzehnte, wofür die Firma mit Sitz in der Simarstraße und Lager in der Industriezone in puncto Unternehmensphilosophie steht. Das Leistungsspektrum reicht von der engen, sachkundigen Beratung bereits in der Planungs- und Angebotsphase über die Erstellung des Rohbaus in Eigenleistung (mit rund vierzig Fachkräften vorrangig in den Bereichen Mauerwerk, Putz und Fliesen/Natursteine) bis hin zur schlüsselfertigen Ausführung (in enger Partnerschaft mit langjährigen bewährten Subunternehmen aus der Region). Neben Neubauten aller Art gehören auch die Bereiche Um- und Ausbau sowie Renovierung und Restaurierung zum Tätigkeitsfeld der Convents AG.

Das Schild mit dem Namen Convents fand sich über Jahrzehnte vor allem auch an bedeutenden öffentlichen Baustellen in Eupen und Umland. Genannt seien u.a. Schulen (von Kettenis über Herbesthal bis Sippenaeken) oder Seniorenheime (von Welkenraedt über Moresnet bis Aubel), aber ebenso die Bautätigkeit am Sitz des Ministerpräsidenten in der Gospertstraße, am Parlament, dem vormaligen Sanatorium, am Kehrweg oder am Sankt-Nikolaus-Hospital in der Hufengasse.

Kurzum: Die Projekte, für die das Unternehmen verpflichtet wurde, haben ebenso funktionellen wie repräsentativen Charakter und sprechen unbestritten für die hohe fachliche Qualität, die allorts vom teils

langjährigen Personal garantiert wird. Nicht zuletzt auch an eigenen Projekten, denn neben der Bautätigkeit „im Auftrag“ hat sich die Convents AG seit langen Jahren auch als kompetenter und kreativer Bauträger am Markt etabliert.

Zielgruppe bleibt bei Projekt maßgebend

Zur Errichtung eigener Appartementhäuser konnte das Unternehmen stets interessante Standorte erschließen, in Eupen selbst ebenso wie im Umland. Weshalb es nicht wundern darf, dass die Wohnungen stets zeitnah einen Käufer fanden.

Maßgebendes Kriterium für eigene Residenzen ist und bleibt die Lage. „Sicher spielen Platzangebot, Preisgestaltung oder Energiebedarf eine Rolle“, so Astrid Convents, „aber der spätere Käufer trifft seine Entscheidung für oder gegen ein Projekt zuletzt immer aufgrund der Lage“.

Und, wie eingangs erwähnt, hat schon Herbert Convents dank eines weitverzweigten Netzwerks Grundstücke kaufen und erschließen können. Die Nähe zur Stadt sei für Familien wichtig, möglichst noch mit einem kleinen Garten, so dass die Kinder Platz zur Entfaltung im Grünen haben. Dagegen zieht es ebenso die junge wie die ältere Generation zunehmend in den Stadtkern, mit einem hochwertigen und vielfäl-

tigen Dienstleistungsangebot „in Reichweite“. Fazit: „Nur wer genau weiß, für welche Zielgruppe er dieses oder jenes Projekt lanciert, kann alle Interessen bestmöglich unter einen Hut bringen“, umreißt die Geschäftsführerin die selbst gesteckten Vorgaben.

NACHGEFRAGT BEI ...

Brauereigelände weckt anhaltendes Interesse

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in der Innenstadt bleibe hoch, so die Erkenntnis von Astrid Convents, die hier - gemeinsam mit zwei Partnerunternehmen - durch das architektonisch ungemein ansprechende Anwesen auf dem früheren Brauereigelände hochwertigen Wohn- und Lebensraum geschaffen hat.

„Ohne Zweifel ein sehr ansprechendes Paket, das wir an diesem attraktiven Standort im Herzen von Eupen schnüren konnten.“ Während der aufwendig gestaltete Innenhof bereits seit eineinhalb Jahren bewohnt ist, werden zur Zeit die Wohnungen in den teils denkmalgeschützten Gebäuden in der Paveestraße fertiggestellt. Auch zur anderen Seite, zur Klosterstraße hin, startete in der Zwischenzeit die letzte Phase des Projektes.

In der Paveestraße handelt es sich um Appartements mit ungewöhnlichem baulichen Charme, die aber im Gegenzug nicht über alle heute gängigen Annehmlichkeiten verfügen (wie etwa einen Balkon oder den Zugang zu einer Tiefgarage). Von daher liegen manche der kleinen Wohnungen bei lediglich 150.000 € inklusive Kosten. Und die ersten Kontakte zeigten durchaus, dass für die insgesamt zehn



HINTERGRUND

Von Schulen bis zum Parlament

Die Ursprünge gehen zurück auf die frühen dreißiger Jahre, als Jean Convents in Eupen seine Firma gründete, die ihre Tätigkeit aber nicht nur auf den Privathausbau oder auf öffentliche Aufträge ausrichtete, sondern schon recht früh auch selbst als Bauträger auftrat. Nachdem der Zweite Weltkrieg einen bedeutenden Einschnitt mit sich gebracht hatte, wagte der Firmengründer im Jahre 1946 einen „Re-Start“ mit zehn Mitarbeitern, letztlich nur ein Drittel des Personals, aus der unmittelbaren Vorkriegszeit. Genau zwei Jahrzehnte später ging das Unternehmen dann in die Verantwortung der nächsten Generation über - in der Person von Herbert und Rita Convents, die das Unternehmen behutsam, aber dennoch sehr gezielt ausbauen. Mit der Folge, dass der Betrieb in den achtziger Jahren bis zu achtzig Personen beschäftigte, die vornehmlich im Auftrag öffentlicher Bauträger tätig waren. Mit der Einsetzung, im Jahre 2004, von Astrid Convents als Geschäftsführerin (wie ihr Vater und Großvater Bauingenieur) stieg die dritte Generation in die Leitung des Familienunternehmens ein.

Weitere Infos unter www.conventsag.be



In Montzen entsteht derzeit ein modernes Appartementgebäude mit zwölf Wohnungen. Beachtlich ist hier der Einsatz erneuerbarer Energien, die optimale Ausrichtung und die hochwertige Isolierung.

Wohneinheiten Nachfrage bestehe, so die Convents-Geschäftsführerin.



Astrid Convents steht für die Familientradition.

„Sicher müsse jeder für sich entscheiden, was ihm der historische Wert im wahrsten Sinne des Wortes wert sei. Jedoch sei das Interesse am gewachsenen historischen Ambiente unerwartet hoch“, freut sie sich.

Beim Bau eigener Residenzen kooperiert Astrid Convents übrigens meist mit den gleichen Subunternehmen, „durchweg lokale Betriebe, die wir seit langen Jahren kennen und von denen wir wissen, dass sie gemäß unseren Ansprüchen arbeiten“. Diese lokal-regionale Verankerung sei auch zum unmittelbaren Vorteil der nachfolgenden Käufer, die sicher sein könnten, dass der gegebenenfalls notwendige Kundenservice von hiesigen Handwerksbetrieben gewährleistet werde.

RADIOCONTACT: Mit authentischen Formaten näher an den Hörer in Ostbelgien heranrücken

Bekannte Stimme, neue Frequenz



Es war wie ein Weckruf... Als das GrenzEcho Anfang Januar den von langer Hand vorbereiteten Einstieg bei RadioContact öffentlich machte, geriet die über und für Jahrzehnte scheinbar zementierte ostbelgische Medienlandschaft kurz in Schieflage.

In der Zwischenzeit sind die beiden Partner den neuen gemeinsamen Weg entschlossen angegangen - mit einem „Wake up!“, das seit dieser Woche jeden Morgen von sechs bis neun Uhr aktuelle News, spritzige Interviews und unverbrauchte Themen aus der Region präsentiert. Mit einer Stimme am Mikrofon, die bis vor wenigen Wochen noch morgens in der Früh am Kehrweg in Eupen aufschlug. Heike Verheggen, die nach einer gefühlten Ewigkeit in Diensten des BRF „einfach eine neue Herausforderung suchte - und sie bei RadioContact gefunden hat“. Ihre künftige Heimat als Moderatorin liegt übrigens am Eupener Marktplatz, wo der Sender wahrscheinlich im Herbst im GrenzEcho seine neuen Studios einrichten wird.



Das neue Stammteam von RadioContact Ostbelgien NOW: Heike Verheggen, ebenso neu dabei wie Julie Hardt, dazwischen die tieferen Tonlagen von André Goebels, Alexander Pauli und Alf Enders (von links). Fotos: David Hagemann

Regionale Verankerung engagiert vorantreiben

Als Regionalsender stets unabhängig, war bei RadioContact immer auch Platz für die lokal-regionale Information, was „nunmehr durch die Ko-Produktion mit dem GrenzEcho naturgemäß noch intensiviert wird“. Diese strukturell-redaktionelle Kooperation sieht u.a. vor, dass die aktuellen News aus der Tageszeitung auch ihren Platz in den Nachrichten des Radios finden, so Olivier Verdin, Geschäftsführender Direktor des GrenzEcho. Ferner werden O-Töne der Redakteure in einzelne Sendungen einfließen, vor allem in „Wake up!“ mit Heike Verheggen und Alex-

ander Pauli. Gerade diese enge Form der Zusammenarbeit werde mittelfristig durch die Umsiedlung des Senders an den Marktplatz sicherlich noch erleichtert. Und Olivier Verdin ergänzt: „Heike Verheggen wird jeweils am Donnerstag bei der Wochenkonferenz der Redaktion mit am Tisch sitzen, um Themen und Termine der nachfolgenden Tage abzustimmen.“

Die neue Struktur bringe mit Sicherheit „interessante Perspektiven“, vor allem weil sich die beiden Partner ja seit langem kennen und schätzen. „Für Ostbelgien können wir gemeinsam sicher spannende Dinge auf den Weg bringen. Wichtig ist halt, dass wir unsere Ideen und Visionen aufeinander abstimmen, konkret: wir wollen

noch lokaler, noch regionaler werden und die Stimme in und für Ostbelgien sein.“ Dies führe vor allem über „eine noch stärkere Verankerung vor Ort, die wir aber noch intensivieren wollen durch neue Inhalte, aber ebenfalls durch ein junges Musikprogramm“.

Messepräsenz zum Hörerkontakt nutzen

In einer weiteren Phase sieht André Goebels gleichfalls „eine stärkere Präsenz vor Ort“ als Muss, heißt: „dort wo die Hörer leben“. Und zwar nicht nur als Partner bei Veranstaltungen, sondern auch mit eigenen Live-Formaten vor Ort, die auch

bereits in der Schublade liegen. Vor allem die Eifel soll gezielter in den Fokus rücken, wofür u.a. die Person Heike Verheggen steht, in ihrer „alten“ Heimat zweifellos „ein wichtiger Anker“. „Schon allein im morgendlichen Moderationsteam werden wir da ein hörbares Ausrufezeichen setzen - immerhin eine bekannte Stimme, halt nur auf einer neuen Frequenz.“ Zudem eröffne die Zusammenarbeit mit dem GrenzEcho neue Optionen für eine stärkere Präsenz in der Eifel. „Und damit sehen wir uns schon mit dem Re-Start als Radio für ganz Ostbelgien.“

Das neue Programmschema zeichnet sich laut André Goebels vor allem durch „authentische Formate“ aus, die „näher am Hörer sein“ werden. Neu

sind auch Doppelmoderationen zu den Hauptzeiten, in der Morgenschiene und in der „Drive“-Time, also auf dem Weg in den Feierabend. Auch soll stärker als bisher belgische Musik Eingang finden, wogegen abends und nachts durchaus auch Nischen bedient werden, wie etwa elektronische Musik. Und es wird ein neues Sounddesign, also neue Jingles, die in Brüssel einzig für das „neue“ RadioContact produziert werden, geben.

NACHGEFRAGT BEI ...

Weiterhin auch selbst am Mikro... im Team

Für André Goebels begann mit Januar diesen Jahres eine neue Zeitrechnung. „Es gibt immer wieder Veränderungen im Leben, mal hierhin, mal dorthin, mal gewollt, mal ungewollt“, so der langjährige Moderator, über zwanzig Jahre zugleich Stimme und Gesicht von RadioContact. Als das GrenzEcho letztes Jahr auf ihn zugekommen sei, habe er „nicht allzu lange überlegen müssen“ - obwohl es zwischenzeitlich durchaus auch andere Optionen gegeben habe.

Dennoch: Die Zusammenarbeit mit dem GrenzEcho sei über lange Jahre gewachsen und nun definitiv zementiert worden, so der vormalige alleinige Eigner der Gesellschaft Cobel D - was für Contact Belgien Deutschsprachig steht. Im Zuge des Deals von RadioContact (mit dem Untertitel „Der beste Mix“) mit dem GrenzEcho gingen zum Jahreswechsel einundfünfzig Prozent ins Eigentum des Zeitungsverlags über.

Auch wenn die ostbelgische „Antenne“ integraler Teil der Radio-Contact-Gruppe (dies wiederum ein Label der RTL Group) war, „ist unser deutschsprachiges Programm völlig unabhängig vom französischsprachigen Programm in Brüssel“, unterstreicht And-

HINTERGRUND

„On the air“ seit frühen Achtzigern

Der erste Standort war Raeren, wo der freie Sender Anfang der achtziger Jahre unter dem Namen Radio Hermann an den Start ging. Es folgte jedoch bald eine Namensänderung in Radio Aktivität und der Umzug nach Eupen, zunächst ins Obergeschoss des „Impuls“ (heute „Macadam“), dann in die Judenstraße, ehe der Sender im Frühjahr 1985 in der Aachener Straße eine definitive Bleibe fand. Damals bereits mit André Goebels „an Bord“, der rund neun Monate vorher bei „Aktivität“ angedockt hatte und wesentlich zum Aufschwung des Senders zu einem populären Lokalradio beitrug. Genau zehn Jahre später folgte der Anschluss von Radio Aktivität an die RadioContact-Gruppe - verbunden mit dem Namenswechsel, der bis heute Bestand hat. Lange Zeit nur in Eupen und Umland „zu Hause“ (107 Mhz), ist der Sender seit 2003 ebenfalls in weiten Teilen der Eifel (98,0 Mhz) zu hören. Eine erste Kooperation mit dem GrenzEcho gab es bereits in den achtziger Jahren (ähnlich wie in der Eifel mit Radio OK! - vormals gleichfalls Radio Hermann). Redakteure der Tageszeitung verfassten für den Sender die Regionálnachrichten.

Weitere Infos unter radiocontactnow.be



Vor allem auf die neuen Damen setzt der Regionalsender zum Re-Start: Julie Hardt (links) und Heike Verheggen (rechts), letztere bislang am Kehrweg tätig und als Moderatorin vor allem ein wichtiger Anker für die künftige Präsenz in der Eifel.

ré Goebels mit Nachdruck. „Wir waren immer völlig autonom, mit einer eigenen Mu-



André Goebels von RadioContact Ostbelgien NOW.

sikfarbe, mit eigenen Inhalten, ausgerichtet auf Ostbelgien“. Das sei nie ein Problem gewesen, ganz im Gegenteil, „das war sogar ausdrücklich gewünscht, denn den Verantwortlichen, die das Projekt Mitte der neunziger Jahre auf den Weg gebracht haben, war durchaus bewusst, dass Radio in Ostbelgien anders aussah als sonst wo im Lande“.

Auch nach dem Re-Start wird André Goebels am Mikrofon zu hören sein, gemeinsam mit Julie Hardt in der Sendung „Plicploc“, die sich „Big Music“ und „Small Talks“ auf die Fahnen geschrieben hat. Ansonsten laufen wie bisher die organisatorischen Fäden bei ihm zusammen, unabhängig von den veränderten Eigentumsverhältnissen.