

DIE
DRITTE

GRENZECHO



präsentieren



IMMOBILIEN MESSE OSTBELGIEN

ALLES RUND UM
HAUS & GARTEN

2018

Samstag, 21. April
von 11.00-18.00 Uhr

Sonntag, 22. April
von 11.00-18.00 Uhr

EINTRITT FREI



KULTUR-, KONFERENZ- & MESSEZENTRUM TRIANGEL

Verankerung schafft Perspektive

Tradition verkauft keine Zeitungen und generiert keine Anzeigen... Von daher sichert Tradition allein nicht die wirtschaftliche Existenz des GrenzEcho als Tageszeitung. Selbst nicht nach neunzig Jahren. Sicherlich sind neun Jahrzehnte Zeitungswesen unter ostbelgischem Dach eine Verpflichtung - vorrangig dem treuen Leser gegenüber. Aber wenn wir uns und unser Produkt nicht beständig auf den Prüfstand stellen, kann aus der Verpflichtung schnell ein Vermächtnis werden.

Von daher sahen wir am Marktplatz in Eupen den neunzigsten Geburtstag vor allem als Ansatz und Chance, unseren weiteren Weg als Medienhaus sorgsam vorzuzeichnen - um ihn nachfolgend noch entschlossener und konsequenter als zuvor zu gehen. Bei diesem Weg wissen wir mit der Verlagsgruppe Rossel einen starken Partner an unserer Seite, der sich seit Herbst letzten Jahres personell und finanziell noch stärker als bisher mit seiner medialen Präsenz und Kompetenz in Ostbelgien einbringt. Eine Partnerschaft, die uns seither zahlreiche Türen geöffnet hat und mit Sicherheit weiterhin öffnen wird.

Verwaltungsratspräsident und Verleger Ernst Thommessen formulierte es in der letztjährigen Jubiläumsausgabe wie folgt: „Nicht weniger wichtig als die kreative Energie vor Ort war und ist das Engagement unserer Partner in Brüssel, die wir [...] verlässlich an unserer Seite wissen - mit ihrer langjährigen Erfahrung im Verlags- und Zeitungsgewerbe, aber ebenso mit ihren materiellen und strukturellen Möglichkeiten. Wichtig ist in diesem Kontext aber vor allem das echte Interesse, das die Mandatare der RosselGroup dem Medienstandort Ostbelgien seit Beginn der Zusammenarbeit entgegenbringen.“

Partnerschaft

Entscheidend bleibt jedoch, dass wir selbst am Eupener Marktplatz im Zuge der verschiedenen Veränderungen im Laufe der letzten Jahrzehnten unsere lokal-regionale Verwurzelung mitsamt weitreichender Unabhängigkeit und inhaltlicher Gestaltungsfreiheit im Tagesgeschäft niemals aufgegeben haben. Im Gegenteil: Gerade die Präsenz der Familie Thommessen in der Trägerschaft des GrenzEcho ist und bleibt ein ebenso wichtiger wie verlässlicher Anker für die weitere Positionierung des Medienhauses am ostbelgischen Markt.

Dennoch können selbst solide Partnerschaften keine unverrückbare Garantie für den weiteren wirtschaftlichen Werdegang der einzigen deutschsprachigen Tageszeitung im Lande sein. Weshalb bei uns im Hause seit geraumer Zeit ebenso erkennbare wie ertragreiche Anstrengungen unternommen wurden und werden, um die Marktposition des GrenzEcho als regionales Medium in Ostbelgien einerseits zu stärken, andererseits neu auszurichten. Unabhängig von allen Schwankungen, die der Zeitungs- und Werbemarkt durchlebt. Und wir sind auf einem guten Weg - dank vor allem der hausinternen „Intermedialität“, die dem gesamten Unternehmen einen jungen, frischen, dynamischen Relaunch verpasst.

Zukunftsfähigkeit

Ungeachtet oder gerade trotz der neunzig Jahre wollen wir zeigen, dass das Klischee der „Alten Dame vom Marktplatz“ in die Mottenkiste der ostbelgischen Mediengeschichte gehört. Ganz einfach weil sich diese von mancher Seite oft und gern bemühte Floskel in der Zwischenzeit überlebt hat! Denn: Tradition schließt Innovation nicht aus. Besonders unsere jüngsten gewerblich-strategischen Initiativen unterstreichen mit Nachdruck, dass das GrenzEcho im Geiste lebhaft und leistungsfähig, modern und zielstrebig bleibt. Alles im Dienste einer in, für und mit Ostbelgien gestalteten Zukunftsfähigkeit - als Netzwerker zwischen verschiedenen Angebotssegmenten.

Eine richtungsweisende Personalie, gerade auch unter Impuls des neuen Verlegers, war unbestritten die Neubesetzung der vakanten Chefredaktion in der Person von Oswald Schröder. Mit dem gebürtigen Eifeler kehrte an den Marktplatz eine starke Persönlichkeit zurück, die bereits in den ersten Wochen durch seine journalistische, sprachliche und politische Positionierung nachdrückliche Akzente auf einem engagierten und redaktionell weiterhin (selbst)kritischen Weg noch näher am Leser, am Kunden, am Bürger setzen konnte. Oswald Schröder hat in all den Jahren im Ausland nie seine Verwurzelung in und mit Ostbelgien aufge-



geben. Zugleich eröffnet seine räumliche und zeitliche Distanz zur „alten“ Heimat einen neuen, differenzierteren Blick auf den mitunter recht selbstbeschaulichen Mikrokosmos zwischen Lichtenbusch und Ouren, zwischen Manderfeld und Malmedy.

Standortchance

Vor allem auch sein beruflicher Werdegang in den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten untermauert seine ausgewiesene Affinität für die gewerblichen Herausforderungen am Standort Ostbelgien, geopolitisch seit fast einem Jahrhundert „eingepfercht“ zwischen Landes-, Sprach- und Kulturgrenzen. Eine geografische Lage, die Handel und Handwerk, Gewerbe und Industrie dank ihrer Dynamik und Offenheit, ihrer Kreativität und Flexibilität gerade in den letzten Jahrzehnten zu lohnenswerten Chancen und zukunftsorientierten Perspektiven umzunutzen wussten. Auch hier will und wird das GrenzEcho künftig noch stärker seiner Rolle als Sprachrohr wirtschaftlicher Interessen in Ostbelgien nachkommen.

Eine andere Aufgabe teilt uns die politische Agenda der kommenden fünfzehn Monate zu. Und so sehen wir unseren medialen Auftrag in der umfassenden, fundierten und gewissenhaften redaktionellen Begleitung der Ereignisse, die durch die Wahlen im Oktober diesen Jahres (Gemeinden, Provinz) und im Mai nächsten Jahres (Gemeinschaft, Region, Föederal, Europa) unweigerlich in den Fokus des öffentlichen Interesses rücken werden. Und gerade die Kommunalwahlen mit ihren lokalen Eigenheiten eignen sich von Natur aus als Plattform für eine Regionalzeitung, die ihre Existenzberechtigung ja gerade aus der journalistischen Aufarbeitung der Gegebenheiten und Entwicklungen vor Ort zieht.

Lokalrunde

Auch die „Lokalrunde“ war in den vergangenen zwei Jahren eine wichtige Plattform, um den Menschen vor Ort den Puls zu fühlen. Eine Bühne zu Diskussion und Diskurs, bei der die Zeitung und ihre Leser(innen) recht zwanglos auf Tuchfühlung gingen. Und das nicht allein beim lokalpolitischen Frühschoppen in über zwanzig Orten (hierunter die letzten drei bis Mitte Juni), sondern auch in der redaktionellen Aufarbeitung spannender, teils sogar brisanter Themen im Zuge einer aufwendigen Situationsanalyse im Vorfeld. Eine mediale Reise, die im Frühsommer zu Ende geht und in dann zwei Jahren durchaus die gewachsene Verbundenheit der Menschen in Ostbelgien mit „ihrer“ Zeitung zementiert hat. Eine Tour, die der Redaktion aber gleichfalls vor Augen geführt hat, wo wöglich der Schuh drückt. Nicht nur lokal, sondern ebenso im Wechselspiel zwischen den Menschen vor Ort und der Tageszeitung, wo die Redaktion seither noch erkennbar stärker als zuvor in ihren Themen und Terminen, Berichten und Kommentaren die Interessen quer durch Ostbelgien spiegelt.

CrossMedia

Mit eingebunden in dieses ehrgeizige Projekt ist seit rund einem halben Jahr ebenfalls Radio Contact Now als regionaler Radiosender, der seither nicht nur ein hörbares Lifting erfahren, sondern in der Zwischenzeit ebenfalls räumlich eine neue Heimat gefunden hat. Strukturell durch den Einstieg des Verlages in den Sender, materiell und personell durch die Einrichtung der neuen Studio- und Redaktionsinfrastruktur im GrenzEcho-Verlagsgebäude am Marktplatz.

Es ist aber vor allem die Verzahnung zwischen Radio-, Print- und Onlineredaktion, die nach und nach eine weitere, facettenreiche Stärkung des Lokaljournalismus in Ostbelgien bewirkt. Vor allem auch da die Gespräche zur Zuteilung neuer Frequenzen kurz vor dem Abschluss stehen, nicht zuletzt im Dienste eines dann deutlich verbesserten Empfangs in der Eifel.

Kurzum: Wir sind weiter nah am Puls der Zeit und liefern Information und Kommunikation aus erster Hand. Ein selbst gestellter Auftrag, mit dem wir einerseits unserer Tradition als Medienhaus gerecht werden, andererseits unsere gewerbliche Position am Markt(platz) festigen. Da halten wir es mit Henry Ford, der sagte: „Alles kann immer noch besser gemacht werden, als es gemacht wird.“ Eine Philosophie, in der uns Ihre vertrauensvolle Treue zur Tageszeitung über neun Jahrzehnte gestärkt hat. Und hoffentlich weiter begleiten wird.

Olivier Verdin, GrenzEcho
Geschäftsführender Direktor



Projektleitung

David Schmitz
Erik Solheid
Tim Verdin

Konzeption

GrenzEcho
edition.enigma

Redaktion

nemo.presse
[c/o Norbert Meyers]

Grafik

Patrick Bettendorff
Caroline Schulzen

PrePress | Produktion

Olivier Weber

Fotos

David Hagemann
nemo.presse
nimrod media service
Fotalia
Stephan Offermann
Erwin Kirsch Design
GrenzEcho Archiv
Aussteller





Impulse für die Branche

Dass das GrenzEcho mit der Organisation einer Immobilienmesse den Nerv der Zeit getroffen hatte, belegte der Erfolg der beiden ersten Ausgaben in Eupen. Bei der Eifel-Premiere ist es nicht anders. Auch hier war von Beginn an das Interesse groß und der Zuspruch rege - gerade auch da die Messe im Triangel unbestritten einen anderen Zuschnitt hat als die beiden Vorläufer im Alten Schlachthof.

Eine Premiere, die übrigens dem Wunsch vieler Eifeler Unternehmen entspricht. Immerhin hatten einige unter ihnen vor Jahresfrist bei der zweiten ImmobilienMesse Ostbelgien (kurz I.M.O.) in Eupen „reingeschnuppert“. Und prompt Interesse an einer ähnlichen Veranstaltung in St.Vith formuliert. Eine Überlegung, die im GrenzEcho keineswegs neu war - wissend um die überregional beachtete Leistungstärke in den Branchen Immobilien, Baufach und Handwerk in der Eifel (und ebenso im Norden des Großherzogtums Luxemburg). Weshalb denn auch die Messe um zwei inhaltliche Segmente erweitert wurde. Da das reine Immobiliengeschäft, heißt: Verkauf und Vermittlung im ländlichen Raum, bisher erkennbar weniger stark ausgeprägt ist als im urbanen Ballungsgebiet Eupen, schafft der Zusatz „Haus & Garten“ zweifellos erhöhtes Interesse und thematische Attraktivität. Zugleich dürfte die Messe auf diese Weise noch gezielter das Eifeler Publikum ansprechen.

Schaufenster

Das Thema Wohnraum geht nun mal alle an - quer durch die Generationen. Nur halt mit anderer geografischer Gewichtung je nach Standort in Ostbelgien. Und die Bereiche „Haus & Garten“ sind zwei Themen, die gerade in der Eifel mit dem beständigen Hang und Drang zum „Eigenheim in Eigenregie“ auf reges Interesse bei Bauherren stoßen.

Fakt ist jedenfalls, das etliche namhafte Eifeler Traditionsunternehmen in dieser Expo eine willkommene Gelegenheit sehen, sich und ihre Produktvielfalt in ein regional ausgerichtetes Schaufenster zu stellen. Im Grunde ein rundum positives Zeichen für die gesamte Baubranche, die auch im Jahre 2018 offenbar sehr gut aus den Startlöchern gekommen ist.

Umso erfreulicher, dass besonders einige angesehene Betriebe wie Leufgen, Elsen, Linden, RomaBau oder Hotiba, Firmen wie HomeDesign, DE.KO oder Fusion, Dienstleister wie Schmatz & Partners, Home & Office Building, Anbieter wie Haus & Technik oder Rozein bei der Messe „Farbe bekennen“. Sie genießen allseits auf dem Markt hohes Ansehen und zählen teils schon seit Jahrzehnten zu den ersten Adressen bei Bau und Einrichtung.

Spiegelbild

Nicht weniger erfreulich ist in unseren Augen als Veranstalter das Interesse, dass einige junge oder aber bis dato weniger bekannte Unternehmen in einer solchen Messe die Chance sehen, sich einer breiteren Öffentlichkeit bekannt zu machen. Da hat sich offenkundig der Erfolg der beiden Vorläufer in Eupen schnell herumgesprochen. Und selbst Agenturen aus Eupen und Umgebung gehen bewusst den Weg nach St.Vith, um auf einem Immobilienmarkt zu werben, auf dem die geografischen Grenzen in den letzten Jahren eh fließend geworden sind. Diese dreifache 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 dritten Immobilienmesse garantiert, dass vom (Innen)architekten und Makler über Bank und Versicherung bis hin zu Energieberatung und Einrichtung der gesamte Sektor fachspezifisch abgedeckt ist.

Mentalität

Und das Erfreuliche: Die I.M.O. Immobilienmesse kannte bis dato 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 in diesem Sinne mit den Experten „vor Ort“ zumindest über erste Überlegungen und Vorstellungen austauschen konnten. Dass das Bauhandwerk in seinen vielschichtigen Facetten, draußen wie drinnen, beim Branchentreff im Triangel einen deutlich breiteren Platz einnimmt als zuvor im Alten Schlachthof, liegt ohne Zweifel in der Eifeler Mentalität begründet, wo das Eigenheim seit jeher zu den persönlich-familiären Herausforderungen zählt. Und da kann die dritte Immobilienmesse mit Sicherheit zahlreiche interessante Impulse liefern - einerseits als aussagekräftiges Anschauungsmaterial, andererseits im zwanglosen Gedankenaustausch. Denn ungeachtet der Informationsschwemme, die uns in unserer hoch kommunikativen Welt regelrecht flutet, geht gerade beim Wunsch nach den eigenen vier Wänden nichts über den persönlichen Kontakt mit dem potenziellen Dienstleister.

Begegnung

Bis zum Besuch der Messe bleibt aber mit Sicherheit noch ausreichend Zeit, sich in dem frisch vorliegenden MesseGuide mit den Ausstellern und ihrem Angebot bei der Expo vertraut zu machen. 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 dritten Immobilienmesse 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 21. und 22. April im Kultur-, Konferenz- & Messezentrum Triangel in St.Vith.

David Schmitz, Erik Solheid und Tim Verdin, GrenzEcho
Projektleitung I.M.O. „Die Dritte“ und Marketing

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

Inhalt

9	Konföderation Baufach Verviers - Eupen - St.Vith	22	mikavision LUFTAUFNAHMEN FOTO/VIDEO
10	home & office building Bingen & Partners S.A.	23	LEUFGEN JM
11	SCHMATZ & PARTNERS SINCE 1927	24	ETP ELEKTRO TECHNIK PETERS
12	TREVI VANHOUDT	25	FUSION Flame your Lifestyle
13	ELSEN	26	GIMATHERM
14	EURO IMMO @bruno-creutzfeldt	26	AquaPren endlich trocken!
15	hotiba POMM Hoch- & Tiefbau Wir klären das!	27	HAUS & TECHNIK energy
16	SCHIEFER ATELIER PATRICK & STEIN	28	FSE FLIESEN SHOP EIFEL
16	PETERS SMARTGROUP	29	WOHNAtelier
17	H.P. LINDEN	30	DIE BAU-EXPERTEN
18	HEINEN HOME DESIGN	30	HOLZBAU Andreas Müller WWW.HOLZBAU-MUELLER.BE GSM: 0474/102 574 • HEUEN
19	HEINEN HOME DESIGN	31	raumformat.
20	RAUSCHEN MARTIN INSTALLATIONEN	32	Gemotec Electrotechnics
20	21 M PRO	33	ROMABAU WWW.ROMABAU.COM
22	MM Metallgestaltung MEYERS	34	JÜRGEN ROZEIN

MARKTPLATZ FÜR MEDIALE KONZEPTE

INFORMATION UND KOMMUNIKATION
ALLES AUS ERSTER HAND!

WIR GEBEN
UNSEREN
LESERN
EINE
STIMME!



PRINT



ONLINE



RADIO



EVENTS



BÜCHER



MAGAZINE

SEIT NEUNZIG JAHREN AM PULS DER ZEIT.

IHRE TAGESZEITUNG ALS BEWÄHRTER
PARTNER FÜR UND IN OSTBELGIEN.

LOKAL UND REGIONAL,
NATIONAL UND INTERNATIONAL.

GRENZECHO



WWW.GRENZECHO.NET

Immobilienmesse: Auch in der Eifel ziehen die Grundstückspreise seit einiger Zeit erkennbar nach oben

Immobilie bleibt solide Anlage

Es ist eine Frage, die sich bestimmt nicht vorrangig in Ostbelgien stellt - aber auch. Zumindest im urbanen Umfeld, schrittweise aber auch im ländlichen Raum. Wie gehen wir künftig mit dem verfügbaren Raum um?

VON NORBERT MEYERS

Jedenfalls müssen wir in Zukunft mit respektive aus weniger Platz mehr machen. Ein Trend, der aber bereits voll durchschlägt, wie Vergleichszahlen der letzten eineinhalb Jahrzehnte belegen. Im Jahre 2000 betrug die durchschnittliche Neubaufläche noch 160 Quadratmeter - gegenüber heute 133 in Flandern und 129 in der Wallonie.

Alte Bausubstanz als reizvolle Alternative

Bei den Wohnungen, so die statistischen Erhebungen im Zuge der jüngsten Fachmesse „Batibouw“, ist der Unterschied noch auffälliger: Ein Appartement von 85 Quadratmetern ist in den letzten zwei Jahren im Schnitt auf 75 Quadratmeter „geschrumpft“. Dagegen wirken die Flächen, die potenziellen künftigen Eigen-

tümern bei der Immobilienmesse in St.Vith winken, richtig großzügig.

Ein Grund für die zunehmend geringere Bau- und Wohnfläche liegt im kontinuierlichen Preisanstieg beim Baugrund, der zugleich kleiner geworden ist. Selbst in der Eifel, wo noch in den neunziger Jahren die Bauparzellen offenbar grenzenlos schienen. Zugabe: Die Grundstücks-

preise in der Eifel sind nach wie vor günstiger als im Eupener Land, aber auch längst nicht mehr so attraktiv wie vor zehn Jahren.

Erstens ist die Nachfrage ungebrochen hoch, zweitens wird gerade in ortskernnaher Lage kaum Baugrund frei und drittens wissen die potenziellen Verkäufer in der Zwischenzeit um das allseitige Preisaniveau.



Die Immobilienmesse in St.Vith tangiert zahlreiche aktuelle und teils sensible Themen auf dem Bau- und Wohnungsmarkt, der auch in der Eifel spürbar in Bewegung gerät.
Fotos: David Hagemann / nemo.presse / Fotalia

Da richten die Bauherren zwangsläufig den Blick auf attraktive Alternativen - und entdecken alte, nicht selten aufgegebene Bausubstanz im Ortskern neu. Ein Trend, der im Vorfeld der Messe gleich von mehreren Unternehmen und Agenturen untermauert wird (siehe anbei).

Doch ungeachtet aller Trends bleibt eines unverrückbar: Immobilien gelten weiter

als solide Investition. Im Vorjahr verzeichnete die Branche ein Plus von 0,8 Prozent bei den Transaktionen. Zudem ergab eine aktuelle Studie, dass ein durchschnittliches Haus in Flandern im letzten Jahrzehnt um 23,1 Prozent teurer geworden ist. Eine Erkenntnis, die auch in Ostbelgien gilt, wo der Ankauf von Immobilien weiterhin als sichere Geldanlage erachtet wird.

HINTERGRUND

Werbung für den Standort

Das Spektrum ist vielschichtig, wenngleich der Fokus schon verstärkt auf die heute boomende Vielschichtigkeit im Innenausbau gerichtet ist (siehe anbei). Doch daneben findet der kauf- bauwillige Interessent an den zwei Tagen im Triangel die gesamte Palette des Immobiliensektors abgebildet. Das reicht von neuen, attraktiven Residenzen u.a. in St.Vith, Malmédy oder Weiswampach über innovative Angebote im Energiesegment und spezifische Methoden zur Mauertrockenlegung bis zum immer breiter aufgestellten Baustoffhandel. Grundsätzlich darf die Premiere der I.M.O. in St.Vith bereits im Vorfeld als attraktive Vitrine des Eifeler Handwerks gewertet werden, dessen fachliche Kompetenz, kreative Leistungsfähigkeit und termingerechte Zuverlässigkeit längst die Grenzen des überschaubaren Landstrichs zwischen Elsenborn und Ouren gesprengt hat. Ganz gleich ob Hoch- und Tiefbau, Schreinerei, Bedachung, Metallgestaltung, Verfliesen, Elektrotechnik oder Kaminbau - alle Anbieter stehen für die anerkannt hohe Qualifikation in einer Sparte, die in der Zwischenzeit auch zu einem wichtigen Eckpfeiler des Standortmarketings Ostbelgiens aufgestiegen ist.



Beim Innenausbau werden die Wünsche und Erfordernisse beständig vielschichtiger. Ein Trend, den auf der Messe das rege Interesse für dieses Segment dokumentiert.

Standort: Ohne Geschäft und Kneipe kein Anreiz für Residenz

Attraktive Lage bleibt prioritär

„Die Umnutzung ist zu einem wichtigen Markt geworden, gerade in Luxemburg“. Eine Erkenntnis, mit der Günther Leufgen keineswegs alleine da steht. Denn nicht nur sein Unternehmen sei „bei Um- und Ausbauten, aber ebenso bei weitreichenden Renovierungen immer stärker gefordert“.

In der Tat profitiert der regionale Bausektor von zwei maßgebenden Faktoren. Einerseits ist der Bedarf an Wohnraum gerade in Ballungsräumen, ganz konkret in St.Vith und Umland, weiter gestiegen, bedingt auch durch die teils harten gesellschaftlichen (Um)brüche weg von der klassischen Familienstruktur hin zu einer stärkeren Individualisierung (Lebensgemein-

schaften, Singles, Trennungen...). Andererseits ist eine erkennbar in die Jahre gekommene Bausubstanz „auf dem Markt“, die den heute gängigen energetischen Anforderungen deutlich hinterhinkt.

Alte und vor allem leer stehende Bausubstanz spielt ebenfalls Immobilienpromotoren in die Karten. Wenig verfügbares Bauland in der Eifel, zudem eine vom Zahn der Zeit gezeichnete und/oder kaum erhaltenswerte Bausubstanz im Ortskern - „da ist der Eigentümer durchaus dankbar für das Angebot eines Bauträgers, der das abgewirtschaftete Anwesen aufkauft und nachfolgend abreißt, um an selber Stelle eine Residenz zu errich-

ten oder eine kleine Parzellierung auszuweisen (stets abhängig von der verfügbaren Fläche)“, so René Niessen von Elsen AG.

Denn eine Residenz mache heute nicht egal wo Sinn. Die Suche nach einem attraktiven Standort bleibe eine Herausforderung, ergänzt der Fachmann.

„Die Lage bleibt in jedem Falle prioritär, noch vor dem Preis“ - heißt: zentrumsnah, möglichst ruhig, zumindest leicht begrünt und verkehrstechnisch interessant. Zudem müsse das soziale Dienstleistungsangebot im Ort intakt sein. „Wo kein Geschäft und keine Kneipe mehr sind, schaut sich mit Sicherheit kein Investor um.“

Innenausbau: Günstige Wohnkredite fördern Relaunch der Häuser aus den siebziger, achtziger Jahren

Drang der „best agers“ nach Modernisierung ungebremst

Sein Unternehmen zählt zu den Fachbetrieben, deren „Visitenkarte“ immer häufiger an Häusern in der Eifel prangt. Heinen HomeDesign hat sich in der Tat in den letzten Jahren eine starke Position am Markt erarbeitet. Namentlich dank des steigenden Bedarfs in Sachen Innenausbau - ein Terrain, auf dem sich inzwischen zahlreiche Schreinereien aus der Region tummeln, teils mit leicht differenzierten Eckpunkten im Portfolio, aber stets mit der gleichen Kundschaft im Visier.

Da darf es kaum überraschen, dass gleich fünf auf Innenausbau spezialisierte Fachbetriebe aus der Eifel die Im-

mobilienmesse als Schaufenster für ihre Leistungsfähigkeit und Vielschichtigkeit nutzen. So neben Heinen HomeDesign (mit Sitz in Troisvierges) noch DE.KO WohnAtelier (Emmels), Raumformat (Hünningen/St.Vith), Schreinerei Rozein (Nidrum) und J.M. Leufgen AG (Schönberg), die ebenfalls immer stärker vom vormaligen reinen Bauunternehmen zum gefragten Partner für hochwertige Innengestaltung avanciert ist (gerade auch im Horeca-Sektor).

Ohne Zweifel setzt jedes dieser Unternehmen auf seine fachlichen Eigenheiten und Qualitäten, so dass sie neben Komplettlösungen durchaus

betriebsspezifische Nischen besetzen. Dennoch drängen sie (und weitere Mitbewerber) gerade in der Eifel alle gemeinsam mit geballter kreativer und handwerklicher Kompetenz auf einen Markt, wo der Drang nach Modernisierung und Renovierung scheinbar ungebremst ist. Auf jeden Fall aber deutlich ausgeprägter als vor zehn, fünfzehn Jahren. Bedingt sicher auch durch die weiterhin günstigen Wohnkredite, die denn auch längst nicht mehr nur für Bau und Kauf in Anspruch genommen werden, sondern verstärkt auch für Um- und Ausbau, sprich: Renovierung in vielfältiger Form.

Und das gerade von den „best agers“, der „Generation Gold“, die ihr mittlerweile erkennbar patiniertes Interieur aus den siebziger, achtziger Jahren überdrüssig hat. Und deshalb kurzerhand die Tür aufstößt zu einem umfassenden Relaunch ihres „Innenlebens“.

In diesem Segment darf sich der Messebesucher von daher auf Qualität in der Vielfalt und Vielfalt in der Qualität freuen. Oder wie es Patrick Heinen formuliert: „Eine Messe lebt vor allem von ihrer Hochwertigkeit.“ Hohe Sortiment- und Beratungsqualität sei stets im Interesse des Besuchers, so seine Erfahrung.



Moderatorin Heike Verheggen und Ko-Organisator Tim Verdin freuen sich auf das breite Angebot im Triangel.

GEMEINSAM FÜR DIE REGION

GRENZECHO



ZEITUNG | RADIO | ONLINE | EVENT
AUS OSTBELGIEN – FÜR OSTBELGIEN



Radio Contact Ostbelgien NOW: Mit Ansiedlung unter einem Dach mit dem GE bricht eine neue Zeitrechnung an

Seit kurzem am Marktplatz „on air“

„On air“ Seit einigen Wochen leuchtet die Lampe mit dem internationalen Begriff für „Auf Sendung“ nicht mehr an der Aachener Straße, sondern am Marktplatz in Eupen. Im Obergeschoss des GrenzEcho hat Radio Contact Ostbelgien NOW eine neue Bleibe gefunden.

VON NORBERT MEYERS

Mit diesem Schritt ist auch räumlich vollzogen, was seit Januar vergangenen Jahres strukturell auf den Weg gebracht worden war, heißt: der Einstieg des GrenzEcho als Mehrheitspartner beim lokalen Radiosender. Verbunden vor knapp einem Jahr mit einem neuen Programmschema und ebenso einer neuen Stimme in der Person von Heike Verheggen.

„News flow“ mit der Redaktion optimiert

In der Zwischenzeit sind die beiden Partner den neuen gemeinsamen Weg entschlossen (an)gegangen - mit einem „Wake up!“, das seit Jahresfrist jeden Morgen von sechs bis zehn Uhr aktuelle News, spritzige Interviews und unver-

brauchte Themen aus der Region präsentiert. In der Zwischenzeit aus den neu eingerichteten Studios mitsamt angegliedertem Redaktionsraum, wo das Team um André Goebels ebenso seine Sendungen vorbereitet wie seine Interviewgäste brieft. Sicher sei der Umzug Anfang März ein wenig stressig gewesen, doch seit dem Start laufe es bestens, „genau nach unseren ehrgeizigen Vorstel-

lungen“, so der Teamchef, für den nach dreiunddreißig Jahren auch eine neue räumliche Ära anbrach. „Hier ist nicht nur alles auf dem neuesten Stand der Technik“, blickt er nicht ohne Stolz auf die beiden Studios. Hier sei zudem alles deutlich luftiger und bequemer, „die räumliche (und zuletzt auch recht muffige) Enge in der Aachener Straße ist bereits vergessen.“



Das kleine, aber ungemein dynamische Radio-Team in den neuen Studios am Marktplatz: André Goebels, Heike Verheggen, Alf Enders, Vera Reinicke (Praktikantin) und Alex Pauli. Fotos: David Hagemann

HINTERGRUND

Seit den frühen Achtzigern „live“

Der erste Standort war Raeren, wo der Vorläufer von Radio Contact Ostbelgien NOW Anfang der achtziger Jahre als freier Sender Radio Hermann an den Start ging. Schon bald folgte die Namensänderung in Radio Aktivität und der Umzug nach Eupen, zunächst ins Obergeschoss des „Impuls“ (heute „Macadam“), dann in die Judenstraße, ehe der Sender 1985 in der Aachener Straße, unter einem Dach mit dem InED, eine Bleibe fand. Damals bereits mit André Goebels „on air“, der hier rund neun Monate vorher ange-dockt hatte und den Aufschwung des Senders zu einem populären Lokalradio maßgebend forcierte. Genau zehn Jahre später folgte der Anschluss von Aktivität an die RadioContact-Gruppe - verbunden mit der Namensänderung, die abgesehen vom Zusatz „Ostbelgien NOW“ bis heute Bestand hat. Lange Zeit nur in Eupen und Umland „zu Hause“, ist der Sender seit eineinhalb Jahrzehnten ebenfalls in weiten Teilen der Eifel hören. Eine erste Kooperation mit dem GE gab es in den achtziger Jahren (ähnlich wie in der Eifel mit Radio OK! - vormals gleichfalls Radio Hermann), als Redakteure der Zeitung für den Sender Regionalnachrichten verfassten.



André Goebels zeigt sich nach dreiunddreißig Jahren rundum erfreut über den „Tapetenwechsel“, der auch die mediale Koproduktion weiter befeuert.

Frequenz: Zeitnah besserer Empfang in der Eifel garantiert

Impulse für Lokaljournalismus

Es war wie ein Weckruf... Als das GrenzEcho im Januar 2017 den von langer Hand vorbereiteten Einstieg bei RadioContact öffentlich machte, geriet die über und für Jahrzehnte scheinbar zementierte ostbelgische Medienlandschaft kurz in Schieflage. Als Regionalsender stets unabhängig, war RadioContact immer auch eine Plattform Platz für lokal-regionale Info, was „durch die Koproduktion mit dem GrenzEcho intensiviert wurde und weiter wird“, blickt André Goebels zufrieden auf die ersten zwölf Monate der „Koproduktion“ zurück. Im Laufe der Zeit seien O-Töne der Redakteure immer stärker in einzelne Sendungen

eingeflossen, vorrangig in „Wake up!“ in der Zeit von sechs bis zehn Uhr. Ein journalistischer Mehrwert, der noch intensiviert werden soll, etwa mit Blick auf die Fußball-WM in Russland, wo die GE-Sportredaktion morgens die Spiele vom Vortag bei Radio Contact nachbearbeiten wird. Kurzum: Das Angebot für die ostbelgischen Zuhörer wachse von Monat zu Monat, freut sich André Goebels auf die weitere Zusammenarbeit, „zumal die möglichen Synergien am Marktplatz noch längst nicht voll ausgeschöpft sind“. Wichtig sei aber im Moment zunächst einmal die verstärkte Präsenz der Print-Journalisten am Mikrofon, „wodurch

dem Hörer zu aktuellen News auch der passende Hintergrund geliefert werde - von lokal bis international“. Besonders im Online-Angebot gebe es „noch Luft nach oben“, ebenso im Inhalt wie in der Form. Eines von mehreren ehrgeizigen und zeitnahen Zielen, neben der konzeptionellen Arbeit an weiteren Sendeformaten und der musikalischen Ausrichtung. Und der Zuteilung neuer Frequenzen mit einer dann deutlich verbesserten Präsenz „on air“ in der Eifel. Am neuen Standort und in neuen Studios ein nächster zukunftsorientierter Schritt zur Stärkung und Vielfalt der lokaljournalistischen Kompetenz am Eupener Marktplatz.

Akklimatisierung: Journalistische Zusammenarbeit tut dem Produkt wie den Machern wirklich gut

Zwischen Radio und Zeitung längst noch nicht alles ausgereizt

Bekannte Stimme, neue Frequenz! So vor Jahresfrist eine Schlagzeile, als Radio Contact Ostbelgien NOW mit „Wake-up“ ein neues Programmschema lancierte. Mit einer Stimme am Mikrofon, die bis wenige Wochen zuvor noch morgens 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“. Seit sechs Wochen nun liegt ihr mediale Heimat als Moderatorin definitiv am Eupener Marktplatz, wo der Sender seit Anfang März seine neuen Studios betreibt. „Hinter uns al-

len liegen intensive berufliche Erfahrungen“, so die Moderatorin „im Rückspiegel“ auf das erste Jahr, „selbst wenn längst noch nicht alles ausgereizt ist“. Jedenfalls durchlebte sie „ein sehr aufregendes Jahr, mit vielen Höhen, aber auch etlichen Tiefen, aus denen wir uns aber gemeinsam wieder hoch gekrabbelt haben“. Vor allem die Tatsache, die Aachener Straße „endlich hinter uns gelassen“ zu haben, empfindet die gebürtige Eifelerin als Erleichterung. Gerade die ersten Wochen nach dem Umzug, „haben so richtig erahnen lassen, was alles zwischen einerseits Radio, andererseits Zeitung Print

und Online möglich ist“. Eine Zusammenarbeit, die „dem Produkt wie den Machern wirklich gut tut“. Es fühle sich rundum gut an, „vor allem weil wir nach einem Jahr mit richtiger Maloche angekommen sind“. Für sie selbst sei das „nicht ganz so einfach gewesen wie gedacht, nach fünfundzwanzig Jahren beim BRF in der Privatwirtschaft anzudocken“. Von daher habe es auch dieses eine Jahr zur Akklimatisierung gebraucht - „jedoch wissend um die reizvollen Perspektiven, die sich mit der Bündelung der Kräfte unter einem Dach aufturn würden“ (die u.a. in der Zwischenzeit in die ge-

meinsame Moderation der „Lokalrunde“ mündete). Denn was früher mitunter schon recht beschwerlich gewesen sei, „kann hier am Marktplatz deutlich einfacher angegangen werden“. Sicher habe jede Redaktion ihren eigenen Tagesablauf, „dennoch wirkt es bisher wie zwei Bausteine, die einfach passen“. Die Wege seien kürzer, die Nähe kreativer - „und das Ergebnis für den Hörer unglaublich vielschichtig und spannend“. Weshalb sie vor der GrenzEcho-Redaktion den Hut ziehe „für das professionelle Engagement, mit dem sie sich von Beginn an im Radio ein-bringt“.



Heike Verheggen erwartet weitere reizvolle Initiativen am Marktplatz, wie u.a. bereits bei der „Lokalrunde“.



**home & office
building** Belgium
Rauw & Partners S.A.

GEBÄUDEVERWALTUNG,
IMMOBILIENVERKAUF
IMMOBILIENVERMIETUNG
BAUTRÄGERSCHAFT

GÉRANCE
VENTE
LOCATION
PROMOTION IMMOBILIÈRE



VANESSA RAUW

+32 (0) 080/28 02 43
www.hob-immo.be



SCHMATZ & PARTNERS

SINCE 1927

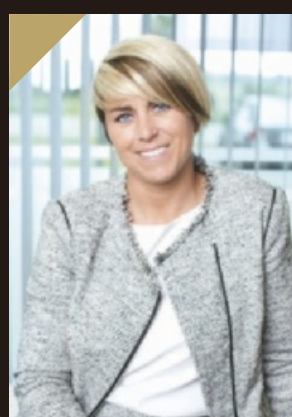
VERSICHERUNGEN
BANK- UND KREDITAGENT
AXA BANK

ASSURANCES
AGENT BANCAIRE ET
DE CRÉDIT AXA BANQUE



OLIVIER SCHMATZ

+32 (0)80 28 02 40
www.schmatz.be



CINDY FELTEN

+32 (0)80 28 02 40
www.schmatz.be



„Zusammenkommen ist ein Beginn,
zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“

{Henry Ford}

Malmedyer Strasse 97B • B-4780 St.Vith

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 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 sparten nahe 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 Arbeitgeberkammer“, die Jungunternehmer (heißt: unter vierzig Jahren) aus allen Berufszweigen zusammenführt - mit der rege genutzten Möglichkeit zu

Austausch, Information und Weiterbildung.

Ostbelgischer Vorsitz zum runden Jubiläum

Vorsitzender der Konföderation ist seit zwei Jahren Frank Ganser von der Heinz Ganser AG in Eupen, der auf Michel Schwanen vom gleichnamigen Schreinereibetrieb in Thimister folgte und das Mandat bis nächstes Jahr ausüben wird. Und somit auch zum dann fälligen hundertsten Geburtstag

des Interessenverbandes „am Ruder“ ist. 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 Chaineux, unweit der Autobahn, wo die Kon-

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

Gerade beim Start in die Selbstständigkeit ist die Konföderation ein wertvoller Partner mit fachlicher Hilfestellung. Die Liste der Hürden, die ein Betrieb zum Start nehmen muss, ist lang - angefangen beim Eintrag am Unternehmensschalter bis hin zu Anfrage 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 meistern gilt. Gesetzesänderungen, Personalausbau, Zertifizierungen, Genehmigungsprozeduren 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 Handwerksgattungen 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 Chaineux sieben zweisprachige Personen betraut, die unter der Koordination von Direktor Paul-Philipp Hick auf anfallende Fragen eine Antwort wissen oder aber zeitnah eine Antwort sucheb. Hinzu kommt u.a. die Organisation von Fachkonferenzen, die Herausgabe von Dokumentation, das Arrangement eines juristischen Dienstes 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 Charneux vorsteht. Monatliche Treffen, stets am dritten Donnerstag, führen die Damen am Verbandssitz in Chaineux zusammen, wo über mal allgemeine, mal drängende Anliegen ausgetauscht wird.



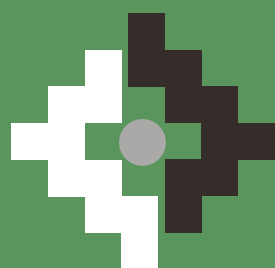
www.baukammer.be



Seit drei Jahren konzentriert die Konföderation Baufach alle wichtigen Dienstleistungen für die rund siebenhundert Mitglieder am Standort in Chaineux. Foto: Konföderation

Bauen ist Vertrauenssache!

Bei unseren Mitgliedern sind Sie **in den richtigen Händen** wenn Sie Wert legen auf Qualität, fachkompetente Beratung und Begleitung.



**Konföderation
Baufach**
Verviers - Eupen - St.Vith

Avenue du Parc, 42 4650 Chaineux
Tel.: 087/29 10 60 – Fax: 087/29 10 66
verviers@confederationconstruction.be
www.confederationconstruction.be/verviers

Home & Office Building HOB: In zweieinhalb Jahren zu einem vielseitigen „Player“ auf dem regionalen Markt

Ein Akteur beiderseits der Grenze



Der Immobilienmarkt macht nicht an Grenzen halt. Eine Erfahrung, mit der Home & Office Building (kurz HOB) sicher nicht alleine da steht. Vor allem im Eupener Land wandeln Promotoren und Makler schon lange entlang von Landes- und Sprachgrenzen.

Neben anderen ist auch HOB beiderseits der Landesgrenze tätig, konnte in knapp dreijähriger Tätigkeit nicht nur seinen Standort im Norden Luxemburgs festigen, sondern sein Netzwerk ebenfalls über weite Teile der Eifel ausdehnen - namentlich über die HOB-Mitgründerin und Direktorin Kathleen Gross aus Born. In der Zwischenzeit hat das Unternehmen aber ebenfalls eine eigene Gesellschaft auf belgischem Grund und Boden gegründet, HOB Belgium, wo die Fäden bei Vanessa Rauw aus Büllingen zusammenlaufen. Eine ausgebildete Maklerin, die aus ihrer bisherigen nebenberuflichen Tätigkeit bestens mit den Eigenheiten des Eifeler Immobilienmarktes vertraut ist.



In Weiswampach, am Ortsausgang Richtung Heinerscheid, tritt der Wohnkomplex „Espace Horizon“ in seine zweite Phase - mit 21 Büroflächen und 41 Appartements, verteilt auf vier Residenzen. Fotos: Betrieb

HINTERGRUND

Sechs Partner in einem Verbund

Bei der Immobilienmesse in St.Vith möchte HOB als noch recht junges Unternehmen auf dem regionalen Markt eine breitest mögliche Klientel ansprechen, vor allem da HOB Luxemburg mehrere attraktive Projekte beiderseits der Grenze betreut respektive in Angriff nimmt. Home & Office Building, vor zweieinhalb Jahren von Kathleen Gross, Marc Bingen sowie Nico und Olivier Schilling gegründet, ist einer von mittlerweile sechs Partnern „im Verbund“, heißt: sechs Unternehmen, die in Sachen Versicherungen, Finanzierung und Immobilien (Bau, Verkauf, Vermittlung, Verwaltung) alle Bereiche in grenzübergreifender Synergie abdecken. Zu Schmatz & Partners, Home & Office Building Luxemburg, mgh-Immo und Schilling Bau stießen vor kurzem die neu gegründete Bauträgergesellschaft Weerts Real Estate Luxembourg AG sowie HOB Belgium unter dem Impuls von Vanessa Rauw. Beheimatet ist HOB im frisch eröffneten „Espace Horizon“ am Ortsausgang von Weiswampach, Richtung Heinerscheid. Der belgische Sitz befindet sich unter einem Dach mit Schmatz & Partners in der oberen Malmedyer Straße in St.Vith.



Unterschiede in der Mentalität

Und ohne tief schürfende Kenntnis der teils recht unterschiedlichen Mentalitäten beiderseits der Grenze läuft nur wenig in diesem sensiblen Geschäft. Bei HOB ist der Fokus vornehmlich auf die Bauträgerschaft und Vermittlung (Verkauf/Vermietung) von Wohneinheiten ausgerichtet, mit einem Verkaufsbüro in Weiswampach und einem Entwicklungsbüro in Wemperhardt. Doch dank des Verbundes mit fünf weiteren leistungsstarken Partnern in ihrem jeweiligen Segment kann das Unternehmen auch eigene Projekte passgenau aus einer Hand

anbieten. „Unsere Philosophie ist recht einfach“, so Marc Bingen. „Jeder macht das, was er gut kann. Und ist zugleich von Partnern umgeben, die strukturell zu ihm passen und in ihrem Fach über Erfahrung und Professionalität verfügen.“ Das vorrangig Augenmerk von HOB gilt in naher Zukunft zwei Projekten in Grenznähe... - auf Luxemburger Seite. Unmittelbar am Kreisverkehr in Wemperhardt entsteht die Residenz „Nick Arth“ an Stelle eines baufälligen Bauernhofes. Nicht nur eine Standortaufwertung, sondern - abgesehen vom Erdgeschoss mit Büro- oder Geschäftsräumen - äußerst attraktiver Wohnraum in 18 Appartements, hierunter die beiden Penthousewohnungen mit großer Terrasse. In Weiswam-

pach, „Om Knupp“ entsteht neben dem aktuellen „Espace Horizon“ ein zweiter Komplex selben Namens mit vier eigenständigen Wohnblocks und insgesamt 62 Einheiten, hierunter knapp ein Drittel als Büro oder Geschäft im Erdgeschoss. Ein Projekt, von dem über zwei Wohnblocks veräußert sind.

„An den Linden“ und „Dell Quartier“

Aktuell beschränkt sich die Aktivität von HOB in Belgien auf Verkauf und Vermietung. Und trotz einiger interessanter Standortoptionen seien zeitnah keine eigenen Projekte ins Auge gefasst, so Marc Bingen.

Ausweiten will die Gesellschaft dagegen die Gebäudeverwaltung, eine Nische, die sich gerade in Ostbelgien auftut, wie Maklerin Vanessa Rauw weiß - und wofür sie die erforderlichen Diplome vorweisen kann. Erfolgreich ist HOB derzeit in der Residenz „An den Linden“ in St.Vith, wo von sechs Appartements vier einen Käufer gefunden haben (zuzüglich zwei Büro- oder Geschäftsflächen im Erdgeschoss). Hinzu kommt ein weiteres Objekt in St.Vith, dessen Vermarktung in der Verantwortung von HOB Belgium liegt - das „Dell Quartier“, das in der Malmedyer Straße, am Friedensplatz, seiner Fertigstellung entgegengeht. Es bietet Raum für zwei ebenerdige Geschäftsflächen (noch nicht vergeben), achtzehn Wohnungen

(sieben frei) und ein separates Haus (gleichfalls verkauft). Alle Appartements (bis zu drei Schlafzimmern) verfügen, bei einer Fläche zwischen 85 und 111 Quadratmetern, zusätzlich über Terrasse oder Balkon. Kurzum: Das von HOB verwaltete Portfolio in St.Vith ist ebenso vielfältig wie attraktiv, besticht nicht allein durch seine hochwertige bauliche Umsetzung, sondern ebenso durch seine zentrale Lage respektive Anbindung.

NACHGEFRAGT BEI ...

Stets auch ein Stück gelebte Geschichte

ImmoVara... Bisher in der Gegend vielleicht noch recht wenig bekannt, wenngleich sich hinter dieser Geschäftsbezeichnung eine tief vor Ort verwurzelte Eifelerin verbirgt: Vanessa Rauw aus Büllingen, Mitte dreißig und ausgebildete Bankkauffrau und Versicherungsmaklerin.

In der Zwischenzeit hat sie ebenfalls ihre Aggregation als Immobilienmaklerin - als Ergebnis eines dreijährigen Fachstudiums in Abendkursen in Verviers, mit nachfolgendem Praktikum und diversen Prüfungen vor der IPI, dem Institut Professionnel des Agents Immobiliers. Sie habe seit jeher reges Interesse für Immobilien bekundet, „immerhin ist eine Immobilie unser aller Lebensmittelpunkt“. Nicht zu vergessen, dass in jeder Immobilie, gleich welcher Art, „stets auch ein Stück gelebte Geschichte steckt“. Weshalb sie auch in der alten Bausubstanz in der Eifel eine hohe kulturhistorische Wertigkeit sieht und ihre Zeit und Energie u.a. in die Projektarbeit der Ländlichen Entwicklung in ihrer Gemeinde einbringt. Als Maklerin ist Vanessa Rauw nebenberuflich tätig, in engem gewerblichen Schulterschluss mit dem Team von

HOB Belgium. Mit dieser vor kurzem gegründeten Gesellschaft betreut sie einzig ostbelgische Projekte, hierunter mit dem „Dell Quartier“ auch eine neue Residenz in St.Vith - „neben meinem bestehenden Kundenkreis, den ich mir in den letzten Jahren so nach und nach aufgebaut habe“.



Vanessa Rauw, ImmoVara und HOB Belgium.

Und da gilt das Interesse nicht allein Residenzen, wie sie betont. „HOB deckt das gesamte Spektrum ab, von Grundstücken bis zu Wohnhäusern jeder Art und jeden Alters quer durch die Eifel.“ Für eine Tätigkeit als Maklerin in der Eifel spreche „allein schon unsere Lebensqualität, die auf den Immobilienmarkt abfährt - mit meist hochwertigen Objekten, nicht selten in interessanter Lage und oft mit reichlich Grün“. Ein Plädoyer, aus dem unüberhörbar das „Eifeler Mädchen“ spricht.



Moderne, attraktive Wohnungen stehen im Moment in St.Vith, an den beiden Stadtenden, wenngleich in zentrale Lage, zum Verkauf, so in den Residenzen „An den Linden“ (im Süden, links) und „Dell Quartier“ (im Norden).



„Nick Arth“, der Name der neuen Residenz am Kreisverkehr Wemperhardt, erinnert an einen früheren ortsbekannten Bewohner des alten Bauernhofes. Hier entstehen 18 Wohnungen (hierunter zwei Penthouse) und vier Geschäftsflächen.

Schatz & Partners: Mehr als Feuer, Haftpflicht, Unfall, Auto - Komplettpaket aus einer Hand

Breiter Service für Bankkunden

Frisch, kreativ, dynamisch... So drei Attribute, die sich das St.Vither Traditionsunternehmen Schmatz & Partners über mittlerweile neun Jahrzehnte bewahren konnte. Und die auch die enge Partnerschaft mit weiteren Anbietern „unter einem Dach“ kennzeichnen.

Heute steht die vierte Generation in der Verantwortung - seit dem Jahre 2004 in der Person von Olivier Schmatz, der als Partner außerhalb der Familie 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 aus ab. Gegründet im Herbst 2015, stieß die Firma Home & Office Building (kurz: HOB) aus Luxemburg vor Jahresfrist zur Gruppe, jedoch einzig als Geschäftspartner, nicht als Aktionär. Womit das Portfolio um das Segment Immobilien erweitert wurde, konkret: Bauträger, Investor, Promoter, Verkauf/Kauf, Vermietung und Verwaltung von Wohneinheiten.

Maßgeschneidert aus einer Hand

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 Immobilienpromoter nicht passend wäre. Jedenfalls bietet die Bündelung der Kräfte unter den vier leistungsstarken Partnern dem Verbraucher am Betriebssitz in der oberen Malmedyer Straße in St.Vith (wie auch an der ge-

meinsamen Adresse in Weiswampach, im Büro- und Wohnkomplex „Espace Horizon“ aus dem HOB-Portfolio) „maßgeschneiderte Lösung aus einer Hand“ - gemäß der bewährten Firmenphilosophie, „mit unserer Dienstleistung möglichst nah am Kunden zu sein“.

Die langjährige Erfahrung von Schmatz & Partners ermöglicht es, die tatsächlichen Bedürfnisse des Kunden realitätsnah auszuloten, weiß Olivier Schmatz. Ausgerichtet an der Frage: „Wie können wir für den Konsumenten am besten vorbeugen und vorsorgen?“

Ein zunehmend wichtigeres Standbein ist die Dienstleistung im Bankwesen geworden, die Schmatz & Partners als AXA Bank an den Standorten in St.Vith und Eynatten anbietet. Hier gilt gleichfalls der Grund-

satz „Nah am Kunden“, wie Cindy Felten unterstreicht. So erfuhr die Niederlassung in Eynatten zuletzt eine weitere Stärkung durch die Synergien mit Raeren. „Sicher zunächst einmal eine Optimierung der Strukturen, die aber die Kundennähe weiter wahrt - durch die verkehrstechnische günstige Lage im Ortskern ebenso wie durch die interessanten Öffnungszeiten.“

Immobilienwerb lohnende Alternative

Beiderseits, in St.Vith und in Eynatten, profitieren die Bankkunden von vielschichtigen, sachkundigen und professionellen Leistungsspektrum der

AXA Bank. Von Nutzen ist unbestritten die Verzahnung unter einem gemeinsamen Dach und die konkrete Nähe zum erfahrenen Versicherungsprofi, dessen hauseigene Juristen bei einer Hypothek für Neubau/Renovierung oder beim Kauf/Verkauf einer Immobilie „quasi auf Zuruf“ mit Rat und Tat zur Seite stehen können.

Nicht zu vergessen die wertvolle Hilfestellung durch die enge Kooperation mit „Home & Office Building“, wodurch das Unternehmen seinen Bankkunden ergänzende Dienstleistungen anbieten kann, so interessante Immobilienobjekte oder präzise Immobilienbewertung, nennt Cindy Felten einige Vorzüge der strukturellen Partnerschaft. „Gerade da Immobilien-erwerb derzeit eine lohnende Alternative zu den klassischen

Bankprodukten oder Anlageformen darstellt, sehen viele hierin ein nicht zu unterschätzendes Plus.“

Und Olivier Schmatz verweist auf die (moralische) Verpflichtung als Versicherungsmakler, „meinem Kunden nach bestem Wissen aus unseren Angeboten das passendste Paket für ihn und seine Familie zu schnüren, etwa mit Blick auf das spätere Studium seiner Kinder.“ Zu einem Preis, der im vernünftigen Verhältnis stehe zwischen Aufwand und Ertrag.

NACHGEFRAGT BEI ...

Wert der Dienstleistung einfache Rechenübung

Seit mittlerweile achtzehn Jahren hat das Bankwesen einen Platz im Portfolio von Schmatz & Partners. „Ein Geschäftsweig, der seither beständig an Bedeutung gewonnen hat“, betont Cindy Felten, die seit dem Jahre 1994 im Unternehmen arbeitet und in der Zwischenzeit das Bankwesen in Eigenverantwortung betreut. Die Kundschaft komme vorrangig aus dem Privaten, zuletzt habe aber auch das Interesse von Geschäftsseite erkennbar angezogen.

Als Stärke erachtet sie „die tägliche Schaltertätigkeit, die viele Leute schätzen“. Der persönliche Kontakt sei den Kunden überaus wichtig - und zwar in all seinen Anliegen, vom einfachen Bankvorgang bis zum Kreditgespräch.

Derzeit sind auch bei AXA Bank Bau- und Wohnkredite (hierunter nicht wenige Anfragen für Um- und Ausbau respektive Renovierung) „eines der vorrangigen Geschäfte“, vor allem da eine behutsame Zinserhöhung in absehbarer Zeit nicht gänzlich auszuschließen sei. „Hier bedienen wir das gesamte Spektrum - vom Kauf eines Grundstücks bis zum Erwerb eines Appartements“. Jedenfalls bleibe in Ostbelgien der Immobilienmarkt eine interessante Inves-

titionsplattform, so Cindy Felten, wie auch die rege Bautätigkeit in St.Vith belege.

Stark sei AXA Bank gerade auch bei jüngeren Kunden. Ein Grund könne durchaus darin liegen, dass die Bank weiter-



Cindy Felten, AXA Bank bei Schmatz & Partners.

hin Kreditlinien bis zu hundert Prozent gewährt, heißt: Berufseinsteiger oder Paare etwa müssen bei einem Kreditantrag kein Eigenkapital „in der Hinterhand haben“, unterstreicht Cindy Felten. Eigenmittel müssen einzig zur Deckung der so genannten Notargebühren aufgewandt werden. Zudem sei es so, dass die bei Krediten gängigen Versicherungen oft über Schmatz & Partners getätigt werden. „Was die Kunden ausdrücklich begrüßen. Denn der Wert einer Dienstleistung aus einer (Versicherungsmakler)hand ist eine einfache Rechenübung.“



HINTERGRUND Am Anfang war ein Blitzeinschlag

Es liegen bewegte Zeiten hinter dem Unternehmen Schmatz, in dem vor über 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.



Im Vorjahr feierte Schmatz & Partners neunzigsten Geburtstag. Ein Eifeler Traditionsunternehmen, dessen Personal seit jeher für eine hohe Dienstleistung nah am Kunden steht.

Fotos: Betrieb



Am Betriebssitz in der oberen Malmedyer Straße laufen die organisatorischen Fäden des Unternehmens zusammen, hierunter auch die tägliche Schaltertätigkeit der AXA Bank.



Alphons und Olivier Schmatz, die dritte und vierte Generation eines Versicherungsbüros, das gerade auch jungen Kunden ein schlüssiges, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Paket schnürt.

Trevi Vanhoudt: Seit über dreißig Jahren eine bewährte Adresse beiderseits des Hohen Venns

Leibrente vielfach unterschätzt

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 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 drei aus der Familie) zu einem wertvollen „Globalplayer“ im Raum zwischen Maastricht und Burg-Reuland, Kelmis und Spa geworden ist. Und ein Blick auf die zahlreichen Verkaufsschilder mit dem Trevi-Logo in der Region und an den unterschiedlichsten Gebäuden unterstreicht das hohe Vertrauen, das die Kundschaft der kleinen, aber feinen Agentur entgegenbringt (die von einem Büro in Büllingen aus verstärkt auch die Immobilienbelange in der Eifel und Malmédier Wallonie abdeckt).

Der Wunsch nach den eigenen vier Wänden ist in unserem Lande ungebrochen stark ausgeprägt - „und ganz besonders im Osten Belgiens“, weiß Franz Vanhoudt. Die Grenznähe sei



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

„zweifelloso ein Vorteil, eröffne für Verkäufer wie Käufer interessante Perspektiven“.

Recht komplexe Formel erkennbar entstaubt

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

send 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 den gesamten Prozess orientiert - von der ehrlichen, markt- und lagebezogenen Abschätzung über den Austausch zur Aufwertung des Objektes.

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 wollen, um geeignete Mieter zu suchen.

„Unser Büro macht sich vor jedem Abschluss immer selbst ein Bild vom künftigen Mieter, inklusive Prüfung seiner Zahlungsfähigkeit. Nur auf diese Weise können wir uns das Vertrauen unserer Kunden langfristig sichern.“

In der Fokus rückt, so die Erfahrung von Trevi, zunehmend die Leibrente, „nach wie vor eine unterschätzte Alternative

auf dem Immobilienmarkt“, wie Franz Vanhoudt unterstreicht. Auch dank „Trevi Viager“, das dank eines zukunftsorientierten Konzeptes die bis dato recht komplexe und wenig bekannte Formel der Leibrente erkennbar entstaubt habe.

Garantierte Transparenz in aller Vertraulichkeit

„Die hier tätigen Trevi-Fachleute zeichnen sich nicht nur durch ihre umfassende, präzise Information aus, sondern ebenso durch ihre unumgängliche menschliche Sensibilität.“ Für Franz Vanhoudt „der Grundstein für eine Win/Win-Transaktion“. Der Erwerb einer Immobilie mittels Leibrente („viager“) habe manche Vorzüge. „Der Erwerb setzt kein großes Startkapital voraus, umgeht den üblichen Hypothekendarlehenslauf und generiert ein langfristiges Vermögen für sich selbst und die Nachkommen.“ Und für diese Option bietet Trevi einen Rundum-Service „mit objektiver Abschätzung und garantierter Transparenz zu allen Fakten“.

Franz Vanhoudt verweist zudem mit Nachdruck auf die enge Beratung und Begleitung durch „Trevi Patrimonial“ - „ein seit langem bewährter und fachkundiger Partner, der dank seiner Erfahrung die Transaktion in der gewünschten Vertraulichkeit und Diskretion zum Erfolg führt“.



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 - „TreviGroup ist der Rolls-Royce in der Branche und findet für jeden Geschmack und jedes Portemonnaie das passende Objekt zu Kauf oder Miete“.

www.immovanhoudt.be

Zu gewinnen bei



Samstag, 28. April 2018 (20.00 Uhr)

SAM SMITH THE TRILL OF ALL IT

Oscar-Preisträger für den besten Filmsong 2016
„Writing's on the Wall“ aus „James Bond 007: Spectre“

Einziges Konzert in NRW

LANXESS arena

In Ko-Produktion mit

DIRK BECKER ENTERTAINMENT

DREI MAL ZWEI KARTEN ZU GEWINNEN!

Exklusiv für die Besucher der Immobilienmesse in St.Vith.
Einfach reinschauen... am 21. und 22. April 2018 im Triangel.



Elsen AG: Immobiliengeschäfte haben vor allem in den letzten zehn Jahren stark angezogen

Standbein Immobilienpromotion

Das Unternehmen Elsen & Söhne AG ist seit sieben Jahrzehnten eine feste Größe am regionalen Bau- markt. Wertschätzung genießt es vor allem dank seiner kenntnisreichen Erfahrung in den Bereichen Hoch- und Tiefbau, die auf echter Familientradition fußt.

Zunehmend bekannter ist ebenfalls ein zweiter Aspekt der gewerblichen Tätigkeit. Auch im Segment Bauträgerschaft kann Elsen AG mit beachtlichem Fachwissen überzeugen, das sich in der Zwischenzeit an zahlreichen Residenzen in Ostbelgien und der nahen Wallonie ablesen lässt. „Wir bieten hier ein umfangreiches Leistungsspektrum - von der ersten Planung bis zur fristgerechten Übergabe“, so René Niessen. Vor allem weiß das Unternehmen präzise, welche Anforderungen der Immobilienmarkt heute stellt. „So entsprechen unsere Objekte stets den aktuellen Standards im energetischen Bereich.“



Zu den Projekten, die Elsen AG zeitnah umsetzt, gehört in Amel die „Residenz Wittenhof“, im Ortskern, unweit des Rathauses, wo neun Appartements entstehen und bereits etliche Anfragen vorliegen).
Fotos: Betrieb

Allen Initiativen offen gegenüber

Tätig ist Elsen AG in der Immobilienpromotion vornehmlich in (Ost)belgien, im Norden Luxemburgs und in der Malmédier Wallonie - teils in Eigenregie, teils mit bewährten Partnern aus der Branche, so etwa EU Immobilien aus Eupen oder Pierre&Nature aus Weiswampach. „Wir kaufen wahlweise attraktive Grundstücke oder ältere Gebäude auf und entwickeln sie architektonisch und konzeptionell zu echten Schmuckstücken.“

Freilich steht Elsen AG allen Initiativen, die an den Betrieb herangetragen werden, offen gegenüber. Es gebe keinen geschlossenen Kreis, unterstreicht René Niessen. Sicher sei die Zusammenarbeit mit den beiden

vorgenannten Immobilienagentur intensiver als mit anderen, „aber wir hören uns jeden Vorschlag genau an, ganz gleich von welcher Seite er kommt“. So gibt es auch immer wieder zeitweilige Zusammenschlüsse mit privaten Promotoren oder aber mit anderen Bau- firmen (wie etwa bei der gemeinsamen Erschließung einer Parzellierung am Eichenberg in Eupen). In der Zwischenzeit nimmt die Immobilienpromotion etwa sechzig Prozent der unternehmerischen Tätigkeit in Anspruch, wie der zuständige Mitarbeiter erläutert, davon wiederum dreißig Prozent in Luxemburg.

Zahlreiche Arbeiten führt das Heppenbacher Unternehmen dank seiner kompetenten Mitarbeiter selbst durch: Abbruch,

Erdbewegungen oder Rohbau werden in eigener Verantwortung abgewickelt. „Für die übrigen Arbeiten greifen wir auf langjährige, erprobte Subunternehmer zurück, die uns im Laufe der Zeit durch ihre hochwertige Arbeit und organisatorische Flexibilität stets überzeugt haben.“

Tätigkeitsfeld zuletzt beständig ausgedehnt

Im „gängigen“ Betrieb (also außerhalb der Immobilienpromotion) arbeitet Elsen AG ebenso für Privatkunden wie für Unternehmen oder aber öffentliche Institutionen und Auftraggeber. In diesem Rahmen verfügt das Unternehmen über

die Zulassungen für die Kategorien C (Tiefbau) und D (Hochbau), Klasse 6.

Im Hochbau ist das Leistungsspektrum sehr vielschichtig, „neben der fach- und termingerechten, Ausführung legen wir ebenfalls Wert auf persönliche Begleitung“, so Julian Elsen. Oder anders ausgedrückt: „Wir denken mit. Dank unserer Erfahrung, Sachkenntnis und Ausrüstung bieten wir Bauherren einen echten Mehrwert. Optimale Planung, schnelle Arbeitsabläufe und Flexibilität wissen unsere zufriedenen Kunden ebenfalls zu schätzen. Beim Tiefbau kann Elsen AG vor allem auf einen modernen Maschinenpark setzen, „ein Plus, das uns für sämtliche Auftraggeber interessant macht“. Hinzu kommen aber gleichfalls private und gewerb-

liche Aufträge, besonders in den Bereichen Straßenbau, Abbruch und Parzellierung. „

Sein Personal rekrutiert Elsen AG in ganz Ostbelgien, vorrangig natürlich aus der Eifel, aber ebenso im Eupener Land, wo das Unternehmen ja ebenfalls sehr rege ist. Hinzu kommen Beschäftigte aus dem Raum Gouvvy/Vielsalm, also in relativer Nähe zu Luxemburg, wo das Unternehmen eine Firma mit Sitz in Weiswampach unterhält (mit mehreren Facharbeitern).

NACHGEFRAGT BEI ...

In Eigenregie oder oft und gerne mit Partnern

Anfang fünfzig, betreut René Niessen bei Elsen AG seit rund fünfzehn Jahren die Immobilienbranche, nachdem er in den zwei Jahrzehnten zuvor quasi alle Funktionen in der Unternehmensverwaltung durchlaufen hat - vom Einkauf/Verkauf bis hin zur Baustellenleitung.

Die Entwicklung sei schon beachtlich, wenn er dreißig Jahre zurückblicke, als er selbst bei Elsen AG begonnen habe. „Damals machte diese Sparte gerade mal ein Fünftel der Tätigkeit aus. Doch gerade im letzten Jahrzehnt ist die Immobilienpromotion zu einem wichtigen Standbein geworden.“ Auch oder gerade weil immer mehr Interessenten dem Unternehmen ihre Ideen unterbreiten. Heute gebe es drei Module bei der Promotion. „Wir treten durchaus weiter als autonomer Bauträger auf, daneben agieren wir oft und gerne mit bewährten Agenturen aus der Immobilienbranche oder aber mit gewerblichen Partnern, die ein ganz konkretes Projekt umsetzen möchten.“

Ein Plus sieht René Niessen im Rückgriff auf das eigene Bauunternehmen, das eine große Nähe zum Kunden sichere. „Wir kümmern uns halt nicht nur um die kommerzielle



HINTERGRUND

Siebzig Jahre im Bauwesen

Die Gründung der Elsen & Söhne AG geht auf die ersten Nachkriegsjahre zurück. Den Grundstein des fest in Heppenbach verwurzelten Bauunternehmens legte im Jahre 1948 Joseph Elsen, heute steht beim bewährten und expandierenden Familienunternehmen die dritte Generation in der Verantwortung - weiterhin dem Vermächtnis der Gründer verpflichtet. Seit nunmehr genau siebzig Jahren steht die Kundenzufriedenheit ganz oben auf der betriebsinternen Werteskala. „Wir wissen um die hohen Erwartungen unserer Auftraggeber, deren Ansprüche uns Verpflichtung sind“, so Julian Elsen. Ein besonderes Augenmerk gilt von daher der Qualität der Baustoffe und der kontinuierlichen Investitionen in den Maschinenpark. „Auch legen wir großen Wert auf die ständige Aus- und Weiterbildung unseres Personals, derzeit knapp sechzig Beschäftigte in der Elsen-Gruppe, um beständig höchste Standards gewährleisten zu können.“ Optimale Planung, zügige Arbeitsabläufe und terminliche Flexibilität sind bei Elsen AG unbedingter Maßstab und sichern dem Unternehmen seit langem überaus attraktive und repräsentative Aufträge.



www.elsenag.com



In Weismes entsteht auf der Anhöhe oberhalb des GAM-Tonstudios in Zusammenhang mit einer Parzellierung ein modernes Appartementgebäude, dessen zehn Wohnungen einen Panoramablick garantieren.



Im Hoch- und Tiefbau kann Elsen AG auf eine lange Erfahrung und Kompetenz zurückblicken, wird vor allem auch von öffentlicher Seite für seine fach- und termingerechte Arbeit für Großprojekte geschätzt.

EuroImmobilien: Kunde sucht weiter städtische Wohnqualität mit umfassendem Dienstleistungsangebot

Jeder Interessent ist ein Juwel

„Es boomt weiter, vor allem da die Leute heute wieder verstärkt die Investition in ein Immobilienobjekt als sinnvolle Geldanlage erachten. Die Masse an Appartements ist weiter stabil, auch wenn die Preise sicher nicht mehr beliebig steigen.“

Zwei, drei treffende Erkenntnisse aus dem Munde eines Mannes, der es wissen muss. Immerhin ist Bruno Creutz seit rund dreißig Jahren in der Bau- und Immobilienbranche tätig und gleichermaßen seitens Verkäufer und Käufer als professioneller Makler mit einem weitverzweigten Netzwerk geschätzt. Früher habe der Fokus sicherlich stärker auf dem Baugewerbe gelegen, heute dagegen eher auf Immobilien, Projekten, Umbau... Die Planung von Mehrfamilienhäusern (als Bauträger und/oder Promoter) gehört weiterhin zum Portfolio als Bauunternehmen, „jedoch in überschaubarer Größe“, so Bruno Creutz.

Unbestritten ist die Erkenntnis, dass das Angebot an Appartements weiter konstant sei - bei einer gleichzeitig überschaubaren Preissteigerung. Gerade in Eupen sei die verfügbare Quadratmeterzahl in Residenzen (Appartements) und Reihenhäusern den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. „Und meines Wissens nach ist die Situation in St.Vith und Malmedy nicht viel anders - beide Städte haben stark nach-



Bruno Creutz ist seit drei Jahrzehnten im Immobilienwesen tätig. Mit Sabine Herren und Martina Breuer kann er die gesamte Dienstleistungspalette abdecken. Foto: Betrieb

gezogen.“ Der Grund liegt auf der Hand: „Die Zentrumsfunktion wird wieder zunehmend wichtiger.“

Zentrumsfunktion bleibt ein Trumpf

Kurzum: Die Leute zieht es wieder stärker zur Stadt. Oder aber an jene Standorte, die im weitesten Sinne die strukturellen Voraussetzungen eines urbanen Umfeldes oder einer Zentrumsfunktion mit sich bringen. Und da nennt Bruno

Creutz etwa Eynatten, „in meinen Augen einer jener Orte, wo der potenzielle Käufer alles in Reichweite findet, neben der verkehrstechnischen Lage auch die notwendige Infrastruktur und die gewünschten Dienstleistungen auf engstem Raum.“ Der Dorfkern habe durchaus Charme und Vielfalt, vor allem aber seien die kurzen Wege wichtige Argumente, die immer stärker greifen, weiß der Immobilienmakler.

Sein primäres Terrain ist die Provinz Lüttich - mit Schwerpunkt Eupen und Umland. Wichtig sei grundsätzlich das Netzwerk, das sich ein Immo-

liemakler im Laufe der Jahrzehnte aufgebaut hat. „Aktuell sind drei Projekte recht weit fortgeschritten, in Umsetzung respektive Verkauf, in der Summe rund hundert Wohneinheiten, konkret: zwei in Eupen (mit regem Zuspruch für die „Eupener Wiesen“ in Kettenis) und eine in Malmedy (Residenz „Lebierre“), ferner kleinere Projekte im Eupener Land. Die vor allem auf unserem langjährigen Netzwerk fußen.“

Es sei nun mal unerlässlich, nah am Markt zu sein. Und nicht den ganzen Tag über am Schreibtisch hinterm Laptop verharren. „Ich mische mich

hier in Eupen ständig unter die Leute, woraus sich unweigerlich Kontakte ergeben.“ Das sei eine Wechselwirkung, die Informationen generiere. Entscheidend sei, die einzelnen Vorstellungen auszuloten. Was braucht der Verbraucher, was der Investor? „Das weiß ich aber nur, wenn ich die Hand nah am Puls der Zeit(genossen) habe.“

Wichtige Erfahrungen aus dem Baugewerbe

Zudem liege sein Hauptaugenmerk auf einem festen Kundenkreis. „Wieso soll ich neuen Kunden hinterherlaufen, wenn die Stammkunden meine Leistungen weiterhin benötigen und schätzen.“ Konkret: „Der eine kauft, der andere verkauft. Wer kauft, will nachfolgend um- oder ausbauen. Oder wer kauft, will vermieten.“ Das Ergebnis sei ein Netzwerk, vielfach entstanden durch persönliche Kontakte, „die wir über die Jahre aufgebaut haben und weiterhin pflegen“.

Dank der beiden Standbeine könne EuroImmobilien „letztlich auf alle Anfragen eine passende Dienstleistung anbieten“, so Verkauf/Kauf, Mietraum schaffen und/oder verkaufen, Renovierung, Energiepässe... „Wir kennen das Baugeschäft aus eigener Erfahrung. Von daher können wir schlüssig sagen, was bei Umbauten geht und was nicht.“



HINTERGRUND

Ansprechpartner bei allen Fragen

Seit drei Jahrzehnten ist Bruno Creutz im Immobilienwesen tätig, heißt: Bau und Makler. Ein Geschäft, das er seit rund einem Vierteljahrhundert selbstständig betreibt - und dabei alle Segmente in der Branche abdeckt, heißt: Vermittlung (Kauf- und Mietobjekte sowie Grundstücke), Hausbau, Um- und Ausbau, Kauf und Verkauf, Renovierung, Außenanlagen. Ein breites Spektrum, in das vor allem die langjährige Erfahrung im Baugewerbe einfließt. Mit anderen Worten: Bruno Creutz (im Team mit Sabine Herren und Martina Breuer) verkauft und vermietet Immobilien und kombiniert diese Tätigkeit mit allen Leistungen eines Bauunternehmens. Ein Plus ist hierbei unbestritten die sachkundige Beratung und der umfassende Service auf beiden Geschäftsfeldern. Hinzu kommt am Standort an der unteren Bergstraße die beständige ausgeweitete Kompetenz in Finanz- und Energiefragen (so etwa Prämien- oder Zuschussmodalitäten).



www.euroimmobilienbau.be

REFERATE

SAAL 1

immobilien MESSE OSTBELGIEN

ALLES RUND UM
HAUS & GARTEN

„Die neuesten Entwicklungen in Bezug auf den Immobilienkauf und -verkauf.“

Referent: Notariat Gido Schür

Am 21. April 2018,
um 16.00 Uhr
Am 22. April 2018,
um 16.00 Uhr

„Wird die neue Gesetzgebung vom 01.07.18 die Baueigenleistung unmöglich machen?“

Referent: Olivier Schmatz

Am 21. April 2018,
um 15.00 Uhr

„Umbau und Renovierung – Die Stärken eines Altbaus gekonnt nutzen.“

Referentin: Marianka Lesser
(WFG Ostbelgien)

Am 22. April 2018,
um 15.00 Uhr

Hotiba PGmbH: Moderner Maschinenpark, reiche Erfahrung und innovative Philosophie

„Big Player“ bei Klärsystemen

Groß und bekannt geworden ist das Unternehmen Hotiba PGmbH im Bereich Rohbau von Wohnhäusern und Geschäftsgebäuden. Nach und nach haben die vier Brüder Pfeiffer ihre Tätigkeit jedoch auf alle Bereiche des Bau-fachs aus-ge-wei-tet.

Heute besticht das Unter-nehmen mit Sitz in Herresbach (wo es auch als Familienbetrieb entstanden ist) ebenso durch Vielseitigkeit wie durch Quali-tät. Ein modernen Maschinen-park, ein reicher Erfahrungs-schatz, eine umfassende Be-ra-tung und eine innovative Phi-lo-sophie stehen im Dienste einer beständig gewachsenen Kund-schaft für private wie öffentli-che Aufträge. Besonders im Segment Kläranlagen ist Hoti-ba in der Zwischenzeit der un-be-strittene „Big Player“ nicht nur in Ostbelgien, sondern dar-über hinaus in der gesamten Wallonie - mit derzeit über sechzig Installationen jährlich.

Zertifiziert gemäß neuer Gesetzgebung

Im Rahmen der neuen Ge-setzgebung mit Beginn dieses Jahres als „installateur certifié“ bei der SPGE registriert, instal-liert der Betrieb alle bei der Wallonischen Region zugelas-senen Klärsysteme. Die Präfe-renz der Brüder Pfeiffer gilt be-vorzugt extensiven Systemen wie etwa Pflanzenkläranlagen oder zu dem so genannten „Kana-dischen System“ unter der Bezeichnung Enviro-Septic. Ein System, das Hotiba für Ostbel-gien und die angrenzenden frankophonen Gemeinden in Regionalvertretung vertreibt und bis dato über vierhundert Mal eingebaut hat.

In enger Zusammenarbeit mit der Import Firma Limpido konnte das passive Klärsystem Enviro-Septic beständig weiter-

entwickelt werden, woraus zwei neue Produkte entstan-den. Zum einen „OKaptur“, ein Regenrückhaltesystem mit kontinuierlicher Versickerung und dosiertem Überlauf zur Re-gulierung der anfallenden Nie-derschlagsmengen bei Starkre-gen, zum anderen „OKompakt“, die Integration der Regenwas-serversickerung in das bewähr-te Klärsystem Enviro-Septic. Nach Firmeninformation instal-lierte Hotiba „die größte von uns geplante und installierte nachhaltige Anlage für ein Schloss mit Orangerie in Suxy bei Arlon, ausgelegt für 185 Einwohnergleichwerte (EGW), als Kombination von Enviro-Septic und Pflanzenkläranlage“. Dank der regelmäßigen Aus-und Weiterbildung kann das Unternehmen seinen Kunden

eine fachgerechte Beratung, eine auf die lokalen Gegebenheiten zugeschnittene individuelle Installation und die Unterstüt-zung bei den anfallenden For-malitäten gewährleisten.

Urnenboxen aus eigener Fertigung

Hinzu kommt die kontinuier-liche Investition in das notwen-dige Spezialgerät, so beispiels-weise Baggergeräte der Firma Mecalac (als Grab- und Hebe-maschine führend in puncto Hubkraft und Multifunktionali-tät, allesamt ausgestattet mit Tilt-Rotator). Auf diese Weise garantiert Hotiba eine ebenso fachgerechte wie saubere Um-

setzung selbst auf beengtem Raum. Übrigens erwägt die Ei-feler Firma für die nahe Zu-kunft zudem den Unterhalt der Pflanzenkläranlagen und des Systems Enviro-Septic, damit die Kunden ihren zunehmend strengerem gesetzlichen Ver-pflichtungen in diesem Punkt nachkommen können.

Seit Neuestem stellt das Un-ternehmen ebenfalls in eigener Produktion Urnenboxen her. Mehrfach konfrontiert mit Ge-wichts- und Dichtigkeitsproble-men beim Einbau vorgefertig-ter „caveaux“ aus Beton, hat Hotiba in Zusammenarbeit mit Lampertz Stone Designer aus Hosingen/Lu Kunststoffbehäl-ter für Urnengräber entwickelt. Einige größere Projekte konn-ten bereits als Subunterneh-men für das luxemburgische

Unternehmen auf dortigen Friedhöfen realisiert werden.

Für die Zukunft möchten die vier Brüder ihren Betrieb in Sa-chen Abwasseraufbereitung und Regenwassermanagement noch breiter aufstellen als bis-her. Eine Strategie, die einher-geht mit der anstehenden Um-siedlung ins Gewerbegebiet Bütgenbach/Domäne mit La-ger-, Produktions- und Ver-kaufsstätte. Ein Schritt, der nächstes Jahr, zum dreißigsten Geburtstag, vollzogen sein soll.

NACHGEFRAGT BEI ...

Verärgerung über Gesetzesänderung

Seit Beginn diesen Jahres ist das neue Gesetz der Walloni-schen Region zur autonomen Abwasserklärung in Kraft („modification du code de l’eau 01/12/2016“). Eine gesetz-liche Entwicklung, über die Hotiba bei der ersten Immo-bilienmesse in St.Vith „präzise und umfassend informieren wird“, wie „Senior“ Joseph Pfeiffer erläutert.

Klärsysteme und Regenwas-sernutzung - das sind „die er-klärten Steckenpferde“ der vier Brüder aus Herresbach. Weshalb es seit kurzem denn auch passend im Logo heißt: „Wir klären das!“ Zur Erinne-rung: Um die Jahrtausend-wende sollte jedes Haus in den autonomen Zonen bis spätes-tens 2009 mit einer Kläranla-ge ausgestattet sein. Ein Ter-min, der zunächst auf das Jahr 2015 verschoben und dann ganz aufgehoben wurde.

Nunmehr sehe sich der Bür-ger einer Neuregelung gegen-über, mit der einschneidende Änderungen einhergehen - „die wir früh verinnerlicht ha-ben.“ Nach Ansicht der Brüder ist sie „in großen Teilen fehl am Platz und zudem unge-recht“. Alles funktionierte gut, viele ließen Anlagen errichten, wurden seitens der Walloni-schen Region bezuschusst und zu Recht von der Abwas-

sersteuer befreit. Das alles sei seit Jahresbeginn dahin. „Zwingend hohe Investiti-onen, gekürzte Prämien, gestri-chene Abwassersteuerbefrei-ung - und für die Installateure Verwaltung ohne Ende“, erzür-nen sie sich.



Joseph Pfeiffer (links), „Senior“ bei Hotiba PGmbH.

Infos aus erster Hand - so das Bestreben von Hotiba zu einem Thema, das viele Bau-herren derzeit überfordert. „Wir wollen unseren Kunden hierzu eine lückenlose Be-ratung und Begleitung an-bieten“, so Joseph Pfeiffer. Neu ist etwa die Unterscheidung zwi-schen zertifizierten und nicht zertifizierten Installateuren. Auch sind Betreiber von Klein-kläranlagen jetzt zu einem kostenpflichtigen Unterhalts-vertrag mit einem entspre-chenenden, registrierten Dienst-leister verpflichtet (mit Durch-führung einer Wartung alle achtzehn Monate.



HINTERGRUND

Vier Brüder im Unternehmen

Mittlerweile liegt die Be-triebsgründung fast drei Jahrzehnte zurück. Gemein-sam in einem kleinen Land-wirtschaftsbetrieb in Herres-bach aufgewachsen, packten die vier Brüder Pfeiffer im Jahre 1989 ihre beruflichen Fähigkeiten zu einer gemein-samen Firma zusammen: Hotiba PGmbH, die anfangs vornehmlich regional tätig war, abgesehen von der Zu-arbeit für die Keller AG, „für die wir damals Unterbauten für Veranden erstellten“, so Joseph Pfeiffer. Aufgrund steigender Nachfrage erfolgte bald eine Ausweitung der Tätigkeit nach Deutschland - so etwa ein ganzes Jahr lang an der ICE-Neubaustrecke Köln-Frankfurt. Seit der Jahr-tausendwende konzentriert sich Hotiba wieder verstärkt auf das Kernland Ostbelgien - mit dem Fokus auf Spezial-umbauten, Kläranlagen und Regenwassernutzung (ohne dass hierbei aber die übrigen anderen Facetten des Bau-fachs außen vor blieben). In der Zwischenzeit entwickelt und fertigt die Firma zusätz-lich Produkte in eigener Werkstatt, etwa die Probe-entnahmeschächte und Auf-fangwannen für das „Kana-dische System“ Enviro-Septic, die belgienweit bei Hotiba hergestellt werden.



Vor allem in den letzten eineinhalb Jahrzehnten hat sich Hotiba im Bereich Klärsysteme eine allseits anerkannte Kompe-tenz erarbeitet. Und zwar quer durch alle Systeme, wie hier eine Pflanzenklärung.



Für die Installation des „Kanadischen Systems“ Enviro-Septic hat Hotiba die Vertretung für Ostbelgien und Umland.



Neu entwickelt hat die Firma so genannte Urnenboxen aus Kunststoff (hier eingesetzt auf einem Friedhof in Lux.

SchieferAtelier: Fit in allen Verlegearten - Hohes Fachwissen im Dienst einer wirkungsvoller Optik

Schiefer mit persönlicher Note

In nur zehn Jahren Selbstständigkeit konnte sich Patrick Stump mit seinem SchieferAtelier längst auch überregional einen überaus geschätzten Namen machen, gerade auch für Schieferkreationen, die durchaus schon im positiven Sinne „aus dem Rahmen fallen“.

Schiefer gilt im Baufach als ein hochwertiges, reines Naturprodukt, das durch seine Qualität und Individualität in der Gestaltung bereits seit Jahrhunderten überzeugt. Die vielfältigen Deckungsarten verleihen jedem Gebäude eine brillante und wirkungsvolle Optik. Dank vor allem der unbestrittenen Vorzüge, die da lauten: natürlich, individuell, langlebig.

Sein Fokus liegt einerseits auf Flach- und Steildächern, andererseits auf Fassaden - für deren fachkundige Umsetzung es zahlreiche Beispiele nicht nur in Ostbelgien gibt, sondern ebenso bei der NATO in Mons und Brüssel. Patrick Stump, einundvierzig Jahre alt, perfektionierte sein Schieferhandwerk namentlich in Mayen, in einer der besten Schulen Deutschlands. Ob Rechteck-, Universal- oder Schuppen-Deckung, ob Altdeutsche oder Wilde Deckung - sein Können und Wissen deckt alle Verlegearten ab. Und hierzu führt sein Weg größtenteils durch die Eifel, darüber hinaus ins nahe Deutschland und Luxemburg sowie ins Landesinnere. Ansprechpartner sind durch-



Patrick Stump hat eine hohe Fertigkeit in der Umsetzung von Ornamenten erlangt, die er nach eigenen Ideen oder nach Motivwünschen der Kundschaft erstellt. Foto: Betrieb

weg Privatkunden, daneben aber auch Baufirmen, die ihn für die Dachdeckerarbeiten heranziehen.

Gestaltungsangebot weit über Standard

Der eigentlich der Kunst entlehnte Begriff „Atelier“ in der Firmenbezeichnung ist für Patrick Stump durchaus Programm. Er machte sich selbstständig, weil er sich mit seiner Arbeit außerhalb der gängigen Standards bewegen wollte. „Ich

wollte meinen Kunden etwas Besonderes anbieten“, blickt er zurück auf die Anfangsjahre. Und das tut er überaus eindrucksvoll! So zeugen in der Zwischenzeit etliche Bauwerke in der Eifel von seiner ganz persönlichen Handschrift.

Denn über das klassische Eindecken mit Naturschiefer hinaus kreiert der Eifeler vielerorts fantasievolle Bilder aus diesem hochwertigen Material. „Jede Schieferfassade wird so auf Wunsch zu einem Unikat.“ Konkret sieht das wie folgt aus: Der Schönberger Dachdeckermeister legt dekorative Schmuckbänder oder Bildmotive zur Ak-

zentuierung an. Solche Ornamente bringen Individualität und Lebendigkeit in eine Fassade.

Hierbei realisiert Patrick Stump ebenso eigene Ideen wie motivische Wünsche seiner Kunden, nicht selten festgemacht an einem speziellen Thema. Genannt sei etwa ein Pferdekopf an einer Reithalle, das Porträt von Lehrer Lämpel (aus „Max & Moritz“) an einer Schule oder das örtliche Wappen an der Kulturhalle, aber ebenso bildhafte Motive aus der Natur- und Tierwelt.

Komplettlösungen kann er ebenfalls zur Abdichtung von

Flachdächern anbieten, nach wie vor eine Bauform mit spannenden Gestaltungsmöglichkeiten. Voraussetzung ist durchdachte Planung von Beginn an, wobei Patrick Stump auf die sachkundige Beratung von Alwitra setzt. „Unsere Abdichtungen entsprechen dem Standard für Niedrigenergie- und Passivhäuser. Und unsere Diplome von Alwitra bescheinigen, dass wir die fachgerechte Verarbeitung der Produkte in Kursen erlernt haben.“

Komplettlösungen auch für Flachdächer

Ebenfalls ist das SchieferAtelier in Schönberg vom Wissenschaftlich und Technischen Bauzentrum (WTB-CSTC) zertifiziert, was beim Antrag von Zuschüssen der Wallonischen Region unerlässlich ist.

Patrick Stump schätzt übrigens einen weiterhin regen Austausch über Methoden und Materialien, über Techniken und Formate, erinnert sich in diesem Kontext auch gerne an seine eigene Ausbildung: Im Rahmen des „Leonardo Austauschprogramms“ durfte er im dritten Lehrjahr drei Wochen in einem Kölner Dachdeckerbetrieb verbringen. „Für mich nicht nur eine interessante, sondern zudem sehr aufschlussreiche Erfahrung, die mir neue, ungeahnte Einblicke in die Möglichkeiten meines Handwerks vermitteln konnte.“



HINTERGRUND

Erfahrung in Instandsetzung

Nach seiner Ausbildung in Eupen arbeitete Patrick Stump zwölf Jahre in einem Dachdeckerbetrieb, bevor er im Mai 2008 in Schönberg sein eigenes Unternehmen gründete, also vor genau zehn Jahren. Der Dachdeckermeister isoliert Flach- und Steildächer und deckt sie wahlweise mit Schiefer, mit Dachpfannen und -ziegeln oder mit Metall ein. Darüber hinaus montiert er Dachfenster, verkleidet Fassaden mit Holz und Zink und baut Dachböden aus. Nicht zu vergessen die Reparatur von Dächern, wo er seine ganze Erfahrung als Dachdecker einbringen kann. Regelmäßige Weiterbildungen garantieren ein stets aktuelles Fachwissen, besonders in puncto Materialentwicklung. Für die Verarbeitung von Flachdachfolie etwa ließ Patrick Stump sich direkt vom Hersteller Alwitra schulen. Bei der Integration von Solar und Photovoltaik kooperiert er mit Elektrikern aus Ostbelgien, für Flachdachbegrünungen zieht er einen Gärtner aus der Region hinzu.

www.schiefer-atelier.be

Peters Smart Group: Energetisches Wohlbefinden in einem ökologisch einladenden Ambiente

„Smartwood“ für jeden Geldbeutel



Das Passivhaus der Zukunft muss nicht nur höchste Anforderungen an Wärmedämmung und Energieeffizienz erfüllen, sondern vor allem bezahlbar sein. Eine Option, die für Ostbelgien und Luxemburg u.a. Peters Smart Group mit dem Modell „smartwood“ anbietet.

Hinter „smartwood“ verbirgt sich ein Haus, das bei professioneller Planung und Beratung im Endeffekt nicht mehr kostet als ein Niedrigenergiehaus. Darüber hinaus garantiert „smartwood“ nachweislich die Förderung von Gesundheit, Erholung und Wohlbefinden der Bewohner. Als Exklusivpartner der hoch angesehenen Firma Kaufmann mit Sitz im deutschen Oberstadion in Baden-Württemberg (Alb-Donau-Kreis) für Luxemburg und Belgien fungiert Peters Smart Group in Troisvierges, ebenfalls seit langen Jahren eine feste Größe auf dem regionalen Bau- und Schreinermarkt.

Das „smartwood“-Haus ist ein Massivholz-Passivhaus: Innen- und Außenwände bestehen aus gedübelten Massivholzelementen in zehn Zentimeter Stärke. Die Gebäudehülle wird zusätzlich mit einer dreißig Zentimeter dicken Dämmschicht aus Zellulose und einer Holzweichfaserplatte versehen. Im Gegensatz zum Holzständerbau ermöglicht der Massivholzbau eine nachträgliche Anpassung der Innenaus-



Obwohl bei „smartwood“ Wände aus gedübelten Massivholzelementen bestehen, ist zum „klassisch“ gemauerten Haus kein Unterschied erkennbar. Foto: Betrieb

stattung: Die Position der sanitären Anlagen kann beispielsweise nach dem Rohbau festgelegt oder geändert werden.

Zusammenarbeit mit bewährtem Partner

Überhaupt lässt diese baulich-energetische Option ausreichend Spielraum für individuelle Gestaltung, die auf vier bautechnischen Komponenten fußt, so erstens eine wärmebrückenfreie Gebäudehülle mit Dübelholz, zweites ein Frisch-

luftsystem mit Wärmerückgewinnung, drittens eine Erdwärmetechnik für Wand- und Fußbodenbeheizung und viertes eine kleine Photovoltaikanlage für den Betrieb von Heizung und Lüftung (die aber in ihrer Größenordnung am effektiven Bedarf ausgerichtet ist).

Vier Vorgaben, die ebenfalls für den beauftragten Architekten bindend und zwingend sind, der ansonsten aber im Einklang mit dem Bauherrn und im Sinne eines wohnlichen Interieurs durchaus angemessene Gestaltungsfreiheit hat (gerade auch für die optimale, sprich funktionale Nutzung des

verfügbaren Raumvolumens). Und auch in der Außengestaltung gibt es durchaus Optionen. So können die Wände des „smartwood“-Häuses wahlweise mit Holz, Putz oder Putzplatten verkleidet werden (mit farblicher Auslegung nach eigenem Gusto). Die Wandstrukturen werden komplett im Werk der deutschen Firma Kaufmann hergestellt und vor Ort - wie ein Fertighaus - in nur wenigen Tagen von Peters Smart Group zusammengebaut.

Für ergänzende Arbeiten wie die Installation von Heizung und Strom greift das Unternehmen mit Sitz in Troisvierges auf

bewährte regionale Unternehmen zurück. „Auf Wunsch übergeben wir unseren Kunden das Haus schlüsselfertig“, präzisiert Bruno Peters. Daneben bestehe, bei handwerklichem Interesse und aus finanziellen Erwägungen, jedoch ebenfalls die Möglichkeit, gewisse Arbeiten in Eigenregie zu erledigen.

Keine Chance für Wärmebrücken

Wie jedes andere „klassische“ Anwesen soll ein „smartwood“-Haus zunächst einmal ein Haus sein, in dem sich die Bewohner rundum wohl fühlen. Die Raumtemperatur bleibt konstant, heißt: keine Chance für Zugluft, Wärmebrücken und Überhitzung. Auch sorgt die Lüftungsanlage mit Dreifachfilter für pollenfreie Frischluft. Zugleich dürfen die Fenster geschlossen bleiben, „müssen aber nicht“, wie Bruno Peters ausdrücklich unterstreicht.

Das Unternehmen Kaufmann setzt mit seiner langjährigen Erfahrung am Markt konsequent auf ökologische Materialien. Bau-Chemikalien finden bei der Fertigung der Wandmodule nahezu keine Verwendung. Weshalb es kaum übergraschen kann, dass Allergien und Umweltkrankheiten mit einem „smartwood“-Haus nachweislich verringert werden können. Und optisch ist kein Unterschied zu einem traditionell gemauerten Haus erkennbar.

HINTERGRUND

Partnerschaft mit K Plus Haus

Die Schreinerei Bruno Peters kann auf nahezu ein Vierteljahrhundert zurückblicken. Im Jahre 1994 gegründet und seit dem Jahre 2005 in Troisvierges ansässig, ist das familiengeführte Unternehmen seit zwei Jahren als „Peters Smart Group“ bekannt. Neben der Fertigung von Möbeln, Türen, Treppen, Böden und mehr ist die Firma ebenfalls auf „smartwin“-Fenster und „smartwood“-Häuser spezialisiert. Am Standort in der Gewerbezone bieten die funktionellen Räumlichkeiten auch die Möglichkeit zu größeren Projekten wie u.a. Laden- und Treppenaufbau. Hier gibt es ebenfalls einen Ausstellungsraum, der dem Kunden die Möglichkeit eröffnet, diverse Türen, Parkette, Paneele oder Spanndecken vor Ort auszusuchen. Noch recht jung, aber zukunftsweisend ist die Partnerschaft mit „K Plus Haus“ der Kaufmann GmbH aus Süddeutschland. Die beiden Partner haben nun in Troisvierges einen gemeinsamen Standort für Passivhäuser in hoher Qualität und Vielfalt.

www.petersgroup.lu

H.P. Linden: Bausystem PamaFlex setzt bei Passiv- und Niedrigenergiehäusern neue Maßstäbe

Sparstrumpf ohne Wertverlust

Bauen stellt immer eine gewichtige Investition dar. Von daher ist es besonders wichtig, die richtigen Entscheidungen zu treffen, denn Entscheidungen vor der Inangriffnahme eines Bauprojektes sollen ja positive Spuren hinterlassen.

Seit nunmehr beinahe einem Jahrhundert haben die Mitglieder des Familienunternehmens H.P. Linden in enger Zusammenarbeit mit erfahrenen, motivierten und qualifizierten Ingenieuren, Technikern und Handwerkern die Geschichte des Unternehmens geschrieben und stellen ihre Erfahrung und ihr Wissen in den Dienst einer zufriedenen Kundschaft, deren Einzugsgebiet im Laufe der Jahrzehnte immer größer wurde. „Professionalismus, Kundenzufriedenheit, Innovation, Kooperation und Respekt gehören zu unseren Werten, die wir auch in der vierten Generation Tag für Tag leben und verwirklichen“, so Firmenchef Udo Linden.

Natürlicher Wärme- und Frischespeicher

Es sind letztlich auch diese Werte, die H.P. Linden in die Entwicklung des zertifizierten, prämierten und patentierten Bausystem PamaFlex eingebracht hat - speziell konzipiert für den Bau nachhaltiger Passiv- und Nullenergiehäuser. Prägendes Element von PamaFlex ist die Isolierung mit Polyurethan in einer Stärke zwischen 27 und 35 Zentimetern. In fugenloser Ausführung im Werk aufgeschäumt, garantiert das Verfahren eine durchgehende Isolierung ohne Fehlstellen. Maßgebend ist zugleich die Dichte der Fenster. Qualitätsdreifachverglasung sowie stabile, optimal isolierte Rahmenprofile sorgen für geringen Wärmeverlust. Besonders wichtig

ist jedoch die höchste Klasse der Winddichtigkeit, damit kein kalter Wind das Haus ungewollt abkühlt. Ein Lüftungssystem vom Typ „D“ gewährleistet ständig frische und hygienisch saubere Luft ohne Staub und Pollen. Auch ohne ein Fenster zu öffnen, wachen die Bewohner morgens auf, als hätten sie mit offenem Fenster geschlafen. Und das ohne Wärmeverlust. Ebenso garantiert die kontrollierte Lüftung einen ständigen gesunden Luftwechsel ohne Energieverlust. Aufgrund der massiven Ausführung eines PamaFlex-Hauses wohnt der Hausherr in einem natürlichen Wärme- und Frischespeicher. Selbst nach einer vollständigen Stoßlüftung heizt die in den Wänden und

Decken gespeicherte Wärme die frische Luft sogleich wieder nach. Das Gleiche „im Umkehrschluss“ gilt bei starker Sonneneinstrahlung. Dann nehmen die Wände und Decken die kostenlose Sonnenenergie auf und speichern sie für später.

Dank Flexibilität alle Baustile umsetzbar

Hinzu kommt der Schutz vor Wasserschäden dank der wasserunempfindlichen Wände und der umfassenden Isolierung, die der Bildung von Schimmel oder Moder rigoros einen Riegel vorschieben, sowie der Schutz vor Feuer, das gegen die massive PamaFlex-Bauweise

keine Chance hat. Auch bieten die Häuser von H.P. Linden einen bestmöglichen Schallschutz nach außen wie nach innen, wogegen bei leichteren Konstruktionen der Schall die Wände durchdringt. Nicht zuletzt schützt die dichte Bauweise vom Fundament an ein PamaFlex-Haus vor Eindringen von Radongas. Und ungeachtet all dieser baulich-energetischen Vorzüge ist ein PamaFlex-Häuser sehr flexibel. „Alle Baustile und Fassadenbekleidungen sind problemlos möglich und kombinierbar“, so Udo Linden. Zudem steht ein solches Haus dank der schnellen Montage in kurzer Zeit für den weiteren Ausbau bereit. Und H.P. Linden plant und baut ein PamaFlex-Haus ganz nach den Wünschen des

künftigen Hausherrn - wahlweise schlüsselfertig, offener oder geschlossener Rohbau. Und Heimwerkern, die nachfolgend selbst Hand anlegen wollen, bietet das Unternehmen besondere Möglichkeiten. Nicht zu vergessen... Gebaut nach den Energie-CO2-Normen für 2015 und 2050, unter Verwendung verrottungsfreier Materialien, garantiert das PamaFlex-Bausystem hohe Wertbeständigkeit, wird zum Sparstrumpf ohne Wertverlust.

NACHGEFRAGT BEI ...

Heizbedarf auf ein Minimum reduziert

„Die Herausforderung einer zukunftsorientierten Energieversorgung und -effizienz wird uns in den nächsten Jahrzehnten betreffen wie kaum ein anderes Thema“, so Stéphanie Linden, eines von vier Familienmitgliedern „in vierter Generation“.

Vor dem Hintergrund, dass ein Viertel der in unserem Land verbrauchten Öl- und Gasmenge einfach (nur) zu Heizzwecken genutzt werde, bleibe Belgien gar keine andere Wahl, als das Kühlen und Heizen mit fossilen Brennstoffen bis zum Jahre 2050 so weit wie nur möglich zu verbieten (wie übrigens die anderen europäischen Länder auch, wenn sie den Verpflichtungen zum CO2- Ausstoß nachkommen wollen). „Jedenfalls ist dies eine einfachere Option, als den Straßenverkehr zu unterbinden und alle Elektrizität kurzfristig aus Wind und Sonne gewinnen zu wollen.“ Ebenso wenig Sinn mache es, schlecht isolierte Häuser mit Holz zu heizen, denn zu diesem Zweck wachse langfristig nicht ausreichend Holz nach. Stattdessen werde mit dem PamaFlex-Bausystem von H.P. Linden „der Heizbedarf auf ein absolutes Minimum reduziert und Passiv- und Nullenergiehäuser werden

zum Standard“, so die Assistentin der Geschäftsführung. Ein Produkt, das für das Unternehmen mit Forschungskosten von 630.000 € zu Buche schlug und u.a. 2013 mit dem „Belgian Building Award“ in



Stéphanie Linden, vierte Firmengeneration.

der Kategorie Innovation ausgezeichnet wurde. Ein Produkt, dessen Entwicklung neben dem finanziellen Aufwand aber vor allem hohes Fachwissen voraussetzte. „Eine entscheidende Voraussetzung in einer Welt, die nach ökologischen und nachhaltigen Lösungen für unsere Erde und seine Bewohner sucht.“ Und gerade durch dieses Fachwissen in Sachen Energiekonzept „konnten wir uns eine Vorreiterrolle im Bausektor erarbeiten“, so Stéphanie Linden u.a. mit Hinweis auf die diversen namhaften Auszeichnungen für das PamaFlex-Bausystem.



Ein Passivhaus in Lennik, in Vlaams-Brabant, gebaut von H.P. Linden. Die PamaFlex-Elemente im Obergeschoss sind dekorativ mit hochwertigen grau-schwarz schattierenden Ziegeln verkleidet. Fotos: Betrieb



Zwei PamaFlex-Häuser in St.Vith - eins in der Montage, das andere als geschlossener Rohbau. H.P. Linden bietet auf Wunsch die Leistung des eigenen Planungsbüros an, arbeitet aber ebenso mit externen Architekten.



Ein PamaFlex-Element „von innen“ gesehen, mit der dicken Polyurethanisolierschicht auf der Außenseite.



Ein Haus in Brüssel - mit dem alten, rechten Teil im „klassischen“ Stil, der linke dagegen neu als Passivhaus.



HINTERGRUND

In vierter Generation

1.095 ZeichenDie H.P. Linden GmbH in St.Vith steuert auf ihr hundertjähriges Bestehen zu: Gegründet wurde das Unternehmen im Jahre 1920 durch Heinrich-Peter, dessen Initialen sich nach wie vor im Firmennamen finden. Die Linden-Gruppe mit mehreren Unternehmen und nahezu hundert Beschäftigten ist ein Traditionsbetrieb, der ein vielschichtiges Spektrum im Bauhandwerk abdeckt. Um im Wohn- wie im Gewerbebau in vollem Umfang auf die bewährte Qualität „aus eigenem Haus“ setzen zu können, gründete H.P. Linden in den achtziger und neunziger Jahren eigene Werke in den Segmenten Stahlbau (Steeltec) und Betonfertigteile (Alpha Beton), angesiedelt in der Industriezone St.Vith II (Nord), wo eine bebaute Fläche von 13 000 Quadratmetern genutzt wird. Aufhorchen ließ das Unternehmen im Jahre 2010 durch ein in Eigenregie entwickeltes und patentiertes Produkt unter dem Namen PamaFlex, eine Bauteilserie (von Keller bis zum Dach) für zukunftsorientiertes ökologisch-nachhaltiges Bauen. Die vorgefertigten Betonelemente zeichnen sich aus durch eine hohe Isolierung eigens für Passiv- und Nullenergiehäuser.



Heinen HomeDesign: Küchenplanung bleibt der Eckpunkt - Konzeptionelle Handschrift durch alle Lebensräume

Lust an Kreativität vermitteln



Seit knapp einem Viertel-jahrhundert „am Markt“, hat sich bei Heinen Home-Design die Ausrichtung heute erkennbar verändert - festgemacht an den wechselnden wie steigenden Ansprüchen im Be-reich Wohnwelt, die heute spürbar facettenreicher ist als noch vor ein, zwei Jahr-zehnten.

„Wir verstehen die Bezeichnung HomeDesign nicht allein als griffigen Slogan, sondern als umfassendes Programm, näm-lich exklusive, persönliche Ge-staltung des eigenen Zuhau-ses.“ Eine Philosophie, die laut Firmenchef Patrick Heinen vor allem eines gewährleisten soll: Wertigkeit und Langlebigkeit aus einer Hand, immer im Dienste einer optimalen Nut-zung des Raumes und eines ex-quisiten Wohnkomforts. Eine konzeptionelle Handschrift, die im Küchensegment dank hoch-wertiger Maßarbeit nachdrück-liche Akzente setzt. „Denn nach wie vor ist der Küchenkauf die erste Motivation für Interessen-ten, bei uns die Klinka zum Showroom zu drücken.“



Mit der Ausweitung des Kundenkreises und des Betätigungsfeldes ist auch der Personalbestand beständig gewachsen. Ein Team, das neben dem Fachwissen vor allem durch seine Begeisterung besticht. Foto: David Hagemann

HINTERGRUND Mittagstisch mit Christian Senff

Der tägliche Umgang mit Qualität treibt ihn an. Wenn alles perfekt ineinander spielt - dann ist Christian Senff in der Welt, deren Faszination ihn bis heute nicht loslässt. Ein Koch, dessen Laufbahn im Jahre 1996 im „Deidesheimer Hof“ unweit von Bad Dürkheim begann, bei Sternekoch Manfred Schwarz. Als Mentor moti-vierte er den jungen Mann, dessen Name bis auf einen Buchstaben bereits den kuli-narischen Weg vorzeichnete. Für Christian Senff folgten weitere vierzehn Jahre „Lehr-zeit“ bei angesehenen Kö-chen in Deutschland (u.a. Christian Bau oder Nelson Müller), ehe er seit acht Jah-ren als freier Küchenchef agiert. Und als solcher führt sein Weg regelmäßig ins Fernsehen, wo er dem Publi-kum von RTL, SAT1, Pro7, MDR, HR und Kabel1 be-kannt ist. „Der hessische Ja-mie Oliver“ (wie er oft ge-nannt wird) ist heute u.a. als „consulter“ tätig, erarbeitet ebenso Rezepte wie Konzep-te für Köche und Restau-rants. Oder tritt bei Events auf - wie im Rahmen der Im-mobilienmesse in St.Vith, wo Christian Senff am Sonntag, 21. April, am Doppelstand von Heinen HomeDesign vor Publikum kochen wird.

Aus der Küche wird nicht selten mehr

Es ist eine altbekannte Wei-sheit: Die besten Partys finden in der Küche statt. Und so ist das Küchensegment nicht unerwartet das wichtigste inner-betriebliche Standbein des Un-ternehmens in Troisvierges, auch dank der seit Jahren aner-kannten Kompetenz der haus-eigenen Planer, wie allein schon die zuletzt rapide Aus-weitung des Kundenkreises un-terstreicht. „Die Vorstellungen und An-forderungen unserer Kunden setzen wir gemäß ihren räumli-chen und materiellen Optionen in konkrete Küchenkonzepte um - hochwertig und harmo-

nisch, funktionell und finanzia-ell“, unterstreicht Patrick Hei-nen. In enger Kooperation mit namhaften Anbietern quer durch alle Preiskategorien. Und vor allem auch stets nah an den aktuellen Trends, so u.a. als Premiumpartner von BORA, Marktführer in Sachen Küchen-lüftung. Und aus der Küche wird nicht selten mehr, wie die Erfahrung des letzten Jahrzehnts zeigt. Oft sei es so, dass die ange-dachte Modernisierung des in die Jahre gekommenen Interie-urs ihren Anfang in der Küche nehme, um im Laufe von zwei, drei Jahren und einem gestalte-rischen Zwischenstopp im Wohnbereich und im Schlaf-zimmer im Bad zu enden. Generell sei es so, dass viele Hausherren wieder deutlich stärker als zuvor den Fokus auf

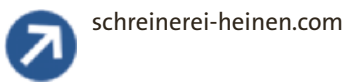
den Innenausbau richten, weiß auch Florence Theissen, die mit ihren knapp dreißig Jahren u.a. auf vielschichtige Erfahrung in Innenarchitektur- wie Architek-turbüros verweisen kann. „Die Innenstruktur ist heute deut-lich aufgebrochen worden - weg von kleinen, überschauba-ren Zimmern hin zu offen ge-stalteten Räumen.“

Natürlicher Flow soll Wohngefühl spiegeln

Ein Raumkonzept, das gerade im Küchen-, Ess- und Wohnbe-reich in einer Art natürlichem Flow vielfach nahtlos ineinan-der übergehe, so die Innenar-chitektin. Da bedürfe es ganz-heitlicher Einrichtungskonzep-

te, zugeschnitten auf Raum und Stil, Zweck und Material, Geschmack und Temperament, Generation und Budget. Wichtig sei dem Kunden heu-te „ein Interieur, das Lust an Kreativität vermittelt“. Und zwar nicht allein dem Planer, sondern vorrangig dem Haus-herrn, der sich mit seinen Wün-schen und Ideen aktiv in die Planung einbringen soll. Nur wenn ein(e) Innenarchitekt(in) möglichst präzise wisse, was der/die Auftraggeber(in) wün-sche, könne eine beiderseits er-bauende Symbiose erreicht werden. Da hält sie es mit dem be-triebseigenen Grundsatz: „Mit jeder Idee erschafft der Mensch neuen Raum, den er für sich nutzen kann.“ Eine Nutzung, deren Umsetzung auf zwei Grundsätzen fußen sollte: Kre-

ativität und Funktionalität aus einer Hand, maßgeschneidert für das hauseigene Wohnge-fühl. „Ich möchte bei und mit Heinen HomeDesign vor allem Ambiente schaffen“, so ihr selbst gesteckter Anspruch. „Zudem weiß sie aus ihrem be-wusst sehr engen Kontakt zur Werkstatt: „Holz ist unser Ding. Wir schreinern gerne.“ Keines-wegs eine simple Floskel, „son-dern ein Credo, das das gesam-te Team mit Fachwissen und Begeisterung tagtäglich vor-lebt.“



NACHGEFRAGT BEI ...

Schon früh kräftig am Holz „geschnuppert“

Sie ist noch recht frisch im Team, weiß aber bereits jetzt, dass sie sich hier mit allen Sin-nen kreative einbringen kann. Vor allem eine Motivation gab für ihren Wechsel zu Heinen HomeDesign den Ausschlag. „Neben der Tätigkeit am Zei-chentisch liebe ich den regen Kontakt zur Werkstatt, wo ich mich richtig wohlfühle.“ Diese (handwerkliche) Liebe rührt aus ihren beruflichen Anfän-gen, als die Eifelerin bereits einmal rund ein Jahr lang als Planerin in einem Schreiner-betrieb tätig war und „kräftig am Holz geschnuppert“ hat. Dass im Unternehmen in Troisvierges „alles unter ei-nem Dach geplant und gefer-tigt wird, erachte ich schon als großes Plus für meine Arbeit“. Die „mögliche enge Teilhabe am gesamten Fertigungspro-zess“ sei ihr schon sehr wich-tig, so Florence Theissen, die sich in diesem Sinne auch „als Scharnier zwischen dem Kun-den und seinen Wünschen und dem Handwerker mit sei-nen technischen Optionen“ sieht. „Aktiv mitzuerleben, wie meine konzeptionellen Über-legungen in eine greifbare ge-stalterische Form umgesetzt werden“, erachtet sie als „un-gemein bereichernd“. Gerade bei Renovierungen (und das sind nicht gerade we-

nige) in einem recht strikten baulichen Umfeld mit oft komplexen räumlich-stati-schen Zwängen sei der regel-mäßige Gedankenaustausch „ein nicht zu unterschätzen-des Plus“, unterstreicht eben-



Innenarchitektin Florence Theissen.

falls Patrick Heinen. Beim Trend gelte heute er-kennbar das Motto „Weniger ist mehr“. Alles werde ruhiger, zeitloser, um „die Wertigkeit des neu gestalteten Küchen-, Wohn- oder Schlafbereichs länger genießen zu können“. Von daher werde „heute deut-lich mehr Wert auf Individua-lität gelegt“, u.a. auch in der Farbgebung, wozu Florence Theissen eine eigene Ausbil-dung absolviert hat. „Gerade bei der Anpassung des neuen Raumkonzeptes an bestehen-de Gegebenheiten (wie etwa ein Boden) ist dies in meinen Augen ein maßgebendes Plus.“



In jüngerer Zeit ist Heinen HomeDesign verstärkt auch für gewerbliche Projekte ein gefragter Ansprechpartner, wie etwa die „Genusssecke in Eupen“ und die Büros von Schmatz & Partners in Weiswampach. Fotos: Betrieb



Auf die vielschichtigen Wünsche einer anspruchsvollen Kundschaft hält der Betrieb von der Innenarchitektur bis zur Monta-ge passende gestalterische Antworten bereit - im Zusammenspiel zahlreicher kreativer Kräfte.

Heinen HomeDesign: Kreativer Partner für steigende Nachfrage an ganzheitlichen Einrichtungskonzepten

Individualität geht über alles

„Nach meinem Besuch bei der Messe im Mai letzten Jahres in Eupen lag für mich auf der Hand, dass eine solche Plattform für den Bau- und Wohnungsmarkt auch in der Eifel eine Perspektive hat“, so Patrick Heinen, Geschäftsführer von Heinen HomeDesign mit Sitz in Troisvierges.

Eine Aussage, mit der sich der sechsundvierzigjährige Schreinermeister nicht nur zum Sprachrohr einer boomenden Branche machte. Nein, nach dem Motto „Gesagt, getan!“ griff er frühzeitig zu, als das GrenzEcho die Organisation einer solchen Messe in St.Vith bekannt gab - und sicherte sich umgehend zwei der über dreißig Stände im Triangel. Für sein Unternehmen sieht er eine doppelte Option in der Präsenz bei der erstmaligen Immobilienmesse in St.Vith. „Nicht allein der Immobilienmarkt, sondern die Baubranche allgemein ist gerade in der Eifel zunehmend auf den Um- und Ausbau ausgerichtet“, weiß nicht nur Patrick Heinen aus der Erfahrung der letzten Jahre.

Noch stärkerer Fokus auf Innenarchitektur

Da darf es nicht überraschen, dass der Fachbetrieb sich steigender Nachfrage an ganzheitlichen Einrichtungskonzepten gegenübersieht - für jeden Raum, für jeden Geschmack, für jedes Temperament, für jede Generation, für jedes Budget. Maßgeschneidert nach den individuellen Wünschen des Kunden, der bei „seinem“ Projekt von der ausgefeilten 3D-Planung über die vielfältige Materialauswahl bis zur fertigen Montage stets auf die objektorientierte Beratung und Begleitung der sachkundigen Mitarbeiter zählen kann.

Heute macht die Renovierung faktisch die Hälfte der Auftragslage aus, heißt: Modernisierung inklusive Um- und Ausbau. Und zwar für's ganze Haus. „Mit unserem Planungsteam liefern wir pffiffige und griffige Ideen für jeden Raum, vom Untergeschoss bis zum Dachausbau, für Küche und Living, für Büro und Schlafzimmer.“

Hierbei mache es keinen Unterschied, ob sich der Kunde bereits vorab mit dem Innenarchitekten seiner Wahl ausgetauscht habe und „uns ein schon recht weit fortgeschrittenes Projekt unterbreite oder ob er für sein Vorhaben auf unsere betriebseigene Kreativkompetenz setzen möchte“ (wo der Kunde seit zweieinhalb Jahren mit Frank Müller einen erfahrenen Innenarchitekten an seiner

Seite weiß). Vielfach sei es noch, dass der Kunde zunächst einmal die hochwertigen Dienste der Schreinerei in Anspruch nehmen möchte und „sich teils überrascht zeigt, dass wir ihm auch in vollem Umfang die innenarchitektonische Beratung bieten können“.

Konkrete Planung für Standortausweitung

Mit anderen Worten: Patrick Heinen möchte in Zukunft verstärkt eine konzeptionelle Leistung gemäß Firmenbezeichnung anbieten, also „Home Design“, die Gestaltung des (eigenen) Zuhause. In diesem Sinne vervollständigt seit kurzem mit Florence Theissen eine weitere

Innenarchitektin das Team, gesucht werden noch ein Werkstatt- und zwei Montage-schreiner, ferner ein Verkäufer im Außendienst („gerne auch weibliche Interessenten“).

„Wir benötigen dringend weiteres Fachpersonal. Denn bei uns stapeln sich die Anfragen.“ Und selbst wenn das Kerngebiet weiterhin Eifel und Luxemburg ist, kommen die Aufträge inzwischen durchaus auch von weiter her, so neben Eupen und Umland punktuell aus dem Rhein-Mosel-Raum. Geschätzt wird zudem weiterhin die fachliche und handwerkliche Erfahrung in hochwertigen Standards wie Fenster, Türen, Böden, Treppen, Sauna, Möbel und Schlafsysteme.

Am Standort in Troisvierges, wo das Unternehmen seit dem Jahre 1994 angesiedelt ist

(nach zuvor zweijähriger Bauzeit), stößt Heinen HomeDesign derzeit deutlich an Grenzen. „Die Expansion ist gerade in den letzten fünf, sechs Jahren so unaufhörlich gestiegen, dass wir vor kurzem konkrete Planungen für eine bauliche Ausweitung über mehrere Stockwerke angeschoben haben - mit dann ansprechendem und funktionellem Raum für Planung, Beratung, Produktion, Ausstellung, Fuhrpark und Verwaltung.“

NACHGEFRAGT BEI ...

Innenausbau muss zum Erlebnis werden

„Innenausbau muss zum Erlebnis werden - für den Hausherrn und vielleicht mehr noch für die Hausherrin und ebenso wie für den Planer oder Handwerker.“ So Patrick Heinen im Rückgriff auf ein Zitat von Oscar Wilde. „Das Durchschnittliche gibt der Welt ihren Bestand, das Außergewöhnliche ihren Wert“, sagte der berühmte irische Schriftsteller.

Das Außergewöhnliche, das Beste zu schaffen, „verstehen wir vor allem als Dienst an unseren Kunden. Mit Qualität in allen Bereichen. Wir gehen deshalb mit Dynamik und Hingabe ebenso ans große Ganze wie ans kleinste Detail“. Hierbei verbindet Heinen HomeDesign moderne Planung und handwerkliches Können zu bleibender Qualität. „Wir schätzen den Wert der Materialien wie den Wert der Arbeit. Von daher verarbeiten wir beste Materialien auf die beste Art und Weise. Um so hohe Wertbeständigkeit zu garantieren - in ansprechender Ästhetik, durchdachter Funktion und spürbarer Langlebigkeit.“

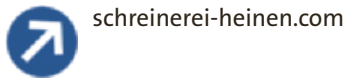
Und in diesem Bestreben sind den Möglichkeiten heute kaum Grenzen gesetzt - vorausgesetzt Bauherr und Bauplaner führen ihre Wünsche und Überlegungen passgenau zusammen. Ein Job, den „bei



HINTERGRUND

Leistungs- und Servicevielfalt

Bekannt war die Firma über lange Jahre als kompetenter Partner im Bereich Turn- und Sportausstattung, der unter der Bezeichnung Fabelgym und dem Antrieb von Vater Aloys Heinen auch regelmäßig internationale Turnwettbewerbe mit hochwertigen Geräten belieferte. Die Schreinerei als solche gibt es als Gesellschaft seit 1992, zwei Jahre später startete die Produktion in der Gewerbezone „In den Allern“ vor der Toren von Troisvierges. Seit zwanzig Jahren trägt Patrick Heinen die Verantwortung im Familienbetrieb (nach Abitur in Stavelot und nachfolgender Fachlehre mit Meisterbrief). Mit dem „Junior“ verlagerte sich die strukturelle Gewichtung von den Sportgeräten zum eher klassischen Schreinerhandwerk und in der Zwischenzeit vom Rundum-Anbieter mit den gestalterischen Eckpunkten Raumkonzept und Wohngefühl hin zum Innenausbau. Dank vor allem einer gezielten personellen Expansion mit heute fünfundzwanzig Beschäftigten (hierunter seit kurzem eine zweite erfahrene Innenarchitektin), die mit planerischer und handwerklicher Kompetenz für die umfassende Leistungs- und Servicevielfalt steht.



Blick in eine stylische Küche mitsamt modernem Esstisch. Hier überzeugt neben dem kreativen Design vor allem die Luftigkeit des Raumkonzeptes und der Materialien im Mix zwischen Holz und Werkstoff. Fotos: Betrieb



Die Gestaltungskonzepte bei Heinen HomeDesign reichen von ganzheitlichen Lösungen für komplette Räume bis zu passgenauen funktionellen Elementen (wie diese Treppe) in der bestehenden Wohnarchitektur.

uns innovative und zudem beständig geschulte Planer in kreativer Modernität und in stetem Austausch mit den Kunden gewährleisten.“

Ein wichtiges Standbein ist in der Zwischenzeit auch die



Patrick Heinen setzt auf Wertbeständigkeit.

koordinierende Verantwortung bei Komplettlösungen im Innenausbau, ganz gleich ob Neubau oder Renovierung, wo Heinen HomeDesign in enger Konzertierung mit anderen Fachbetrieben bei Planungs- und Terminagenda federführend agiert.

Ebenso wichtig sind ihm bei der Messe die Kontakte zu anderen Anbietern, namentlich zu Immobilienpromotoren. „Solche Events bieten willkommene Gelegenheit, über den Tellerrand hinauszu-schauen und interessante Türen aufzustoßen“, so der Firmenchef. Zugleich bringe jede Art von „Networking“ neue Impulse.

MPro: Breites Angebot für die Gestaltung „open air“ - Lokale Eigenheit unter achtzehn Standorten

Ideengarten als Außenschaufenster

Ein Blickfang bei MPro ist unbestritten der so genannte Ideengarten, „der Konzepte und Materialien speziell für Außenanlagen visualisiert“, wie es Thomas Lorch umschreibt. Konkret: Gestaltungsansätze ebenso für den Architekten wie für den privaten Heimwerker.

Auf insgesamt rund 3000 Quadratmetern eröffnet sich dem Gartenfreund hier eine eigene kreative Welt, hierunter allein 2500 Quadratmeter „open air“. „Freilich gibt es eine solche Fläche auch im Kleinformaat drinnen, circa 500 Quadratmeter, damit Interessenten auch in der dunklen und kalten Jahreszeit erste Impulse für die Gestaltung ihre Außen- und Gartenanlagen erhalten.“

Sicherlich sei es so, dass die Außenanlage stets das letzte Projekt sei, das Bauherren konkret angehen. Oder aber das Exterieur werde in späteren Jahren nochmals umfassend aufgefrischt. Weshalb die Kundschaft, der sein Augenmerk auf den Ideengarten richtet, vielfach schon in etwas reiferem Alter sei, weiß Thomas Lorch aus der Erfahrung der letzten Jahre. Zudem kämen manche durchaus schon mit ganz konkreten persönlichen Vorstellungen, seien sich aber bei diesem oder jenem Aspekt noch nicht ganz schlüssig. „Und da liefert unsere Expo dann nicht selten den entscheidenden Impuls und erweitert ganz



Der Ideengarten zählt zu den Blickpunkten bei MPro in St.Vith/Steinerberg und liefert dem professionellen wie privaten Gartenbauer viele Anregungen. Foto: Betrieb

einfach den individuellen Horizont in puncto Materialien, Wetterbeständigkeit oder Design.“

Außenfliese trotz dem Eifeler Klima

Von daher sei es unerlässlich, Jahr für Jahr die neuesten Produkte, die gerade aktuellen Steine oder Hölzer präsentieren zu können, denn, wie gesagt, „die Anfragen sind meist schon sehr präzise, basieren auf einem Prospekt oder einem Foto,

zu dem die Interessenten dann gerne vor Ort die passende Information erhalten möchten.“

Und MPro arbeitet im Außenbereich „horizontal wie vertikal“, bietet ebenso Bodenbeläge wie Sichtschutz an. Gerade im Segment Bodengestaltung sei das Spektrum weiterhin ungebrochen weit gefasst, so der Geschäftsführer.

„Naturstein und Terre-Cuite haben hier ebenso ihren Platz wie Betonsteine, in den unterschiedlichsten Formaten, Farben und Größen. Steigende Nachfrage gibt es zudem für Außenfliesen, besonders da die bautechnische Entwicklung in

diesem sensiblen Segment in den letzten Jahren einen deutlichen Sprung nach vorne gemacht habe.“ Gerade auch als Terrassenbelag sei die Außenfliese in der Zwischenzeit eine gefragte Option, „da die Robustheit deutlich verbessert werden konnte“.

Wetterfestigkeit sei mit Blick auf die klimatischen Zwänge in der Eifel nun mal unerlässlich. Nicht weniger wichtig sei aber „die sachkundige Beratung durch Fachpersonal“. Neben den Hinweisen zur konformen Verlegetechnik weise sein Personal die Kunden stets auf die Notwendigkeit des richtigen

Unterbaus hin. „Er muss unbedingt auf eine ausreichende Versickerung achten, um so Frostschäden möglichst vorzubeugen.“ Jedenfalls liege die Zwei-Zentimeter-Fliese derzeit im Trend, „auch da dieses Produkt nahezu in jedes Budget passt“, nennt Thomas Lorch ein weiteres Plus.

Gabionen wahlweise befüllt oder noch leer

Absatz finden zudem weiterhin Palisaden in den unterschiedlichsten Materialien (vor allem zur Beetbegrenzung) sowie verstärkt auch Gabionen, die MPro bei einem spezialisierten Unternehmen in der deutschen Eifel fertigen lässt. „Hier gibt es zwei Varianten - leer oder gefüllt“. Der Kunde könne die leeren Steinkörbe auf Maß in Auftrag geben, dann seine Steinwahl treffen und die Körbe vor Ort selbst befüllen. Bei den Steinen liegt übrigens Blau-Grau vorne, neben dem bewährten Rechter Blaustein vor allem auch Produkte in ähnlicher Farbgebung aus einem Steinbruch bei Bastogne.

Insgesamt ist das Sortiment am Steinerberg groß, vor allem da sich in der Außengestaltung Trends durchweg über Zyklen von drei Jahren halten. So sei beim Belag für Höfe oder Pfade nach wie vor das Betonpflaster gefragt, in einigen Gemeinden wegen des Oberflächenwassers sogar ausdrücklich empfohlen.

HINTERGRUND

Nirgends so großflächig

Der Impuls zum Ideengarten bei MPro geht auf jene Zeit zurück, als das Unternehmen noch in Verantwortung von Peter und Leo Maraite war, also vor 2008. Schon damals fand dieses „Schaufenster“ regen Zuspruch, teils sogar von recht weit her. „Mir ist bekannt, dass Besucher aus dem Süden des Großherzogtums und der Provinz Luxemburg anreisen, um hier, am Steinerberg, konkrete Ideen für die Außengestaltung ihrer Häuser zu sammeln“, weiß Thomas Lorch. Übrigens ist der Ideengarten in St.Vith unter den achtzehn Niederlassungen von MPro und YouBild eine lokale Eigenheit. Im Grund „eifelspezifisch“, wie der Geschäftsführer dieses Angebot skizziert. In der Wallonie sei das Interesse für die Außengestaltung sehr, sehr überschaubar, da führe MPro nur jeweils ein kleines Sortiment mit einigen Standardprodukten. In Flandern sei das Exterieur zwar erkennbar hochwertig, jedoch wiederum nicht so großflächig wie in Ostbelgien.



www.mpro.be

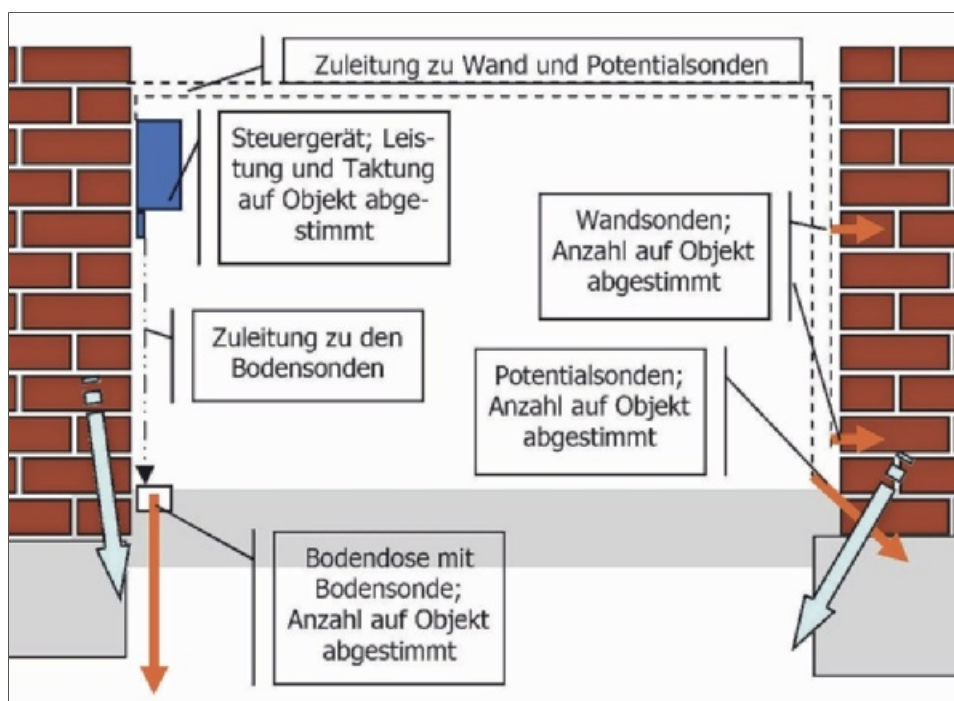
RMI KG: BeachTec System erhöht den Wärmedämmwert des Mauerwerks und generiert Trockenheit

Keine Chance für Feuchtigkeit

Die Farbe löst sich von den Wänden, wirft Blasen, an einigen Stellen bilden sich schwarze Flecken, der Boden ist wellig, es bröckelt der Putz... Alles Symptome, mit denen zunehmend mehr Haushalten konfrontiert sind. Und oft ihrer Hände keinen Rat wissen!

Ein Problem, mit dem sich Haus- oder Bauherren vor allem auch bei Renovierungen konfrontiert sehen, wo sie nicht selten auf versteckte Mängel und teils sogar auf böse Überraschungen stoßen. Oftmals zieht sich der zu hohe Wasseranteil in der Bausubstanz vom Keller hinauf ins Erdgeschoss, wo er Ärger und Kummer nach sich zieht. Bei der Ursachenforschung gibt es durchaus Varianten, selbst wenn der häufigste Grund sich wohl am treffendsten mit „aufsteigende“ Feuchte umschreiben lässt.

Wichtig ist nach Aussage von Martin Rauschen aus Maldingen „die genaue Skizzierung des Problems“, für das es, wie oben beschrieben, „durchaus unterschiedliche Ursachen geben“ könne. Sehr häufig aber ist es die kapillare Feuchte, „ab Erdbereich nach oben, da die Häuser früher nur unzulänglich abgedichtet wurden oder die vormalige Abdichtung in der Zwischenzeit schadhafte ist“, so der Geschäftsführer von RMI KG, der sich immer häufiger mit derlei Problemen betraut sieht und „in BeachTec System



Ohne den Aufbau von Magnetfeldern und ohne große Baumaßnahmen geht der Einsatz von BeachTec über die Bühne (wie dieses Schema zeigt). Foto: BeachTec System

einen leistungsstarken Partner an der Seite“ weiß.

Ursachenforschung oftmals vielschichtig

Ein Verfahren, das „erst so richtig durchstartet, wenn andere Lösungen aufgrund extremer Bedingungen an Grenzen stoßen“. Genau hier liege der große Vorteil von BeachTec System - nach dem Grundsatz: Je schwieriger das Problem, umso effektiver das System.

Es sei nun mal erwiesen, dass einem solchen Feuchtigkeitsproblem nur selten eine einzige Ursache zugrunde liege. In den meisten Fällen werde der Schaden durch mehrere Faktoren ausgelöst. „Räumliche Umbauten oder bauliche Nutzungsänderungen, aber ebenfalls der Einbau einer neuen Heizung, von dichten Fenstern oder einer Wärmedämmung der Fassade sind wesentliche bauphysikalische Veränderungen, für die das ursprüngliche, heißt: das alte Mauerwerk meist nicht ausgerüstet ist“, so der gelernte Heizungsbauer. Zudem werde

das Problem „mit jeder nicht richtig ausgeführten Modernisierung zwar zeitlich verzögert, letztlich aber nur vergrößert“.

Und hier kommt BeachTec System zum Einsatz. Durch Abtrocknen der Wände und Böden mit BeachTec wird der Wärmedämmwert des Mauerwerks erhöht - mit der unmittelbaren Folge einer deutlichen Heizkostenersparnis. Auch bringt die so einhergehende Absenkung der relativen Luftfeuchtigkeit den Vorteil mit sich, dass hier nunmehr selbst empfindliche Güter (Papier, Kartonagen, Stoffe, rostempfindliche Metalle, Ma-

schinen...) gelagert werden können. Was gerade dann überaus wichtig ist, „wenn im Rahmen von energetischen Sanierungen eine Lagerstätte für Pellets eingerichtet werden soll“. Zugleich werden die Ursprünge für Schimmelwachstum beseitigt, wodurch erst gar keine „muffige“ Luft aufkomme.

Größere Bauarbeiten nicht erforderlich

Die Vorteile von BeachTec System erläutert Martin Rauschen wie folgt: „Es gibt keine Veränderung des Baustoffes durch chemische Materialien und auch keinen Eingriff in die Statik des Gebäudes. Ebenfalls bleiben dem Hausherrn größere Bauarbeiten erspart, der zudem während der Abtrocknung über seine Räume verfügt. Nicht zu vergessen der überaus günstige Kostenfaktor.“

Gegenüber anderen elektro-physikalischen Verfahren gebe es weitere Vorzüge, so die sichere Wirkung bei allen Baustoffen, die Abtrocknung unterhalb Erdniveau und die Abtrocknung der Böden im Kellerbereich. Nicht zu unterschätzen seien auch zwei weitere Aspekte, nämlich kein Elektrosmog durch Funkwellen und geringe Folgekosten bei Wartungen. Ebenfalls gebe BeachTec System eine Geldzurückgarantie bei Erfolglosigkeit, während der Montagebetrieb, eine jährliche Funktionsprüfung übernimmt.



HINTERGRUND

Rundumservice nah am Markt

Sein Plus ist ein Rundumservice, untermauert durch hohe Qualifikation. Immerhin verfügt Martin Rauschen über drei Meisterbriefe (Heizung, Sanitär und Elektro). Von daher installiert RMI mit Sitz in Maldingen alle Techniken, die aktuell auf dem Markt sind - von Heizung über Sanitär und Elektrik bis Solar. Jedenfalls werden hier Vielfalt und Qualität groß geschrieben. Und mit BeachTec System hat das Unternehmen einen bewährten Partner an Hand, der sich erfolgreich der Trockenlegung von feuchten Wänden und Keller verschrieben hat. „Hier liegt der Vorteil vor allem im überschaubaren räumlichen Aufwand, da wir den gewünschten Effekt der Trockenlegung auch ohne großflächige Erd- oder Mauerarbeiten erreichen.“ Was vor allem bei Reihenhäusern und denkmalgeschützten Gebäuden ein Vorteil sei. Maßgebend sei allein die Möglichkeit, im Haus Kabel verlegen zu können, um die verschiedenen Mauer- und Bodensonden zu verkabeln.



www.rmi-kg.be

MPro: Größter Standort der Fachhandelskette in Wallonie und Ostbelgien

Baustoffe für außen und innen

Seit zehn Jahren zielt das leuchtend rote Logo mit dem markanten „M“ das Areal am Kreisverkehr Steinerberg - als einer von sechs MPro-Standorten in der Wallonie respektive in Ostbelgien (neben Grâce-Hollogne, Wavre, Perwez und zwei in Brüssel).

St.Vith ist seit dem Einstieg von MPro in Ostbelgien die flächenmäßig größte Niederlassung im Lande. Bewirtschaftet werden 35.000 Quadratmeter, davon ca. ein Zehntel überdacht, heißt: Halle und Geschäft. Und abzüglich Manövriertfläche und Ideengarten (immerhin 2500 Quadratmeter) verfügt MPro am Steinerberg über eine Netto-Lagerfläche von etwa 25.000 Quadratmetern. „Da darf es nicht überraschen, dass wir vornehmlich als Baustofflieferant wahrgenommen werden“, betont Thomas Lorch, seit fünf Jahren in der Verantwortung am St.Vith Standort. In der Tat! Und gerade für Passanten, die von der nahen Autobahn E42 Verviers-Steinebrück einen Blick nach rechts werfen, eine imposante Wahrnehmung.



Am Steinerberg bewirtschaftet MPro ein Areal von 35.000 Quadratmetern, das im Jahre 2000 von der Firma Maraite erworben und eingerichtet worden war (mitsamt Lagerhalle, Geschäft und Ideengarten).
Fotos: Betrieb

Regenwasserzisternen für deutschen Markt

Das Einzugsgebiet erstreckt sich in der Zwischenzeit von der Eifel (beiderseits der Grenze) bis in den Süden Luxemburgs sowie in die angrenzenden wallonischen Gemeinden der Provinzen Lüttich und Luxemburg. Kunden sind zu neunzig Prozent Unternehmen, sprich Baufirmen und Fachbetriebe, die vor allem die Pünktlichkeit des Zulieferers schätzen. „Wir fahren größtenteils Baustellen unter Verantwortung Eifeler Unternehmen an, davon ca. die Hälfte der Touren ins Großherzogtum. Und die gehen allesamt davon aus, dass ihre Bestellung vom Nachmit-

tag am nächsten Morgen, bei der Ankunft auf der Baustelle, verfügbar ist.“

Ein vielleicht diesseits der Grenze weniger bekannter Eckpunkt der Liefertätigkeit sind Regenwasserzisternen, die vornehmlich Abnehmer im nahen deutschen Grenzland finden, quasi von Köln bis Saarbrücken. Es sind Wasserbehälter aus acht Zentimeter dicker Betonwandung („die in Deutschland selbst so nicht gefertigt werden“) mit einem Volumen zwischen 1600 und 20.000 Litern, je nach Nutzung durch ein oder mehrere Häuser. Sie werden wahlweise ebenerdig platziert oder aber versenkt. „Bereits in der Zeit von Maraite war dieser Markt ein wichtiges Standbein, heute macht der Absatz bis zu fünfzehn Prozent unserer täglich

chen Aktivitäten“, umreißt Thomas Lorch den wirtschaftlichen Stellenwert besonders der Zisternen.

Zum Kundenkreis von MPro zählen mittlerweile auch zahlreiche Handwerksfachbetriebe, so Verputzer, Fliesenleger oder Anstreicher, die ihr Material vom Steinerberg beziehen. „Wir bieten halt alles fürs Baufach - innen wie außen.“

Ebenfalls „Rohstoffe“ aus der Nachbarschaft

Eine Ausnahme bildet freilich der Bedarf für Heizung, Sanitär und Elektro. „Erstens sind die Produkte in diesen drei Segmenten sehr spezifisch, andererseits ist es vielfach Kleinmaterial, das nicht selten auch noch schnell wechselt“, verweist Thomas Lorch in diesem Fall an den Fachhandel.

In St.Vith zählt MPro, neben Geschäftsführer Thomas Lorch, zwanzig Beschäftigte, davon im operationellen Geschäft acht Personen, inklusive die vier Fahrer des eigenen. Hinzu kommen nochmals acht reine Verkäufer (Außen- wie Innenmaterialien), zu deren Tätigkeit ebenfalls Beratung, Begleitung und Schulung gehören. „Ein Team, das seine Arbeit im Dienste des Kunden voller Dynamik und Motivation erledigt.“

Verkauft werden bei MPro größtenteils deutsche Produkte, „die nun mal hier und in Luxemburg verstärkt gefragt sind“. Hinzu kommen „Rohstoffe“ aus direkter Nähe, so Blocksteine von REWA und Fertigdecken von AlphaBeton. Daneben bezieht der Betrieb nach Bedarf via die anderen Niederlassungen ebenfalls Baustoffe, die eher im Landesinnern gängig sind. „Wir sind da sehr flexibel, wissen um die Ansprüche unserer Kunden, die wir, wie gesagt, aus Kosten- und Logistikgründen am liebsten direkt auf der Baustelle beliefern“, so das reguläre Prozedere.

„Dass anfangs nicht alle Artikel in deutscher Sprache ausgewiesen waren, stellte für manchen Kunden durchaus ein Problem dar“, das aber seit der Beförderung von Thomas Lorch zum Geschäftsführer der Vergangenheit angehört. In der Tat eine nicht zu unterschätzende Herausforderung bei bis zu siebentausend Artikeln, die Jahr für Jahr bei MPro inventarisiert werden.

NACHGEFRAGT BEI ...

Von der Kellerfliese bis zur Dachpappe

Gerade im Bereich „Innenbau“ sei das Sortiment in den letzten Jahren stark ausgeweitet worden, verweist der Geschäftsführer auf eine Entwicklung, die dem gängigen Kunden vielleicht bis dato größtenteils verborgen geblieben ist. „Im Bereich Fliesen haben wir in der Zwischenzeit eine Auswahl, die nicht wenige überrascht“ - sofern sie denn genau zu diesem Zweck die Landtür am Steinerberg drücken.

Genau hier liegt die Motivation für die Präsenz bei der Immobilienmesse, wo MPro vor allem eine stärkere Wahrnehmung als „Rundum-Versorgung“ erreichen möchte. Sicher sei der Ideengarten ein wichtiges Schaufenster, „doch werden wir, allein schon mit Blick über das riesige Materiallager draußen wie drinnen, noch zu stark als reiner Bau-

stofflieferant gesehen“. Jedenfalls seien Kleinunternehmen ebenso wie Privatkunden „bei einem Gang durchs Geschäft erstaunt über die Vielfalt und Qualität, die wir auf zwei Geschossen anbieten - mitsamt der Fachberatung durch unser Personal“. Während die Unternehmen, die neunzig Prozent der Klientel ausmachen, dieses Spektrum „seit langem kennen und nutzen, möchten wir die potenzielle Laufkundschaft, die zu Hause aus- oder umbaut, renoviert oder repariert, gerne mit diesen Vorzügen bekannt machen“, so Thomas Lorch. Denn von der Kellerfliese bis zur Dachpappe sei bei MPro alles verfügbar. „Wer einen Sack Gips und einen Eimer Farbe benötigt, wird bei uns ebenso fündig wie der Heimwerker, der nur das passende Werkzeug sucht.“



HINTERGRUND

Seit zehn Jahren am Steinerberg

Insgesamt unterhält der Konzern Grafton aus Irland (wo das Unternehmen Marktführer ist) in unserem Land achtzehn Niederlassungen - hierunter sechs unter dem Logo MPro (davon zwei in Brüssel), die übrigen unter der Bezeichnung YouBuild (bis auf Tournai, Mouscron und Quaregnon alle in Flandern). In St.Vith übernahm der Konzern das hier ansässige Traditionsunternehmen Baustoffe Maraite vor zehn Jahren. Und seit der Hälfte dieser Zeit fungiert Thomas Lorch aus Recht als Geschäftsführer bei MPro, nachdem er seit 2006 bei Peter und Leo Maraite „in Lohn und Brot stand“. Zwischen durch war er zudem während zwei Jahren für MPro in Brüssel tätig, im Bereich Marketing, wo Thomas Lorch u.a. mit den unausweichlichen „Tücken“ zur korrekten Nutzung der deutschen Sprache betraut war. Übrigens war das Unternehmen Maraite im Jahre 2000 mit der Umsiedlung von der unteren Aachener Straße (dem Standort seit den Nachkriegsjahren) zum Steinerberg einer der Pioniere bei der Erschließung dieser Gewerbezone, wo der Betrieb sogleich ein Areal von bewirtschaften 35.000 Quadratmetern in Beschlag nahm.



www.mpro.be



Mit der Messepräsenz möchte MPro den Fokus stärker auf die Vielfalt und Qualität im Innenbereich lenken, nachdem das Unternehmen bis dato vornehmlich als Baustofflieferant wahrgenommen wird.



Das Sortiment im Bereich Außengestaltung ist seit langen Jahren ein wichtiges Standbein für den Baustoffanbieter.



Mit seinen vier Lkw beliefert MPro vornehmlich Baustellen in der Eifel (beiderseits der Grenze) und im Großherzogtum.

Metallgestaltung Meyers: Verständnis kreieren für eine Synthese von Funktionalität und Ästhetik

Raum für Individualität schaffen

In der Firmenbezeichnung liegt der Fokus erkennbar auf dem zweiten Wort: Gestaltung. In der Tat richtet Ferdy Meyers sein handwerkliches Bestreben in über dreieinhalb Jahrzehnten Berufserfahrung stets auf die Synthese von Funktionalität und Ästhetik.

Das kleine, leistungsstarke Unternehmen in Schönberg dokumentiert in zahlreichen Objekten vor allem sein ausgewiesenes Verständnis für Metallgestaltung - indem Ferdy Meyers und sein Team stets bemüht sind, Raum für Individualität zu schaffen. „Denn Metall ist dank seiner Formbarkeit der ideale Werkstoff für faszinierende Unikate, die eine persönliche Vorliebe und individuelle Note in Haus und Garten spiegeln.“

In diesem Sinne setzt Metallgestaltung etwa bei Toranlagen und Zäunen (neben den unerlässlichen Aspekten Sicherheit und Schutz) besonders auch auf eine stimmige Symbiose mit der bestehenden Architektur, zu der sich „das Gitterwerk als Ergänzung und Aufwertung versteht“. Auf diese Weise erfährt das Ganze - Haus wie Toranlage - einen Zugewinn an Expressivität. Auf gar keinen Fall könne die Metallkonstruktion losgelöst vom gestalterischen Umfeld funktionieren. „Wichtig ist die Homogenität aus Nutzen und Kunst, mit dem Ziel, der Immobilie einen architektonischen Mehrwert zu geben.“



Metallgestaltung PGmbH schafft mit gestalterischer Synergie von Handwerk und Kreativität zeitlose Werkstücke, integriert in die Architektur. Foto: Betrieb

Ähnlich ist sein Verständnis beim Treppenbau, der mehr sei als ein rein technisches Verbindungselement zwischen den verschiedenen Ebenen eines Gebäudes.

Metall in bestehende Architektur einpassen

Im Gegenteil: Der Charakter eines Gebäudes wird maßgeblich durch die Treppenstruktur geprägt, die - als „Brücke“ zwischen den Stockwerken - die Chance eröffnet, ein edles und

elegantes Gebilde in die Architektur einzupassen. Auf solche Weise entstehen Räume für das Zusammenwirken von Leichtigkeit und Energie, von Luftigkeit und Stabilität, von Formgebung und Linienführung. Auf solche Weise vermittelt ein filigranes Design scheinbar schwerelose Luftigkeit, wogegen eine kompaktere Form eher Ruhe und Halt ausstrahlt. Individuellen Wünschen sind zudem in der Kombination mit Naturstein, Glas oder Holz kaum Grenzen gesetzt.

Gleiches gilt für das Gelände, wo die unabdingbare Si-

cherheit keineswegs hinter der Optik zurückstehen muss. „Schlichte und vorrangig zweckmäßige Modelle zählen ebenso zu unserer breiten Produktpalette wie kunstfertige und verspielte Konstruktionen. Von klassisch bis modern sind zudem sämtliche Stilrichtungen vertreten.“

Mit seinen Terrassen und Balkonen möchte Metallgestaltung PGmbH den Wohnraum nach außen erweitern und einladende Oasen an der frischen Luft schaffen (auf Wunsch auch in harmonischem Einklang mit anderen Materialien wie Holz oder Glas). Gerade im städti-

schen Umfeld mit meist stark eingegrenzter Gartenfläche eine gern genutzte Option zur Outdoor-Entspannung. „Auch hier steht unser Design im Dienste höchstmöglicher Effizienz, verbunden mit ausgewiesenem Komfort und nachhaltiger Wertigkeit. Ein Balkon garantiert in jedem Fall ein Mehr an Lebensqualität!“

Kreative Effizienz in hoher Wertigkeit

Fazit: Metallgestaltung steht, im buchstäblichen Sinne des Wortes, für innovative und zeitgemäße Umsetzung individueller Ideen und Wünsche. Technische Multidimensionalität ist hierbei kein Hindernis, eher eine Herausforderung. „Wir lieben komplexe Aufgaben, besonders bei Um- und Ausbau oder bei Renovierung“, so Ferdy Meyers (der eigene Erfahrung in der Renovierung seines Privathauses mitbringt).

„Wir sind bemüht, die in eigener Werkstatt gefertigten Produkte harmonisch in das architektonische Konzept einzufügen, um dieses zusätzlich zu veredeln - ohne aufgesetzt oder gar künstlich zu wirken.“ Hierbei nimmt sich das Team Zeit, um Design, Stil, Farbe und Effizienz der Arbeit zu einer nahtlosen und zugleich ausdrucksstarken Einheit mit den schon bestehenden räumlichen und baulichen Gegebenheiten zu verschmelzen.



HINTERGRUND

Ausbildung trägt Früchte

Seine gestalterische Zielsetzung formuliert er klar: Verbindung von Freiraum und Architektur mit traditionellen Handwerk. Ein Konzept, das bei Metallgestaltung Meyers PGmbH (die seit 2011 besteht) neben dem Firmengründer selbst vier weitere Beschäftigte umsetzen, hierunter drei mit Meisterbrief (und in der Zwischenzeit auch Sohn Janosch). Angefangen hat Ferdy Meyers in eigener kleiner Werkstatt zu Hause, ehe er im weitläufigen Komplex der Firma J.M. Leufgen am „Werjwäch“ eine autonome, großräumige Schlosserei bezog. Mit unternehmerischer Genugtuung verweist er auf die Tatsache, dass er alle Arbeiter selbst ausgebildet hat. Zweifellos auch eine Motivation für die Zuerkennung des Standortlabels „Ein Unternehmen aus Ostbelgien“. Zumal Metallgestaltung Meyers ebenfalls zu den regelmäßigen Partnern der Handwerkerbörse in der Landeshauptstadt zählt(e). Weshalb sein Betätigungsfeld heute von Luxemburg bis Brüssel reicht.

metallgestaltung.be

Mikavision: Luftaufnahmen mittels Drohne - 360-Grad-Fotografie mittels Zeppelin

Lehren aus der Vogelperspektive



Es ist ein recht ungewöhnlicher Blickwinkel, mit dem Michael Leufgen seiner beruflichen Tätigkeit nachgeht. Hinter der Bezeichnung „Mikavision“ verbirgt sich ein kleines, aber feines Unternehmen, das sich u.a. auf Luftaufnahmen spezialisiert hat.

Und hierzu hebt er buchstäblich ab! Denn bei seinen Luftaufnahmen agiert der St.Vith als offiziell lizenzierter Pilot der Klasse 1 - in diesem Falle „im Cockpit“ einer registrierten und versicherten Drohne, die sich bis auf eine Flughöhe von neunzig Metern hinauf schwingen darf. Seine Lizenz zum Fliegen hat er seit mittlerweile knapp zwei Jahren. Und dem liegt eine gesetzlich geregelte Ausbildung zugrunde, um per Funk gesteuerte Fluggeräte zu lenken. Und Michael Leufgen nimmt die Sache äußerst ernst. „Die Drohnen sind an und für sich einfach zu steuern, aber es bleibt ein Sicherheitsrisiko, wenn das Gerät über Menschen fliegt und ein technischer Defekt auftreten könnte“, wie er in einem Gespräch mit dem BRF schilderte. Während die Klasse 1b den Flugeinsatz über Orten regelt, aber nicht über Menschenmengen, lässt die Klasse 1a eine deutlich erweiterte Tätigkeit zu - „verbunden mit einem erhöhten Risiko, etwa bei Sport oder Festivals“. Die Drohne müsse speziellen technischen Anforderungen entsprechen, zusätzlich ist vor



Michael Leufgen verfügt seit knapp zwei Jahren über die Fluglizenz der Klasse 1, was ihm mit seiner Drohne buchstäblich zusätzliche Perspektiven eröffnet. Foto: Betrieb

dem Start eine Genehmigung erforderlich.

Überprüfung von Photovoltaikanlagen

Ein bis dato wenig bekanntes Betätigungsfeld für einen Drohnen-Piloten ist die Thermografie, die besonders mit der massiven Einrichtung von Photovoltaikanlagen an Bedeutung gewonnen hat. Zum Einsatz kommt in diesem Fall die Flug-Thermografie, die mit ihrem scharfen Blick „von oben“

gerade versteckten Defekten „auf die Spur kommt“.

Die Frage, die sich manche Betreiber von Photovoltaikanlagen (besonders der ersten Generation) heute durchaus stellen, lautet: Liefert meine Anlage überhaupt hundert Prozent? Oder gibt es womöglich irgendwo irgendwelche Verluste? Und wie kann ich solche Schäden aufdecken? In der Tat bleiben schadhafte Stellen unter der Zellenoberfläche oft lange Zeit unbemerkt, wodurch sich die Energieproduktion unweigerlich kontinuierlich verringert. Was wiederum den Ertrag schmälert. Verschattete oder

defekte Zellen bilden elektrischen Widerstand, wodurch die Zelle Strom verbraucht statt ihn zu produzieren. Was zu starker Erhitzung führt, wodurch das Modul beschädigt werden kann.

Schäden, die mittels einer berührungslosen, optischen Messverfahrens zur Anzeige der Oberflächentemperatur „ermittelt“ werden können - die Thermografie, die selbst kleinste Temperaturunterschiede an Photovoltaikanlagen sichtbar macht und so folgenreiche Fehler offenlegt. Ein Verfahren, das Michael Leufgen (der eine spezielle Schulung zur

Erkennung von Wärmebildern absolviert hat) mittels einer Spezialkamera, installiert unter einer Drohne, überaus erfolgreich - und für den Hausherrn ertragreich - anwendet. Ebenso kann dieses Verfahren für Garantiekontrollen genutzt werden.

Virtuelle Rundgänge mit 360-Grad-Kamera

Zu den Fluggeräten, die bei Mikavision zum Einsatz kommen, gehört ebenfalls ein Zeppelin, der - mit einer Länge von dreieinhalb Metern - für „Indoor“-Werbeflüge genutzt werden kann. Zugleich eignet sich der Zeppelin für 360-Grad-Aufnahmen von einem Event. Solche Aufnahmen eröffnen dem Betrachter die Möglichkeit, seinen Blickwinkel selbst zu wählen, zugleich erfassen sie das gesamte Blickfeld mit nur einem Bild.

Bei der Messe in St.Vith wird Michael Leufgen virtuelle Rundgänge mit Hilfe einer 360-Grad-Kamera erstellen, zudem interaktive Rundgänge durch Immobilien ermöglichen. Letztlich ein Instrument für Verkauf/Vermietung oder für Werbezwecke in Verkaufsflächen. Ebenfalls bieten sich 360-Grad-Bilder zur Dokumentation von Verrohrungen oder Stromleitungen in Neubauten an. Allesamt Anwendungsbereiche, die zu einer visuellen Hilfe für den Nutzer werden.

HINTERGRUND

Wärmebilder von Objekten

Die Flug-Thermografie ist noch eine recht junge technische Disziplin. Doch die Entdeckung so genannter Wärmestrahlung geht auf das Jahr 1800 zurück, als der deutsch-britische Astronom und Musiker Wilhelm (William) Herschel besagtes Phänomen entdeckte - als unsichtbare Form der Energie. Seine Bezeichnung Wärmestrahlung hatte rund ein Jahrhundert Bestand, ehe an ihre Stelle der Fachbegriff Infrarot respektive Ultrarot trat. Das wissenschaftliche Ergebnis waren „Wärmebilder“, heißt: die Temperaturverteilung auf Oberflächen. Heute steht der Begriff Thermografie für ein Bild gebendes Verfahren zur Anzeige von Oberflächentemperatur von Objekten. Hierbei wird die Intensität der Infrarotstrahlung als Maß für dessen Temperatur gedeutet. Und sofern dieser Prozess mittels eines Fluggerätes abgewickelt wird, ist die Sprache von Flug-Thermografie, die heute u.a. eingesetzt wird zur Erfassung von Energieverlusten an Gebäuden.

www.mikavision.be

J.M. Leufgen AG: Jede neue Baustelle ist eine konzeptionelle Herausforderung für alle Abteilungen

Umnutzung erfordert Maßarbeit

Dass Günther Leufgen im Vorjahr mit der Neugestaltung der gefährlichen Kreuzung vor seinem Betrieb in Schönberg kurzerhand auch zum Straßenbauer wurde, soll die Ausnahme bleiben. In der Tat wäre hierzu kein Platz in den Auftragsbüchern des Traditionsunternehmens.

Wo früher auf einer großen Landkarte bunte Nadelköpfe die Baustellen landauf, landab markierten, verschaffte heute der PC mit einigen wenigen Mausclicks eine Übersicht über die Orte, die die roten Transporter mit den ebenso markanten wie lustigen Illustrationen auf der Heckscheibe im Laufe eines Jahres ansteuern. „So rund hundert, vielleicht auch schon mal bis zu hundertfünfzig, von klein bis groß“, umreißt Günther Leufgen die jährliche Auftragslage. „Hierunter ebenso Umsätze von fünftausend Euro wie Aufträge deutlich über der Millionengrenze.“ Übrigens stehen in der Zwischenzeit drei Viertel des Personal bei Leufgen AG in Luxemburg „in Lohn und Brot“, wo das Unternehmen seit zwölf Jahren einen Standort unterhält.

Bis zu hundertfünfzig Baustellen im Jahr

Seit Jahrzehnten ist die Tätigkeit verstärkt aufs Großherzogtum ausgerichtet, „heute sind es gar bis zu fünfundachtzig Prozent“, so der Firmenchef, der selbst gerade zur Grundschule ging, als sein Vater im Jahre 1962 seine erste Baustelle in Luxemburg betreute. Waren es damals, bis Ende der siebziger Jahre, vornehmlich Stallbauten und Güllezisternen, die die Firma Leufgen quer durchs „Ländche“ errichtete, ist der Fokus längst ein deutlich anderer. Zwischendurch verstärkt auf den Wohnungsmarkt (Residenz

wie Eigenheim) ausgerichtet, gilt das Augenmerk seit der Jahrtausendwende zunehmend auch der Umgestaltung - außen wie innen, im weitesten Sinne des Wortes. „Umbau, Ausbau, Renovierung, Wohnraum, Außenanlagen“, so skizziert Günther Leufgen das aktuelle Betätigungsfeld, das eine beständig gestiegene Kompetenz in Planung wie Umsetzung mit sich bringt. Womit die Zeiten, wo die Firma Leufgen „nach Standard“ baute, definitiv der Vergangenheit angehören. „In diesem Segment ist nur noch Maßarbeit gefragt. Jede neue Baustelle ist eine neue konzeptionelle Herausforderung“, weiß nicht nur Günther Leufgen. Planerisch, technisch, statisch, gestalterisch... Die grundlegenden

konzeptionellen Eckpunkte liefert das hauseigene Planungsteam, das gerade bei Umgestaltungs- oder Renovierungsprojekten im Innenausbau mit Blick auf die Realisierungen der letzten Jahren auf anerkannte Erfahrung verweisen kann.

Planung wahlweise intern oder extern

Ebenso bewährt und reibungslos sei aber auch die Zusammenarbeit mit regionalen Architekten wie Innenarchitekten, die entweder vom Bauherrn benannt werden oder aber vom Unternehmen selbst mit ins Boot genommen („und da arbeiten wir seit Jahren sehr

eng und gut mit meist den gleichen Personen zusammen“, so Günther Leufgen). Gerade in der Komplexität der (innen)architektonischen Herausforderungen liege der Reiz, den das Bauhandwerk in seiner Vielschichtigkeit so interessant mache. Früher, also bis in die achtziger Jahre hinein, firmierte J.M. Leufgen AG als Baubetrieb im ursprünglichen Sinne des Wortes. Heute dagegen deckt das Eifeler Traditionsunternehmen außer Heizung, Sanitär und Elektro alles ab. „Und da arbeiten wir mit Subunternehmen, die ich aufgrund der langjährigen Zusammenarbeit schon eher als Partner bezeichnen kann.“ Gerade der Rückgriff auf die immer gleichen externen Firmen („wo wir bei größeren Projekten oder

bei akutem Termindruck manchmal sogar zwei, drei Mitarbeiter für einige Wochen beanspruchen“) sei im Dienste aller beteiligten Akteure - Bauherr, Unternehmen, Zulieferer. Fazit: Beratung, Planung, Fertigung, Erfahrung, stets im Einklang mit Qualität, Zuverlässigkeit und Termintreue - so die Trümpfe, die über knapp sieben Jahrzehnten von innen heraus bei Leufgen AG zu hoher kreativer und fachlicher Wertigkeit gereift sind.

NACHGEFRAGT BEI ...

Neues Wertverständnis für alte Bausubstanz

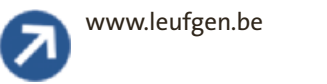
„Die Umnutzung ist zu einem wichtigen Markt geworden, gerade in Luxemburg“. Ob Scheunen, Stallungen, Werkhallen - „das Großherzogtum benötigt weiteren Wohnraum, weshalb plötzlich vierzig, fünfzig Jahre alte und teils stark vernachlässigte Bausubstanz oft eine neue Zweckbestimmung erfährt.“ Was einhergeht mit strikten bautechnischen Zwängen und energetischen Auflagen. Daneben sind es gleichfalls Eifeler Kunden, die ihr in die Jahre gekommenes Interieur „umrüsten“. Ob Küche, Wohn- und Schlafbereich oder auch Bad - „der Trend zur Erneuerung, Modernisierung und Aufwertung des privaten Lebensraums ist unaufhaltsam“. Hinzu kamen in den letzten Jahren verstärkt auch gewerbliche Projekte, besonders im Geschäfts- und Gastronomie-sektor, in Luxemburg wie in Ostbelgien. „Sicher haben wir uns da nach und nach eine gewisse Kompetenz erarbeiten können“, weiß Günther Leufgen, „so dass wir meist sogar ohne großes Zutun zum nächsten Bauherrn weitergeleitet werden“. Allein in der Eifel sind es in den letzten Jahren sieben repräsentative Projekte, so „Zur alten Schmiede“ und „Burghof“ in Schönberg,

„Eifeler Hof“ in Manderfeld, „Brüls“ in Bütgenbach, „Amel Mitte“ in Amel sowie „Hotel Zur Post“ und „Quadras“ in St.Vith. Auf jeden Fall seien solche Vorhaben „überaus interessant und spannend“, so Günther Leufgen, der solche Herausforderungen mag. „Je komplexer, umso lieber. Denn in bestehenden Mauern müssen wir nicht nur unsere ganze planerische Fachkenntnis einbringen, sondern ebenfalls das handwerkliche Können aller Abteilungen“. Eine Fertigkeit, die auf der hohen Qualifikation fußt, hierunter nicht wenige junge Mitarbeiter, „die sich mit spürbarer Begeisterung und gleichfalls mit frischen Ideen in ihren Job einbringen“. Nur auf solche Weise könne sich das Unternehmen weiter erfolgreich am Markt positionieren.



HINTERGRUND Zur Baustelle per Fahrrad...

Kaum zu glauben, aber wahr! Zu seiner ersten Baustelle fuhr Joseph Matthias Leufgen in Schönberg mit dem Fahrrad. Seit diesen bescheidenen Anfängen im Jahre 1950 hat das Unternehmen (das unter den Initialen J.M. seines Gründers firmiert) einen unaufhaltsamen Aufschwung erlebt. Seit dem Jahre 1988 steht die AG offiziell unter Leitung von Günther Leufgen, der ab 1970 zunächst seine Ausbildung als Maurer, nachfolgend seine gesamte berufliche Laufbahn am „Wejerwääch“ durchlief und hier seit den achtziger Jahren in beständig gestiegene Verantwortung hineinwuchs. Nach und nach verlangte das Auftragsvolumen nach einer strukturellen Ausweitung um andere Berufssparten, so Verputzer (1965), Dachschreiner und -decker (1971), Fliesenleger (1972) und Bau- und Möbelschreiner (1975 - damals in der vormaligen Werkstatt Raven im Alten Wiesenbacher Weg, dem heutigen Standort von „Dabei“) sowie in jüngerer Zeit noch Anstreicher und Metallbauer. Heute zählt die AG mit Sitz am neu und mit Eigenmitteln gestalteten Kreuzungsbereich an der Bleialfer Straße in Schönberg circa hundert Beschäftigte.



www.leufgen.be



„Selbst ist der Mann im Straßenbau!“ In diesem Sinne gestaltete die Firma J.M. Leufgen AG den zuvor sehr gefährlichen Kreuzungsbereich zwischen Verwaltung und Lager in Eigenregie und mit Eigenmitteln um. Fotos: Erwin Kirsch Design



Zuletzt haben gewerbliche Projekte steigenden Raum eingenommen, so auch dieses Fachgeschäft in Clervaux.



Das Traditionsunternehmen setzt im Dienste eines qualifizierten Teams verstärkt auf betriebsinterne Ausbildung.

ETP Elektro Technik Peters: Junges Unternehmen setzt auf ganzheitliche Systemlösungen

Technik muss bezahlbar bleiben



Weiterbildung ist für ihn eine Selbstverständlichkeit... „Ohne ständige Fortbildung bist du verloren, besonders angesichts der Produktvielfalt, die auf unserem Markt herrscht“, so Cédric Peters, der in nur fünf Jahren zu einem lokalen Ansprechpartner in Sachen Elektrotechnik wurde.

Das vorrangige Augenmerk von ETP aus Recht (steht für Elektro Technik Peters) richtet er mit seinen dreißig Jahren gleichermaßen auf Neuinstallationen wie auf Renovierungen. „Und dann sollte der Zeitaufwand für Unterhaltsarbeiten nicht unterschätzt werden“, so seine Erfahrung bereits in jungen Jahren. Ein wichtiger Aspekt ist „die Sicherheit, die bei allen Neuerungen und bei allem Komfort nicht aus den Augen verloren werden darf“. Zudem ein Segment, das steigende Beachtung findet. „Alarm-, Überwachungs- und Kontrollsysteme nehmen heute in den Überlegungen der Hausherrn immer breiteren Raum ein.“



Gerade bei der Beleuchtungstechnik gibt es heute zahlreiche mögliche Varianten, ausgerichtet an Funktionalität, Geschmack und Atmosphäre (vor allem im zunehmend modischeren Wohnbereich).
Fotos: Betrieb

HINTERGRUND

Hohe, bewährte Produktqualität

Mit fünfundzwanzig Jahren hat Cédric Peters den Schritt in die Selbstständigkeit getan - und konnte seither sein Tätigkeitsfeld gezielt ausweiten. Heute versteht sich ETP (für ElektroTechnik Peters) als Dienstleister für Elektro- und Gebäudetechnik, einerseits für den Privatmarkt, andererseits für Gewerbebauten und Industrieanlagen. In seinem Portfolio hat der junge Fachmann ganzheitliche Systemlösungen, heißt: Beratung, Planung, Ausführung, Projektsteuerung, Service und Wartung. Dabei setzt er auf innovatives Fachwissen („gerade für ein junges Unternehmen unerlässlich“) und auf hohe Qualitätsstandards. Bei seinen Leistungen macht er einen Unterschied zwischen Elektrotechnik, Netzwerk- und Kommunikationstechnik, Sicherheitstechnik (Alarmanlagen und Videoüberwachung), Beleuchtungstechnik, Industrieanlagen und Haushaltsgeräte. Bei allen Leistungen setzt ETP in Recht auf eine hohe, bewährte Produktqualität, denn nur so sei es möglich, vernünftige und langlebige Arbeit abzuliefern. Das setze, so Cédric Peters, die enge Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern voraus.



Sicherheit heute immer wichtiger

Die Gebäudesicherheit sei auch in der Eifel ein ständig wichtigeres Thema. „Schutz und Überwachung ist den Kunden nicht mehr gleichgültig“, weshalb die Nachfrage nach Systemen etwa zur Gebäudeüberwachung in letzter Zeit spürbar angestiegen sei. Er nennt Alarm- und Einbruchmeldeanlagen, aber ebenso Installationen in Sachen Sicherheitsbeleuchtung oder Brandschutz. Hinzu kommen Einrichtungen zur Videoüberwachung und zu Zutrittskontrollen. Was er nachvollziehen kann, denn „zu Hause ist erst dort, wo sich die Bewohner auch sicher fühlen“.

Nicht zu vergessen die beständig gestiegenen Möglichkeiten im Bereich von „home automation“, wo Cédric Peters in der Zwischenzeit die gesamte elektronische Vernetzung eines Anwesens per Smartphone im Programm hat. Und da gehe nichts ohne laufende Schulung, immerhin erwarte der Kunde gerade bei Neuheiten eine angepasste Beratung.

„Da wir in der unserer heutigen Zeit immer mobiler werden, legen wir natürlich Wert darauf, dass unsere Haussystem möglichst von überall und zu jeder Zeit einsatzbereit und bedienbar ist - ob nun per Handy oder per Internet.“ Gerade in diesem Bereich lege die Kundschaft besonderen Wert auf jahrelang garantierte Funktionstüchtigkeit, weshalb Cédric

Peters „nur mit Markenherstellern“ arbeitet, die sich bereits bewährt haben und immer ein offenes Ohr für die Anliegen und Probleme der Branche haben. Wichtig ist dem jungen Fachmann in diesem Kontext jedoch vor allem eines: „Technik muss für jeden zugänglich sein und bezahlbar bleiben.“

Umrüstung oftmals überaus aufwendig

Was vielleicht leichter gesagt als getan ist... Immerhin ist gerade in der Netzwerk- und Kommunikationstechnologie das Sortiment in jüngerer Zeit rapide angestiegen. Und jeder wolle es bei sich zu Hause so

funktionell und bequem wie möglich haben. Was bei älteren Häusern teils eine nicht unerhebliche Umrüstung erfordere, weiß Cédric Peters. Viele Häuser aus den sechziger, siebziger und selbst achtziger Jahren seien für die heutigen Möglichkeiten kaum oder gar nicht vorgerüstet. Und manches sei nur mit hohem technischen Aufwand zu bewerkstelligen - was denn auch oft im Zuge grundlegender Modernisierung des Innenausbaus geschehe.

Seine Präsenz bei der Immobilienmesse in St.Vith erachtet Cédric Peters als „willkommene und effektive Gelegenheit, sich einem breiteren Publikum vorzustellen und durchaus auch neue Kunden zu akquirieren“. Auf jeden Fall sieht er in der Messe „eine wirksamere Wer-

beplattform als etwa durch Anzeigen“. Wichtig ist ihm dabei auch die Kommunikation mit anderen, oftmals langjährigen Anbietern aus der Baubranche, zu denen die direkte und persönliche Kontaktpflege eines jungen Betriebes ebenfalls wichtig sind. Und ebenso wichtig scheint es ihm, „dass ich in diesem Umfeld als eigenständiger kleiner Betrieb mit einem vielfältigen Angebot positiv wahrgenommen werde“.

NACHGEFRAGT BEI ...

Ohne Weiterbildung schnell abgehängt

Aus den eher zaghaften, bescheidenen Anfängen macht er kein Hehl... „Zu Beginn, also vor rund fünf Jahren, erledigte ich im Grunde jede Arbeit, die gerade anfiel, quasi auf Zuruf“, so Cédric Peters aus Recht. „Und aus diesem zwar überschaubaren, aber zufriedenen Kundenkreis hat sich bald ein immer weiteres Betätigungsfeld ergeben, auch weil ich ständig mit neuen Fragen und Herausforderungen konfrontiert wurde.“

Wichtig sei in jener Phase auch „der ständige Lernprozess“ gewesen, dem er sich ausgesetzt sah. „Aus den verschiedenen Problemstellungen, die sich vor mir auftaten, habe ich wertvolle Erkenntnisse gezogen und mich so immer weiterentwickelt.“ Wie halt jeder junge Handwerker bei seinen ersten beruflichen Schritten „auf eigenen Füßen“, wie er ergänzt.

Zudem habe dieser Prozess ihm schnell „die Notwendigkeit von Weiterbildungen“ vor Augen geführt. Und da habe er jede Gelegenheit genutzt, gerade auch in enger Partnerschaft mit Zulieferfirmen. Mit der erfreulichen Folge, dass „wir heute unserer Kunden Komplettlösungen in den verschiedensten Varianten anbieten können“, ganz gleich ob ei-

ne konventionelle Lösung oder das umfassende Hi-Tech-Paket.

Egal ob der Kunde seine Lampen über einen normalen Schalter oder über modernes Smartphone steuern möchte -



Cédric Peters von ETP in Recht.

„wir bieten ihm beides an“. Gleiches gilt für Art und Umfang der Beleuchtung, „die von der reinen Funktionalität bis hin zu stimmiger Atmosphäre reicht“. Er sei „sicher, dass wir die für ihn passende Lösung finden, da ich mir Zeit nehme für den Kunden und seine Vorstellungen“. Umfassende Beratung und präzise Planung, ausgerichtet an persönlichen Wünschen und räumlichen Zwängen, ergebe „immer ein Konzept, das den Wünschen und Erfordernissen des Hausherrn entspricht“, hat der junge Unternehmen in diesen fünf Jahren erfahren.



Die Gebäudetechnik (auch bekannt unter dem Begriff „home automation“) wird heute immer komplexer, da der Hausherr verstärkt auf eine bequeme und sichere Handhabung vor Ort wie aus der Ferne setzt.



Wichtig für den Kunden ist eine Beratung, die sich unmittelbar an den persönlichen Erfordernissen und räumlichen Möglichkeiten (wie in diesem offenen, hellen Living) orientiert.

Fusion SA: Längst mehr als Kamin- und Ofenbau - Gesamtkonzepte für den Wohnbereich

Fusion von Technik und Trend

Das Unternehmen ist seit Jahren vor allem dank seiner Hauptaktivität im Kamin- und Ofenbau bekannt und geschätzt. Eine gewerbliche Tätigkeit, in der Fusion AG in Malmedy es zu ausgewiesener Spezialisierung gebracht hat.

Doch neben dieser erfolgreichen Tätigkeit (gemäß dem Slogan „Flame Your Lifestyle“) bietet der Betrieb ebenfalls Komplettlösungen zu ansprechenden Wohnkonzepten und -projekten an. Und auch hier besticht das zweisprachige Team durch hohe Sachkenntnis und beachtlichen Ideenreichtum. Erstellt werden die Projekte durch das hauseigene Planungsbüro um den Geschäftsführer und gelernten Innenarchitekten Patrick Feyen, der in seinen gezielten Bemühungen um Synergien von Technik und Trend, Design und Funktionalität jedem Interieur eine individuelle Note gibt. So entstehen persönliche Wohnräume rund ums Kaminfeuer, aber auf Wunsch auch der geschickte Dachbodenausbau oder die einladende Gartenanlage.

Kundenservice an zwei Standorten

Sicherheit, Langlebigkeit, Hygiene, Qualität - und das alles im Rahmen eines Gesamtkonzeptes. So die selbst gesteckten Grundwerte, die bei Fusion AG gepflegt werden. Jeder Mitarbeiter richtet seine Tätigkeit an diesem internen Kodex aus, „da wir der Überzeugung sind, dass dies der einzige Weg ist, um dauerhaft und langfristig qualitative und hochwertige Ergebnisse zum Vorteil unserer Kundschaft erzielen zu können“, so Patrick Feyen.

Zur ebenso schnellen wie erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens habe sicherlich der zentrale (eu)regionale

Standort in Malmedy beigetragen, im Jahre 2008 ergänzt um eine Niederlassung in Troisvierges, die mitsamt Showroom zu einer wichtigen Vitrine für den gesamten Markt im Großherzogtum wurde, aber ebenso Kunden aus dem nahen deutschen und belgischen Grenzland anlockte (etwa aus der Provinz Luxemburg).

Fusion AG wurde jedoch schnell offenbar, dass es im Vergleich zu unseren Nachbarn riesige Unterschiede im Ofenbau gibt, ja, dass es den Beruf des Ofen- und Kaminbauers so in Belgien gar nicht gibt. Zudem: Ohne Sicherheitsnormen, mitsamt gesetzlich vorgeschriebene Abnahme, läuft bei unseren Nachbarn nichts mehr. Und infolge der rasanten Entwicklung der

Architektur (namentlich Niedrigenergie-, Passiv- oder Holzhäuser, komplexe Lüftungsanlagen, unterschiedliche Isolationsarten, Aufbau der Bodenbeläge u.ä.m.) ist dieser Fachberuf keineswegs einfacher geworden. Auch seien für die nächsten Jahre weitere Auflagen absehbar, so Patrick Feyen.

Optimale Integration in das Wohnambiente

In den letzten Jahren ist die Wertigkeit der Raumkonzeption, die Fusion AG mit seinem eigenen Planungsbüro anbietet, zu einem geschätzten Plus für die Kunden geworden, „die es vor allem schätzen, auf die-

sen Weise nur einen Ansprechpartner zu haben“, so Patrick Feyen. Das startet mit der Situationsanalyse des aktuellen Wohnraum, gefolgt von einem Beratungsgespräch zur Ergründung der Wünsche und dem Austausch der Ideen, stets in engem Bezug zu den räumlichen Zwängen. Danach fertigen die Innenarchitekten von Fusion AG eine theoretischen Studie unter Berücksichtigung aller Gegebenheiten an, ehe als letzter Schritt der Planung eine visuelle Ansicht des künftigen Feuerplatzes entsteht - integriert in das gesamte Wohnambiente.

Diese Schritte waren „extrem wichtig“, so der Innenarchitekt, bedingt u.a. durch die schnelle technische Entwicklung in unserer Zeit. „Nicht zuletzt kann

eine präzise Planung Kosten sparen und Ärger vermeiden.“ Sie sei aber auch die Voraussetzung, um gemeinsam mit dem Hausherrn zu erfahren und zu prüfen, „welches Heizsystem seinen Anforderungen tatsächlich entspricht, zu seiner Einrichtung und seinem Geschmack passt und sich zudem pragmatisch in die tägliche Nutzung einfügt“. Nur so werde der Kamin oder Ofen eine sinnvolle Investition ins Haus und somit ins Leben.

NACHGEFRAGT BEI ...

Enge Beratung auch in Sicherheitsfragen

Der Kunde solle in erster Linie „wissen, dass es sich bei Fusion AG nicht nur um einen Verkäufer und Lieferanten“ handele, so Patrick Feyen. Beim Besuch in Malmedy und Troisvierges stehen den Interessenten ausgewiesene Fachleute zur Beratung und Projektplanung bereit (hierunter in Malmedy mit Andreas Henkes ein erfahrener Ansprechpartner aus der Eifel).

„Wir verfügen über Innenarchitekten, Bauzeichner und Architekten, die die Vorstellungen unserer Kunden ausloten, vor allem auch in Bezug auf die räumlichen Vorgaben und Zwänge, die gerade bei Umbau oder Renovierung von nachdrücklicher Bedeutung und von Beginn an in die Planungen einfließen müssen.“ Und auch bei nächste Schritt gehe Fachwissen über alles.

„Die Umsetzung vor Ort liegt in der Verantwortung ausgewiesener Techniker und geschulter Fachleute, die sich mit ihrem Wissen und ihrer Kompetenz jedem noch so kniffligen Problem stellen.“ Jeder habe reiche Erfahrung im Bauwesen, ergänzt um spezialisierte, berufsbezogene Schulungen im Ofen- und Kaminbereich (nicht selten in enger Zusammenarbeit mit den Partner- und Lieferunternehm-

men). Patrick Feyen bedauert vor allem das fehlende berufliche Statut in Belgien. Mit der Folge, dass „Elektrofachgeschäfte, die Pelletöfen verkaufen, oder Generalunternehmer und Heizungsbauer, die



Patrick Feyen, Geschäftsführer der Fusion AG.

Kamine und Kaminöfen aufstellen, von heute auf morgen zu Spezialisten werden“. Damit nicht genug: Selbst in Hobbybaumärkten und Lebensmittelgeschäften werden in der Zwischenzeit Kaminöfen zu Billigpreisen angeboten. „Und das alles ohne Auflagen, das es in Belgien leider keine Überprüfung in puncto Sicherheit und Funktionsfähigkeit dieses Fachbereichs gibt.“ Weshalb die von Fusion AG intern durchgeführten Schulungen umso wichtiger seien, „da sie dem Kunden eine höchstmögliche Sicherheitsgarantie geben“, so der Geschäftsführer.



HINTERGRUND Raumplanung aus einer Hand

Gegründet im Jahre 2001, machte sich Fusion AG in kurzer Zeit einen viel beachteten Namen im Bereich Kamin- und Ofenbau. Hinter dem Projekt standen damals mehrere Partner, die bereits zuvor während einigen Jahren in diesem Fachbereich erfolgreich tätig waren und unter dem vielsagenden Namen Fusion ihre Fähigkeiten buchstäblich zusammenlegten. In der Zwischenzeit bietet das Unternehmen mit Sitz in Malmedy mit dem „Studio Ruegg“ und dem betriebseigenen Planungsbüro die gesamte Palette der Innengestaltung an. Zielsetzung war es von Beginn an, den Ofen- und Kaminbau innerhalb eines Gesamtkonzeptes zur Aufwertung von Wohnräumen zu nutzen und so dem Kunden ein reales Serviceplus zu offerieren. Erstes Ziel ist und bleibt es, die hochwertigen Produkte ausgesuchter Hersteller gemäß den gesetzlichen Sicherheitsnormen durch geschultes Personal und in Kooperation mit starken, exklusiven Partnern zu montieren. Daneben nimmt aber die konzeptionelle Raumplanung einen immer größeren Platz im Portfolio ein, an dem der Kunde vor allem die hohe Kompetenz in Technik und Design schätzt.



www.fusion-sa.be



Die vor einigen Wochen fertiggestellte Kaminwand im „Bütgenbacher Hof“ gibt dem Interieur des renommierten Hotel-Restaurants vor allem durch eine Platzierung eine besondere Note.

Fotos: Betrieb



Aus diesen der Motive sind zwei Arbeitsgänge im Vorfeld der Fertigung vom hauseigenen Planungsbüro bei Fusion AG für das Projekt in Bütgenbach ersichtlich: Skizze und Entwurf in 3D-Projektion.



Wichtig ist für Patrick Feyen, dass sich der Kamin harmonisch in das bestehende Wohnambiente einfügt.



In der Zwischenzeit entwickelt Fusion AG auch komplette Gestaltungskonzepte für Wohnbereiche.

GimaTherm - Haus & Technik: Anerkannt hohe Qualität der Dienstleistung beiderseits der Grenze

Kompetenz rund um die Uhr

Die Zusammenarbeit funktioniert quasi „auf Zuruf“. Mit GimaTherm und Jan Heck weiß das Unternehmen Haus & Technik sàrl mit Sitz in Mecher bei Clervaux einen kundigen und geschätzten Servicepartner in der Eifel an seiner Seite.

Ein nachdrückliches Anliegen bei dem Luxemburger Fachbetrieb ist gerade in den letzten Jahren die hohe Qualität im Dienstleistungsbereich. Weshalb etwa der eh schon umfassende 24-Stunden-Kundenservice weiter verbessert wurde. Namentlich auch durch die enge grenzübergreifende Partnerschaft dem innovativen und höchst effizienten Unternehmen GimaTherm in St.Vith, ein in der Eifel allseits geschätztes Unternehmen, das unter dem Impuls seines jungen Geschäftsführers Jan Heck im besten Sinne weitergeführt wird.

Als langjährige, bewährte Firma im ländlichen Raum besterhe zum Kunden oft ein recht persönliches Verhältnis, weiß der Firmenchef. So auch bei GimaTherm, dessen Auftraggeber größtenteils aus St.Vith und Umgebung kommen, aber ebenso aus der nahen Wallonie und aus dem Großherzogtum. Er selbst sei „zwar noch jung, doch meine gute, umfassende Ausbildung beim Zentrum für Aus- und Weiterbildung gibt mir das Rüstzeug, um einen Betrieb zu leiten“. Vor allem das breite Spektrum des Berufes



Ein Qualitätsmerkmal von Haus & Technik ist der 24-Stunden-Service, den in Ostbelgien ebenfalls die Firma GimaTherm als bewährter Partner gewährleistet. Foto: Betrieb

und die unterschiedlichen Sprachen und Mentalitäten machten seine Arbeit „spannend und interessant“.

ZAWM schaffte das erforderliche Rüstzeug

Ob Wärmepumpe, Solarthermie, Pellet-, Kombi- oder Hack-schnitzelheizung - bei Haus & Technik wie beim GimaTherm ist die Umwelt stets „mit im Boot“. Bei der Auswahl der passenden Technik sollten jedoch „nie die räumlichen Gegeben-

heiten außer Acht gelassen werden“, weiß Jan Heck, der die Kompetenz des Luxemburger Partners als zertifizierter Gas-, Erdöl- und Biomasseinstallateur sowie Passivhaushandwerker schätzt. „Diese langjährige Erfahrung spielt sicher ebenfalls zu meinen Gunsten.“

Und das keineswegs nur bei der Anschaffung oder Installation eines neuen Gerätes, sondern ebenfalls beim nachfolgenden Service. Und zwar für Neubauten ebenso wie für Renovierungen. „Unsere Kunden verdienen zu jeder Zeit kompetente Ansprechpartner, gerade aber in drängenden Situatio-

nen“, so Geschäftsführer Serge Hennes zur Rundum-Dienstleistung.

Eine Heizungsspanne an einem kalten Winterabend, ein Rohrbruch im Badezimmer an einem Feiertag oder eine defekte Klimaanlage mitten im Sommer... Was kann es im Bereich der Haustechnik Schlimmeres geben? Allesamt Notfälle, in denen das geschulte Fachpersonal von Haus & Technik (oder aber deren kompetente Partner wie GimaTherm) für Reparaturen bereit steht.

Kurzum: Das Unternehmen ist zu Recht stolz darauf, eine Kundenbetreuung und einen

Pannenservice rund um die Uhr anzubieten (unabhängig ob Bestands- oder Neukunde). Und nicht allein im Großherzogtum, sondern ebenso in den Provinzen Lüttich und Luxemburg, wo gleichfalls die Pannenhotline +352 621 154 540 gilt.

Dienstleistungen breiter aufstellen

Eine Betriebskultur, die sich auch Jan Heck ungeachtet seiner noch jungen selbstständigen Laufbahn zu eigen gemacht hat. „Ich habe nicht lange gezögert, als nach dem Tod von Martin Gillesen die Zukunft der Firma von einem Tag auf den anderen buchstäblich auf der Kippe stand.“ Immerhin habe ein Unternehmen wie GimaTherm zunächst einmal eine Verantwortung gegenüber den Kunden, die dem Betrieb seit einem Vierteljahrhundert ihr Vertrauen entgegenbringen.


Seine Arbeit gebe ihm „ein gutes Gefühl“, da er wisse, „dass ich gebraucht werde“. Einen Kunden durch eine solide, fachmännische Handwerksleistung mit einem guten Endresultat zu begeistern oder ihm bei einer dringenden Panne zu helfen - „das motiviert mich immer wieder aufs Neue“. Gerade vor diesem Hintergrund sieht er in der Zusammenarbeit mit Haus & Technik die perspektivische Chance, seine Dienstleistung noch breiter aufzustellen.



HINTERGRUND

Verantwortung in jungen Jahren

Seit über einem Vierteljahrhundert zählt GimaTherm in St.Vith zu den angesehenen Fachbetrieben für Sanitär- und Heiztechnik in der Eifel. Seit Herbst 2016, nach dem plötzlichen Tod von Firmengründer Martin Gillesen, fungiert Jan Heck als Geschäftsführer des Unternehmens. Ungeachtet seines jungen Alters, mit damals gerade einundzwanzig Jahren, stellte er sich mutig der unerwarteten Herausforderung. Seine Ausbildung hatte er mit vierzehn Jahren beim ZAWM in St.Vith gestartet, wo er nachfolgend beide Meisterbriefe in den Sparten Sanitär und Heizung erwarb. Jan Heck versteht sich selbst als „Produkt“ des ostbelgischen Handwerks, das längst auch überregional hohes Ansehen genießt. Er gibt sich denn auch „überzeugt, dass das mittelständische Unternehmertum eine wichtige Rolle in der gewerblichen Identität und Stabilität unserer Gemeinschaft spielt, denn es schafft viele Jobs und ist nicht allzu anfällig für Krisen“.

 www.gimatherm.com

Aprotect/AquaPren: Feuchtigkeitsprobleme lösen ohne den Einsatz eines Baggers

Abdichtungen in Perfektion

Der Bedarf sei in jüngerer Zeit beständig gestiegen, so Raymond Mennicken, weshalb die sachgerechte Behandlung gegen Feuchtigkeit am Mauerwerk bei Aprotect in der Zwischenzeit gestiegenen Raum einnehme.

Und die Nachfrage gibt ihm recht, wie ein Blick ins Auftragsbuch des in Eupen angesiedelten Betriebs zeigt. Ein Unternehmen, das in AquaPren einen international bekannten und bewährten Partner an seiner Seite weiß. „Wasser findet viele Wege ins Mauerwerk. Wir finden Wege, das Wasser zu vertreiben“ - so der Grundsatz bei dem Anbieter mit Sitz in Frechen. Da jeder Fall anders gelagert ist, bedarf es einer individuellen Lösung. Oder um es anders auszudrücken: Mit Näscheschäden ist es wie mit Krankheiten - nur eine richtige Diagnose führt zum Erfolg.

Heißt: Nur wenn die Ursache sorgfältig und sachgerecht diagnostiziert und untersucht wurde, kann das Unternehmen der Feuchtigkeit erfolgreich „zu Leibe rücken“. Ein beständig aktualisiertes Know-how über mehr als drei Jahrzehnte ist die Grundlage für die Strategie, „nicht die Symptome zu kurieren, sondern die Ursache zu beseitigen“. Und da ist das Spektrum, das das beständig geschulte Personal von AquaPren anbietet, recht weit gefasst. Mit konkreten Lösungen für jedes anfallende Problem. Und



AquaPren bietet für alle Feuchtigkeitsprobleme im Haus (hierunter auch Schimmel) nach präziser Diagnose eine angepasste Lösung mitsamt zwanzig Jahren Garantie. Foto: nms

zwar ohne aufwändigen und rustikalen Baggereinsatz!

Arbeit mit zwanzig Jahren Garantie

Wie gesagt, Wasser findet viele Wege ins Mauerwerk. Kapillar durch Baustoffporen aufsteigende Feuchtigkeit aus dem Fundamentbereich kann nicht nur in Kellern, sondern auch in den oberhalb gelegenen Wohnräumen zu massiven Beeinträchtigungen führen. Die Folgen sind unübersehbar, gipfeln

in Schimmelbildung und Putzschäden. Ein Schadensfall, den AquaPren mit einer Horizontal-sperre bekämpft, konkret: mittels einer imprägnierenden Kunststofflösung für Baustoffe, die den kapillaren Wassertransport verhindert.

Auf entsprechender Höhe werden im Abstand von zwanzig Zentimetern Löcher mit einem Durchmesser von vierzehn Millimetern gebohrt, über die mit einem Dosiergerät AquaPren in die Wand injiziert wird. Die Masse verteilt sich und es bildet sich ein durchgehend Wasser abweisender Bereich im Mauerwerk. Das in der

Wand befindliche Wasser verdunstet und die Wand trocknet dauerhaft aus.

Eine andere Form ist die Querdurchfeuchtung des Mauerwerks, heißt: das Wasser steigt nicht aus dem Fundament auf, sondern dringt aus dem seitlich anliegenden Erdreich ein. Da sich an jeder Stelle der Wand Bohrungen durchführen lassen, ist es kein Problem, auf solch spezielle Schadensbilder zu reagieren. Und zwar mittels Flächensperre auf einer beliebig großen Fläche, die nach dem gleichen Prinzip wie die Horizontalsperre erstellt wird.

Deutlich komplexer ist dagegen das Problem bei Druckwasserschäden, da die Schadensmuster teils sehr vielfältig sind. Zum Vorschein kommen sie, wenn angestautes Wasser von außen durch kleine Risse oder fehlerhafte Mörtelstellen ins Gebäude eindringt.

Vielfältige Ursachen für Schimmelbefall

Problem Nummer eins im Haus bleibt Schimmelbefall. Fast jeder fünfte Haushalt hat ein massives Schimmelproblem, das zudem eine extreme Gefährdung der Gesundheit nach sich ziehen kann. Schimmelpilz fußt auf äußerst vielfältigen Zusammenhängen von Ursachen und Wirkungen.

Jeder Fall ist anders gelagert und bedarf einer individuellen Lösung. Eine mögliche Ursache ist jedoch erhöhte Feuchtigkeit bedingt durch Wärmebrücken, Kondensationsschäden oder mangelnde Wärmedämmung.


Gegen solche Symptome bietet AquaPren professionelle und bewährte Systemlösungen zur Schimmelsanierung und Innen-dämmung. Die Techniker beseitigen nicht nur den vorhandenen Schimmel sach- und fachgerecht, sondern entziehen dem Schimmel mittels AquaZld Calcium-Silikat-Klimaplaten den Nährboden und schieben somit einer neuerlichen respektive dauerhaften Schimmelbildung einen Riegel vor.



HINTERGRUND

Von Anfang bis zum Ende

„Wichtig ist, dass der Kunde über die Ursache der Feuchtigkeit genaue Kenntnis hat“, so Raymond Mennicken. Was sein Unternehmen in Form einer präzisen, übersichtlichen Schadensanalyse besorgt, da eine oberflächliche Einschätzung keinen Sinn mache. Der ostbelgische Ansprechpartner (Aprotect) weiß aus Erfahrung, wie komplex und zugleich nervend feuchte Keller sein können. Gerade bei Häusern, die - wie in der Eifel oft der Fall - in die Jahre gekommen sind, stellt sich dieses Problem immer häufiger. Und für AquaPren spreche, dass dieses Verfahren 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.“ Vor allem auch da alle Mitarbeiter über TÜV-geprüftes Hintergrundwissen und langjährige Erfahrung verfügen. „Zudem sind unsere Verfahren zwanzig Jahre garantiert.“

 www.aquapren.de

Haus & Technik - GimaTherm: Individuelle Kundenberatung bringt Zwänge und Wünsche in Einklang

Passender Partner für jede Lösung

Nicht nur im nördlichen Luxemburg, sondern längst auch darüber hinaus ist das Unternehmen Haus & Technik mit seinen rund zwanzig Beschäftigten die Referenz in Sachen Heizung, Sanitär, Energie- oder Klimatechnik.

Im Bereich Sanitär bietet die Firma ein breites und innovatives Spektrum an, stets ergänzt um das gewünschte Fachwissen in enger Abstimmung mit den Hausherrn. Für die Planung am Grundriss oder für die Entwürfe einer neuen Wohlfühl-Oase ist Haus & Technik ein kompetenter Ansprechpartner. Auch in Sachen Heiztechnik blickt der neue Geschäftsführer auf jahrelange Erfahrung zurück, die in die Konzeption zur Modernisierung und Neuinstallationen von diversen Heiz- und Ventilationstechniken einfließt. Hier reicht das Spektrum von Hackschnitzelanlagen über Scheitholz- und Pelletkombiheizungen oder Öl- und Gasbrennwerttechnik bis hin zu Wärmepumpen.

Zertifizierungen stehen für hohes Fachwissen

„Da Wasser, Wärme und Luft schon immer zu den Grundelemente des Lebens und den Säulen unseres Handwerks gehörten, ganz gleich ob daheim oder am Arbeitsplatz, für Gewerbe oder Industrie, ob im privaten Umfeld oder in öffentlichen Einrichtungen, steht Qualität und Funktionalität von Heizungs-, Sanitär-, Lüftung- und Klimaanlage immer an oberster Stelle, um das Leben unserer Kunde so angenehm wie möglich zu gestalten.“ So Serge Hennes mit Blick auf die Firmenphilosophie, die u.a. auch auf einer engen Konzentrierung zwischen Unternehmen und Kunde fußt. Hinzu kommt die mit System und

Nachdruck vorangetriebene interne Professionalisierung bei Haus & Technik. Gerade in Zeiten immer komplexer werdender Vernetzungen zwischen Technologie und Handwerk sei „ein Höchstmaß an Know-how gefragt - und zwar nicht allein im technischen Segment, sondern quer durch alle Abteilungen“, unterstreicht der Geschäftsführer. Regelmäßige Schulungen legen vor diesem Hintergrund das Fundament für schlüssige und verbindliche Antworten auf die ständig neuen Anforderungen des Marktes. Und da punktet der Betrieb u.a. durch die Zertifizierung zum Passivhaushandwerker, die vor zwei Jahren erlangt wurde. Nicht weniger wichtig seien die Label „Made in Luxemburg“ und

„Energie fi d’Zukunft“, weiß der Geschäftsführer aus seinen regen Kontakten nach außen. Eine individuell orientierte Kundenberatung wie auch eine faire, präzise, preiswerte und zeitnahe Abwicklung der Aufträge (egal ob Privatkunde oder Zwischenhändler) seien zudem für das gesamte Team oberstes Gebot.

Stets ausgereifte Lösungsansätze

Das Gleiche gilt für die Kommunikation, die punktgenau und sachgerecht erste Kundenbindung schafft. „Egal ob Privathaushalt oder Großprojekt, wir sind stets bemüht, mit aus-

gereiften und den realen Rahmenbedingungen angemessenen Lösungsansätzen die hohen Erwartungen unserer vielschichtigen Kundschaft zu erfüllen.“ Und das meist durchweg sehr zeitnah, so dass die Kunden vielfach schon nach nur wenigen Tagen vom Vorzug und Komfort einer neuen Heizanlage profitieren können. „Zuverlässigkeit bleibt ein wesentliches Ziel, an dessen Umsetzung wir tagtäglich arbeiten“, gibt sich Serge Hennes „nach innen“ bewusst recht fordernd. Hinzu kommt die ständige Suche nach neuen, innovativen Produkten, die in den beständig weiter entwickelten Segmenten Heiz- und Sanitärtechnik den Alltag erleichtern oder verbessern können. Naturschutz und Ökologie sind bei diesen

Bestrebungen stets eine maßgebende Richtschnur. „Von daher vertrauen wir auf erneuerbare Energien und moderne, umweltschonende Techniken“, umreißt Serge Hennes die Strategie in diesem sensiblen Kontext. Nicht zu vergessen alle Initiativen, die - neben der Umwelt - das Haushaltsbudget der Kunden schonen, wie etwa Wasser sparende Anlagen. „Zufriedene Kunden kommen nicht nur zurück, sondern empfehlen uns auch weiter“.

NACHGEFRAGT BEI ...

Dienstleistung auch nach dem Verkauf

„Seit jeher liegt uns die Qualität unserer Dienstleistungen besonders am Herzen“, so Serge Hennes, seit drei Jahren als Geschäftsführer bei Haus & Technik in der Verantwortung (nach zuvor zwei Jahren als Stellvertreter). „Mit unserem Rund-um-die-Uhr-Service haben wir die Latte bewusst hoch gelegt, doch wollen wir den Ansprüchen unserer Kundschaft durch aktive Begleitung nach Ende der eigentlichen Arbeiten zur Seite stehen.“ In der täglichen Arbeit steht „der Kundennutzen immer im Vordergrund“, ergänzt er. Betriebsinterne Voraussetzung sei „ehrliche und fachliche Beratung. Wir nehmen uns genügend Zeit, um die passende Lösung gemäß seinen Wünschen zu finden.“ Das Motto „Heizen mit System“ vertritt ebenfalls Jan Heck von GimaTherm in St.Vith, offizieller Partner von Haus & Technik. Aus seinen beruflichen Kontakten zum Luxemburger Unternehmen wisse er, dass Haus & Technik dank aktueller Technik und moderner Brennwertkessel „stets am Puls der Zeit“ sei. Bei den Bädern sei es nicht anders, unterstreicht Jan Heck. „Serge Hennes hat erkannt, dass das Bad heute mehr ist als ein reiner Zweckraum, son-

dern auch der Ruhe und Entspannung dient.“ Eine Maxime, die der Traditionsbetrieb in St.Vith teilt. In der Klimatechnik habe Haus & Technik in der Zwischenzeit ebenfalls ein be-



Jan Heck und Serge Hennes sind enge Partner.

achtliches Renommee erreicht, so Jan Heck. „Hohe Flexibilität, einfache Handhabung und maximale Effizienz sind drei Eckpunkte bei der Installation von Lüftungs- und Klimaanlage, um nachfolgend die Raumluft zu verbessern und zu kontrollieren.“ Wie für sein eigenes Unternehmen GimaTherm wisse er vor allem eines: So wie sich im Laufe der Zeit die Ansprüche unserer Kunden und die Anforderungen moderner, energieeffizienter Gebäudetechnik gewandelt haben, so habe sich auch Haus & Technik auf die immer neuen Erfordernisse bestens eingestellt.



HINTERGRUND Verlässliche Partnerschaft

Die Geschichte von Haus & Technik sàrl reicht beinahe drei Jahrzehnte zurück. Bereits seit 1989 bietet das Unternehmen mit Sitz in Meech bei Clervaux für jeden eine individuelle und passgenaue Lösung für Heizung und Sanitär, ferner in den Segmenten Erneuerbare Energie, Lüftung und Klimatechnik. Ein wesentlicher Einschnitt für die weitere ambitionierte Positionierung am regionalen Markt war im Jahre 2015 der Wechsel in der Geschäftsführung, wo seit drei Jahren die Fäden bei Serge Hennes zusammenlaufen. Seine fachliche Kompetenz, seine betriebseigene Erfahrung und seine gewerbliche Dynamik stellt er ganz in den Dienst einer höchstmöglichen Kundenzufriedenheit und einer gezielten Sortimentserweiterung (mit zukunftsorientierten Lieferpartnern). Wichtige Instrumente auf diesem seither überaus erfolgreichen Weg sind - neben dem Einsatz neuer Technologien - vor allem perfekt auf die Kundschaft zugeschnittene Systemlösungen sowie verlässliche Partnerschaften wie mit dem innovativen und effizienten St.Vither Unternehmen GimaTherm unter seinem jungen SHK-Meister Jan Heck.

www.hausundtechnik.lu



Aqua Insert +P, ein wassergeführter, selbstzündender Ofen, der dank der Kombination aus Holz und Pellets mit separaten Brennkammern zum absoluten Highlight im Wohnzimmer wird. Fotos: Betrieb



WOLF Wärmepumpen (links) mit müheloser Nutzung der kostenlosen Energie aus der Umgebungsluft oder der Erde gehören ebenso zum Sortiment wie hochwertige Badeinrichtungen in modischem Ambiente.



Hohe Energieeffizienz sichern die aus Österreich stammenden SHT-Produkte mit der Besonderheit eines wassergeführten Kombinationskessels und Öfen (Scheitholz und Pellets) mit separaten Brennkammern.



Fliesenshop Eifel FSE: Gregor Keller erweitert Angebot durch einen kleinen, feinen Ausstellungsraum

Dienstleistung nah am Kunden

Der Name ist völlig neu am Markt, das Logo riecht noch ganz frisch... Fast als wäre der Fugenmörtel zwischen den Fliesen noch nicht ganz getrocknet. In der Tat ist der FliesenShop Eifel, kurz: FSE, ein neuer Dienstleister im Bereich Innenbau.

Freilich steckt hinter dem Inhaber des Shops ein Handwerker mit beachtlicher Berufserfahrung. Gregor Keller lädt seit kurzem interessierte Kunden in sein neues Geschäft, das er in seiner Materialhalle in Amelscheid einrichtete. Klein, aber fein - so der Grundsatz in der knapp sechzig Quadratmeter großen Expo, wo der Fliesenleger eine gepflegte Auswahl im Angebot führt. Die Halle hat er übrigens vor zwei Jahren errichtet, hier hat er auch gängige Ware mitsamt Arbeitsmaterial „en stock“. Was nur fehlte, war ein Sortiment gehobenen Anspruchs - zumindest eine ausreichende Anzahl Muster, „die der Kunde bisher bestenfalls auf Papier kannte“.

Beratung und Auswahl nach Terminabsprache

Das Sortiment, das dem Fliesenshop Eifel zur Verfügung steht, ist überaus vielschichtig, vor allem aber hochwertig und absolut modern. Der Grund liegt in der grenzübergreifenden Zusammenarbeit mit Lemco Keramik in Baesweiler, wo Gregor Keller Zugriff auf die gesamte Katalogware hat. „Und eine aktuelle, regelmäßig wechselnde Auswahl kann ich bei mir in Amelscheid präsentieren“, wo er übrigens Interessenten nur auf Absprache empfängt, bevorzugt am Abend oder am Wochenende. „Und da ich mit dem Kunden einen für beide passenden Termin ausmache, herrscht auch kein Zeitdruck. Ebenso wenig sitzt uns



Großformatige Außenfliesen liegen im Trend - und sind dank ihrer heute gängigen Wetterbeständigkeit durchaus auch eine Option für die Eifel (sofern denn der Unterbau korrekt angelegt ist).
Fotos: Lemco Keramik

andere Kundschaft im Nacken, die ebenfalls bedient werden möchte.“

Das grundlegende Problem des Marktes sieht Gregor Keller in der Schwemme an so genannten Preisknüllern, die das Sortiment schlichtweg verwässern. Zudem gelte vielfach der Grundsatz: Nur bitte möglichst schnell entscheiden und nicht zu lange bleiben. „Vor allem da es in solchen Läden einfach auch am nötigen Personal mit ausreichend Fachwissen fehlt.“ Die Folge: Mancher Käufer mache erst (zu) spät die böse Erfahrung, dass er für sein Projekt schlichtweg das falsche Produkt gekauft habe.

Der Grund für den nachfolgenden Frust sei meist gleich - „es fehlte einfach an der richtigen Erfahrung, ausgerichtet an

den tatsächlichen Erfordernissen“, kennt Gregor Keller durchaus die Klagen, die nicht selten mit einem so genannten Preisknüller (oder gar Restposten) einhergehen.

Zugriff auf Sortiment von Lemco Keramik

Manchmal scheitere es an recht simplen Dingen wie etwa dem richtigen Aufmaß. „Wodurch dann bei einigen schadhafte Fliesen letztlich gar eine Handvoll fehlt - und womöglich nur noch schwer erhältlich ist.“ Und das sei bei einem seriösen Lieferservice wie bei Lemco Keramik undenkbar, so der Schönberger.

Sein Angebot im FliesenShop Eifel reicht vom filigranen Mosaik bis zur großformatigen Fliese, innen wie außen, für Boden wie für Wand. Als Direktbezieher bei den renommiertesten Fliesenwerken kann Lemco Keramik die Kunden von FSE zeitnah mit modischer Qualitätsware versorgen - „und das zu äußerst fairen Preisen“, wie Gregor Keller unterstreicht.

Zunehmend breitere Raum (im wahrsten Sinne des Wortes) nimmt in der Zwischenzeit die Außen- oder Terrassenfliese ein, eine moderne und zugleich edle Alternative zu Pflaster aller Art. „Keramikplatten von zwanzig Millimeter Dicke erfüllen heute alle Vorgaben für die Verlegung unter freiem Himmel, sind bestens gewappnet selbst für klimatisch sensiblere

Gegenden. Und ganz gleich ob geklebt oder trocken verlegt.“ Nur müsse der Kunde hier aus wettertechnischen Überlegungen unbedingt über die Bedeutung eines korrekten Unterbaus aufgeklärt werden, ohne den alle anderen Überlegungen und Optionen hinfällig seien. Hier könne er einen speziellen Service anbieten und dem Heimwerker, der seinen Unterbau selbst erstellen möchte, während einiger Stunden zur Hand gehen.

NACHGEFRAGT BEI ...

Kooperation fußt auf purem Zufall

Ihn habe es in den letzten Jahren, seit Beginn seiner Selbstständigkeit, immer wieder gestört, den Kunden bei der Produktwahl quasi abweisen zu müssen, heißt: ihm nicht selbst das passende Produkt inklusive Beratung an die Hand geben zu können. Womit Gregor Keller keineswegs Kritik am Fachhandel üben will, „aber nachdem ich mir selbst vor Ort beim Kunden einen Eindruck von den Gegebenheiten und Erfordernissen verschafft hatte, konnte ich sie ja beim Fliesenkauf letztlich am besten beraten“.

Was passt? Was passt nicht? Nun könne er seine Beratung weiter optimieren, indem er mit dem Kunden im Geschäft über die gewünschte Form, über das passende Material konkret austausche.

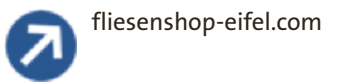
Freilich liegt der jüngsten Initiative „purer Zufall“ zugrunde. Er sei auf der Suche nach einem Verarbeitungsprodukt an Lemco Keramik in Baesweiler verwiesen worden - und dort auch fündig geworden. Aus dieser Begegnung entstand in recht kurzer Zeit eine Zusammenarbeit. „Ich habe bei meinem Besuch bei Lemco Keramik nicht nur die wirklich hochwertigen und vielfältige Ausstellung in Augenschein genommen, sondern



HINTERGRUND

Partnerschaft über Grenzen

Seit knapp dreißig Jahren als Fliesenleger tätig, ging Gregor Keller aus Schönberg im Jahre 2011 den Schritt in die Selbstständigkeit - „was ich bis heute keinen Augenblick bereut habe“. Seit kurzem pflegt er eine enge Partnerschaft mit Lemco Keramik in Baesweiler, deren Firmenphilosophie sich Gregor Keller auch ganz bewusst zu eigen macht. „Auch mein Ziel ist es, den Kunden mit beruflicher Beratung und fairen Preisen zu gewinnen und zu binden.“ In der Tat habe er ähnlich wie Lemco Keramik schon mal die Erfahrung gemacht, dass - etwa in einem Baumarkt - entweder die Beratung unzureichend oder das Produkt minderwertig und zu allem Überfluss auch noch zu teuer ist. Eine Lücke, die er nunmehr schließen wolle. Da sei eine gewerbliche Plattform wie die Immobilienmesse schon „sehr willkommen und wichtig, um mir einen guten Start für dieses ehrgeizige Projekt zu ermöglichen“, blickt Gregor Keller der Veranstaltung im Triangel erwartungsvoll entgegen. Und Frank Kolberg ergänzt dahin gehend, „dass wir als Partner unsere Kräfte bündeln und in der Region eine echte Alternative anbieten wollen“.



Gerade im Segment Bad bleibt die Designvielfalt schier erschöpflich, gern auch in der Kombi Trendy-Retro.



In der Außengestaltung schaffen Fliesen (hier in länglicher Form) eine attraktive „Brücke“ zwischen Haus und Rasen.



Blick aus der Vogelperspektive respektive von der Galerie auf einen offenen, modernen Wohnraum mit schlichter, ja fast schon karger Möblierung, die die ruhige, warme Bodengestaltung nachdrücklich betont

DE.KO WohnAtelier: Familienbetrieb mit kreativer Ader lässt Wohn(t)räume wahr werden

Die Kunden sollen fasziniert sein

Mit der Erfahrung aus rund drei Jahrzehnten überzeugt der Familienbetrieb DE.KO WohnAtelier mit Sitz in Emmels seit langem mit stilvollen Wohnideen und maßgeschneiderten Einrichtungskonzepten. Und wirbt nicht zu Unrecht mit dem Slogan „Wo Wohn(t)räume wahr werden“.

Für den Familienbetrieb (wo neben Vater und Mutter Erwin und Ingrid in der Zwischenzeit auch die beiden Söhne David und Martin als Innenarchitekt respektive Schreinermeister tätig sind) bedeutet Wohnberatung mehr als nur Möbel und Wandschränke nach Maß zu liefern. Das Unternehmen, das in der Zwischenzeit vor allem auch auf dem ostbelgischen Markt einen geschätzten Ruf genießt, hat sich vor allem im letzten Jahrzehnt auf individuelle Innenraumgestaltung und -ausstattung spezialisiert. Geleitet vom Credo, sich vom üblichen Einerlei abzusetzen und stattdessen mit professionellem Rundumservice ein authentisches Wohnambiente in seiner Gesamtheit zu planen und zu fertigen.

Einheitliches Raumgefühl

Da darf es nicht wundern, dass zum stetig gewachsenen überregionalen Kundenkreis vor allem so genannte „best agers“, hierunter nicht wenige Menschen, die in gängigen Möbelhäusern nichts Passendes finden oder aber ganz spezielle, persönliche Vorstellungen erfüllt sehen wollen. Und in diesem Kreis hat sich vor allem rumgesprochen, dass bei DE.KO in der Eifel am Anfang immer eine umfassende Beratung und nachfolgend eine auf die individuellen Wünsche abgestimmte Planung und Ausführung steht.

Wohlgemerkt, alles aus einer Hand, umgesetzt mit bestens geschulten Schreibern und ergänzt um ausgesuchte Handelswaren, die das Portfolio des Betriebes gezielt ergänzen und erweitern.

Jedenfalls muss der Kunde nicht nach einem eigenen Planer Ausschau halten und danach mit den Skizzen beim Schreiner vorstellig werden - um womöglich mit der bitteren Erfahrung konfrontiert zu werden, dass dieses oder jenes so nicht gehe oder die Umsetzung schlichtweg das vorgesehene Budget sprengt.

Gewünscht werde von vielen Kunden „ein neues, einheitliches Raumgefühl“. Was nicht heißen muss, dass das vorherige Ambiente nicht passte, „nur gibt es nach wie vor allzu viele Inneneinrichtungen, die aus

zwar hochwertigen, aber wild zusammengewürfelten Einzelteilen bestehen“, so die Erfahrung des Innenarchitekten, der gestalterische Komplettlösungen zunächst einmal als harmonisches Ganzes versteht. „Und das können wir verwirklichen, weil wir alles aus einer Hand anbieten.“

Passende Möbel für knifflige Raummaße

Wichtig sei es, „dem Kunden das sichere Gefühl zu vermitteln, hier bei uns richtig zu sein“. Und das gebe ihm DE.KO auch durch seinen umfassenden Service - von persönlicher Beratung über peppige Ideen bis hin zu hochwertigen Mate-

rialien. Das müsse aber „nicht immer das ganze Paket“ sein, auch für besonders knifflige Raummaße, für die sich kein passendes Möbelstück finde, werde der Familienbetrieb oft und gern gefragt.

Neben dem vorrangigen Fokus, der seit rund einem Jahrzehnt auf die Planung und Umsetzung von Wohnprojekten gerichtet ist, ist die Firma DE.KO ebenfalls tätig im Vertrieb einzigartiger Naturschlafsysteme von hoher Qualität. Zu den Eckpunkten der gewerblichen Tätigkeit zählt zudem das Segment Wellness mit Infrarot und Sauna. „Eine Einrichtungssparte, „wo in den letzten Jahren das Interesse ebenfalls erkennbar gestiegen ist“.

Fazit: Die Kohnens haben sich als kreative Inneneinrichter einen Namen gemacht, „vor

allem auch, da wir oft die lange gesuchte Lösung für ein Problem bieten“.

„Da darf es nicht wundern, dass Vater Erwin im Sommer diesen Jahres behutsam den Rückzug aus der Werkstatt (dessen Leitung seit drei Jahren in der Verantwortung von Sohn Martin liegt) antritt. Wenngleich die beiden Söhne auch weiterhin auf den kenntnisreichen Rat und die kostbare Erfahrung des „Seniors“ zählen können.

NACHGEFRAGT BEI ...

Genau wissen, was der Kunde wünscht

Einen entscheidenden Impuls für die damalige Schreinerei brachte der Berufseinstieg von Sohn David nach Abschluss seines Studiums als Innenarchitekt. Mit seinen Ideen und Konzepten stieß DE.KO „design&wohnen“ (wie die im Jahre 2006 neu gegründete Firma genannt wurde) zweifellos in eine neue gestalterische Dimension vor.

Er versteht seine Arbeit zunächst einmal in der „Erforschung des genauen Bedarfs und der persönlichen Wünsche des Kunden“. Eine Aufgabe, die er in Form eines präzise vorbereiteten Interviews angeht, für ihn „letztlich die maßgebende Grundlage für ein gemeinsam zwischen Kunde, Planer und Werkstatt angestrebtes Konzept, an dessen Ende eine optimale Raumlösung stehen soll“. Oder anders ausgedrückt: Nur wer möglichst genau weiß, was der Kunde wünscht, kann ihm eine passgenaue Lösung anbieten und entwickeln.

Das Ansehen des Betriebes belegen erstklassige Projekte, ebenso wie motivierte Mitarbeiter. Hochwertige Möbel für alle Lebensräume verlassen die Werkstatt in Emmels, vorrangig zur Aufwertung des privaten Wohnbereichs. „Punktuell planen und schreibern wir

WOHNAtelier

HINTERGRUND

Beide Söhne im Familienbetrieb

Am Anfang war eine kleine Schreinerei ... - wie so viele in der Eifel. In der Tat konnte Erwin Kohnen im Jahre 1987 nicht ahnen, dass er damals in Emmels den Grundstein zu einem heute überregional geschätzten Fachbetrieb für Design und Wohnen legte. Dennoch war der Start rundum Erfolg versprechend. Denn schon bald stand die erste räumliche Ausweitung an, gefolgt von der Einstellung des ersten Mitarbeiters. Bis zum Jahr 2004 fertigte das kleine Unternehmen im Grunde „auf Zuruf“, quasi querbeet, wie Erwin Kohnen bescheiden zurückblickt. Mit dem Beitritt zum Einkaufsverbund TopaTeam in Deutschland erfolgte dann jedoch ein erster Quantensprung, der zweite war im Jahre 2006 der Eintritt von Sohn David, ausgebildeter Innenarchitekt, in den Familienbetrieb (zu dem ebenfalls Mutter Ingrid und Bruder Martin zählen). Nun fungierte der Betrieb als DE.KO, was für David und Erwin Kohnen steht. Mit der Eröffnung im Jahre 2012 des WohnAteliers, einem kleinen, aber feinen Ausstellungsraum, wurde ein weiterer gewerblicher Schritt im Betrieb vollzogen (der insgesamt acht Personen beschäftigt).

Weitere Infos unter www.kohnen.be



Ganz gleich ob individueller Wellnessbereich oder großzügiges Ankleidezimmer - wichtig sei es, dem Kunden stets das sichere Gefühl zu vermitteln, bei DE.KO WohnAtelier richtig zu sein.



Eine von DE.KO konzipierte und umgesetzte Küche mit einer Kochinsel und angegliedert ein scheinbar schwebender Tisch in Form eines umgekehrten „L“.

Die Bauexperten: Erprobt in hochwertigen Verfahren zur Sanierung von Dach, Fassade und Mauerwerk

Trockenlegung von Dach bis Keller

Ihre Spezialität ist die Sanierung - und das in vielfältiger Hinsicht. Faktisch vom Keller bis zum Dach! Eine Tätigkeit, in der es Julius Marks gemeinsam mit seinen Söhnen Sergio und Jason zu hoher Fertigkeit gebracht hat.

Die Folge: Das kleine, aber feine Familienunternehmen konnte in den letzten Jahren sein regionales Tätigkeitsfeld von Eschweiler aus beständig ausweiten, ist in der Zwischenzeit auch regelmäßig in Ostbelgien respektive in der belgischen Eifel aktiv. Qualität spricht sich eben rund und macht nicht an Grenzen halt.

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



Feuchtigkeit bleibt eine der grundlegenden Ursachen für Schäden am Haus, bei denen „Die Bauexperten“ namentlich auf Remmers-Produkte setzen. Foto: nms

fachgerecht und wirksam zu Leibe zu rücken. Es führt kein Weg an der Erkenntnis vorbei, dass eindringende Feuchtigkeit die Ursache für viele Arten Bauschäden ist

Lebensdauer des Hauses abhängig von Dichtigkeit

Von daher hängt die Wertigkeit, Gebrauchstauglichkeit und Lebensdauer eines Bauwerks meist auch von der Dichtigkeit ab. Ganz gleich ob Dächer, Fassaden oder besonders

Keller. Ein selbes Problem auf unterschiedlichen baulichen Ebenen, für das Julius Marks in der Zwischenzeit beachtliche Erfahrung mitbringt.

Völlig unabhängig von den unterschiedlichen technischen Maßnahmen, die je nach Schwere der Beeinträchtigung Anwendung finden können. Eine Patentlösung gebe es nun mal nicht, jedes Verfahren müsse an den Gegebenheiten vor Ort ausgerichtet werden, so der Unternehmer.

„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. Denn Feuchtigkeit in den Kellerwänden hat kaum übersehbare Schäden zur Folge, wie etwa Bildung von Salpeter oder abgeplatzter Putz. Und nicht allein die Bausubstanz wird angegriffen, auch gesundheitliche Schäden durch Pilze, Schimmel oder Mikroorganismen können die Folge sein.

Erst wenn der Feuchtigkeit erfolgreich Einhalt geboten ist, macht eine Oberflächen-sanierung Sinn. Heißt: Der feuchte,

bröselnde Putz wird entfernt, ehe die Fläche nach ausreichendem Zeitabstand zum Trocknen mit verschiedenen Techniken und Materialien neu verputzt wird. Das Ganze ist ein aufwendiger Prozess, der die nötige Sensibilität für das „Innenleben“ älteren Mauerwerks voraussetzt.

Aufwendiger Prozess einzelner Bausteine

Durch das ganzheitliche Zusammenwirken einzelner Bausteine wie Untergrundvorbehandlung/Verfestigung, Innenabdichtung, Horizontalsperre und energetisch angepasste Schutzsysteme lassen sich so feuchte und muffige Keller spürbar aufwerten (bis hin zur Nutzung als Wohnraum).

Eine mögliche Option ist die Sanierung per Injektion mit Niederdruck. Gestartet wird mit der Reinigung der schadhafte Kellerwand von losem Putz. Es folgt die Mauerwerksinjektion mit Niederdruckverfahren bis zur Sättigung. Danach geht es weiter mit der Grundierung, gefolgt von der ersten Abdichtungsschicht und Egalisierung der Kellerwand durch Dichtspachtel. Hiernach bringt das Unternehmen die Dichtungskehle an und trägt die zweite und dritte Abdichtung auf. Es folgt ein Spritzbewurf mittels Vorspritzmörtel, ehe ein spezieller Sanierputz aufgetragen wird.



HINTERGRUND

Bauschäden ohne 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 (heute sind auch die beiden Söhne in der Branche tätig) rückt allem zu Leibe, was sich auf Dächern, an Fassaden oder in Mauern an Schmutz festsetzt und an Feuchtigkeit breitmacht. Und das ist gerade bei älteren Anwesen erfahrungsgemäß nicht wenig. Dabei kann der Betrieb (der auch Mitglied der Handwerkskammer ist) vor allem auch auf hochwertige Reinigungs- und Versiegelungsprodukte namhafter Marktführer zählen, so ISO Paint Nordic, Emalux, Remmers oder Romex. Tätig ist Julius Marks vorrangig in der Städteregion Aachen, darüber hinaus aber auch in weiten Teilen der nahen Eifel sowie zunehmend in Ostbelgien. Wichtig ist auch, dass „Die Bauexperten“ für Dachreinigung und -beschichtung selbst über ausreichend Gerüstbau verfügen.

 www.die-bauexperten.com

Holzbau Andreas Müller: Luftdichte „Hülle“ ist der Standard, alles andere bleibt optional

Steigende Nachfrage für Holzbau

Sein Tätigkeitsfeld konnte er in den letzten Jahren beständig ausweiten. Holzbau Andreas Müller ist in der Zwischenzeit auch in der gesamten Wallonie zuzüglich Brüssel vertreten, verstärkt in den Provinzen Lüttich, Namur und Luxemburg.

Andreas Müller plant und baut Niedrigenergie-, Passiv- und Nullenergiehäuser in Holzrahmenbauweise und Brettsperrholz sowie Dachstühle, deckt und isoliert Dächer und verkauft und montiert wartungsfreie Fassaden. Eckpunkt der Tätigkeit ist jedoch der Holzbau, den er in mehreren Werkhallen in Espeler fertigt. Und da ist das Spektrum heute recht weit gefasst, reicht von Holzhäusern und Carports über Terrassen und Gartenhäuser bis zu Ställen und Hallen. Auch übernimmt der im Jahre 2011 gegründete Betrieb Innen- und Dachausbauten, ferner An- und Umbauten sowie Renovierung alter Häuser. Kurzum: Alles was sich dem Begriff Holzbau zuordnen lässt.

Nach eher behutsamen Anfängen stieg das Interesse nach und nach an, so dass der wachsende Kundenkreis in den letzten Jahren eine beständige strukturelle und personelle Ausweitung möglich machte. Von Nutzen war ihm auch seine Präsenz bei der Handwerkerbörse der Deutschsprachigen Gemeinschaft in Brüssel, die „mir durchaus etliche Türen in



In den letzten Jahren ist die Nachfrage nach Holzhäusern, hier in Brettsperrholz, bei Andreas Müller in Heuem beständig gestiegen. Foto: Betrieb

Orten geöffnet hat, wo ich ansonsten wohl kaum präsent wäre“.

Wichtige Präsenz auf der Baustelle

Seine Kunden aus einem Umkreis von heute rund zweihundertfünfzig Kilometern, hierunter punktuell sogar Aufträge aus dem Norden Frankreichs, schätzen an Andreas Müller, dass der Chef selbst auf den Baustellen mitarbeitet und so für sie vor Ort erreichbar ist -

ehe nach Feierabend Kontakte und Planung Vorrang haben. Seine Kundschaft ist vielschichtig, kommt ebenso aus dem privaten wie öffentlichen Bereich, zudem arbeitet er anderen Baufirmen zu.

Die Größenordnung der Häuser bewegt sich durchweg zwischen 150 und 200 Quadratmetern Wohnfläche, kann aber je nach Budget auch bis über 300 Quadratmeter ansteigen - „was aber die Ausnahme bleibt“. Alle Elemente werden in eigener Werkstatt in Espeler gefertigt, in die Außenwände (mit einer Mindeststärke von sechsunddreißig Zentimetern)

werden bereits die Fenster in der Werkstatt eingesetzt und der Grundputz mit Netz aufgetragen, sofern der Kunde sich für eine Putzfassade entschieden hat.

Die Motivation der Auftraggeber ist durchweg ökologisch, „sie schätzen mit Sicherheit das Raumklima, da für Niedrigenergie-, Passiv- und Nullenergiehäuser nun einmal Materialien verwendet werden, die atmungsaktiv sind“.

Nicht unwesentlich sei natürlich auch die Preiskalkulation, bei der es durchaus zahlreiche Varianten geben kann. „Auf Wunsch stellen wir das Haus

schlüsselfertig an seinen Platz, doch das ist längst nicht immer der Fall. Vielfach stellen wir auch nur den geschlossenen Rohbau hin und der Hausherr erledigt die Arbeiten innen in Eigenregie.“ Voraussetzung sei jedoch stets die luftdichte Hülle - „das ist und bleibt der Mindestauftrag“.

Schraubfundamente für urbanes Umfeld

Alles Weitere sei optional, abhängig von den handwerklichen Möglichkeiten und den finanziellen Zwängen des Auftraggebers. Übrigens weiß der Bauherr, dass sein Haus in gerade mal drei, vier Tagen regendicht verfügbar ist, „was auch Architekten schätzen“, so Andreas Müller.


Ein Plus ist der Holzständerbau gerade auch in Städten, wo Andreas Müller nicht selten bestehende Gebäude um ein oder mehrere vorgefertigte Geschosse aufstockt. Eine passende Formel zur Schaffung von neuem Wohnraum im Stadtgebiet (in Brüssel, Namur oder Lüttich nicht selten für Studenten). Zudem hat sich im urbanen Umfeld das System der Schraubfundamente bewährt. „Mit dieser Technik kommen wir auch hinter Reihenhäuser, die keinen Zugang von der Straße zulassen. Ohne Betonierung errichten wir auf diese Weise den Unterbau etwa für Gartenhäuser oder Terrassen.“



HINTERGRUND

Showroom in Espeler

Schon früh sammelte Andreas Müller berufliche Erfahrungen im Baufach, so im Fundamentbereich, im Mauerwerk und in der Bauschreinerie. Im Jahre 2011 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit. Sein Augenmerk galt von Beginn an Holzhäusern, die in der Gegend erkennbar „Fuß fassten“. In der Zwischenzeit ist die Nachfrage stark gestiegen, aktuell stehen in den Auftragsbüchern am Betriebssitz in Heuem bis zu zwanzig Häuser im Jahr. Der Kauf mehrerer Werkhallen in Espeler eröffnete ihm die Möglichkeit, den ganzen Winter über zu produzieren, heißt: die für den Holzbau erforderlichen Elemente (Wände, Decken, Dach) vorzufertigen, so dass ein Teil des Personals (derzeit insgesamt zehn Personen) mit dem Start ins Frühjahr sogleich in die Baustellenmontage einsteigen kann. In der Zwischenzeit gibt es in Espeler ebenfalls einen Showroom mit allen verwendeten Materialien, die im Haus- und Hallenbau eingesetzt werden.

 www.holzbau-mueller.be

Raumformat: Ideenreiche Umsetzung maßgefertigter Lösungen für Neubau und Renovierung

Feines Gespür für Raumgestaltung

Beim Blättern in seinen Realisierungen fällt eines auf: Es gibt kaum etwas, an das sich André Michels aus Recht noch nicht gewagt hat. Zumindest im Innenausbau, dem bevorzugten Terrain des gelernten Schreiners, der in einer Werkstatt in Hünningen schreinert.

In der Branche tätig ist er seit mehr als zwanzig Jahren. Im Laufe der Zeit spezialisierten sich André Michels und sein Team auf die hochwertige Umsetzung individueller, maßgefertigter Lösungen vom Keller (Einrichtung eines Wellnessraumes mit Sauna) bis unters Dach (Ausbau des Dachgeschosses). Aber auch außen legt Raumformat durchaus Hand an, etwa bei der Gestaltung von Fassaden, wahlweise in Holz oder anderen Werkstoffen. Wobei vor allem eines ins Auge sticht: Raumformat zeichnet sich durch ein ausgewiesenes Gespür für die Symbiose von Alt und Neu aus. Eine gestalterische Herausforderung, die ihn offenbar reizt.

Geglückte Balance zwischen alt und neu

Ganz gleich ob innen oder außen, ob Gesamtkonzept oder Einzelstück... - „wir achten unbedingt auf eine hohe Qualität der Materialien und Bauelemente, denen wir durch fachgerechte, ausgezeichnete Verarbeitung und Montage die angemessene Wertigkeit geben“. Raumformat stehe immer dann bereit, wenn der Kunde „kein Produkt von der Stange“ wolle. Und da habe er und sein Team in den vergangenen sechs Jahren durchaus einige interessante und spannende Ideen verwirklichen können - „mit dem erforderlichen Fachwissen und dem nötigen Handwerkskönnen“.



Die Außenfassade an einem aus- und umgebauten alten Haus gestaltete Raumformat mit Harz-Komposit-Platten (Marke Trespa). Die Linienführung passt sich perfekt dem Rechter Blaustein am alten Teil des Hauses an. Fotos: Betrieb

Vom kleinen Badezimmer-schrank bis zur kompletten Wohnzimmereinrichtung stellt das kleine, aber feine Unternehmen individuelle, hochwertige Möbelstücke her, in die die persönlichen Vorlieben, Wünsche und Anforderungen des Auftraggebers einfließen. Auch bei der Restaurierung älterer Schmuckstücke ist die hohe Fachkenntnis erkennbar. „Wir können ein Möbelstück entweder originalgetreu aufwerten oder kreative Vorschläge machen, um es heutigen Trends anzupassen.“ Auch bei Küchen geht Raumformat keiner Herausforderung aus dem Weg. Standard gibt's nicht! Stattdessen eine individuelle Maßanfertigung vom neuesten Küchentrend bis zur wahlweise rustikalen oder eleganten Landhausküche.

Beim Innenausbau ist die Philosophie ähnlich. Geht nicht gibt's nicht! Als erfahrener Fachbetrieb ist Raumformat in der Lage, alle anfallenden Arbeiten zu übernehmen. Angefangen beim Parkett, das den natürlichen, warmen Aspekt eines Raumes optimal in Szene setzt, bis zur Wandgestaltung im Zusammenspiel unterschiedlicher Materialien.

Moderne Werkstoffe in Kombi mit Holz

André Michels und sein Team können aber ebenso Badezimmer zeigen, wo sein Betrieb alle Holzarbeiten übernommen hat, aber auch den Einbau von Verglasungen und verschiedener

Sanitärelemente. Hinzu kommen auf Wunsch technische Raffinessen mit u.a. integrierten Glas- oder Lichtelementen. Zum Programm gehört ebenfalls Fassadengestaltung, ganz gleich ob alt oder neu, auf jeden Fall aber kreativ. „Es gibt immer eine Ausführung, die den optischen Wünschen unserer Kunden entspricht.“ Außen verarbeitet Raumformat Holz wie moderne Werkstoffe respektive Kompositbaustoffe und Metallkomponenten. Durch fachgerechte Anbringung und konstruktiven Holzschutz ist auch die Langlebigkeit einer Holzverkleidung gewährleistet. Aber grundsätzlich eignen sich viele Baustoffe zum Verkleiden gesamter Fassaden oder zur ästhetischen Aufwertung mancher Elemente. Jedenfalls zeigt Raumformat

ein instinktives Gefühl für die Geschichte der Architektur, gerade im Bereich Renovierung, „wo es nicht allein auf das bauliche und technische Fachwissen, sondern ebenso auf die Vorstellungskraft ankommt - auch um zu erkennen, was einem älteren Haus gut tut“. Alle Arbeitsgänge von der vollständigen Entkernung einer Immobilie bis zur Neugestaltung eines Raumes übernimmt Raumformat, nicht selten auch in enger Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen.

NACHGEFRAGT BEI ...

In die Vorstellungen der Kunden hineinversetzen

Einzig Richtschnur bei seiner Arbeit ist „der Wunsch und Anspruch des Kunden“, dem André Michels aber mitunter schon recht entschlossen zur Hand gehen muss. „Manche Kunden haben zur eine gewisse Vorstellung, wissen sie aber nicht immer klar zu kommunizieren. Andere Interessenten wiederum transportieren ihre Ideen mittels eines Fotos, auf das sie in einem Prospekt gestoßen sind.“

„Durch die Kombination der Kundenanforderungen und unserer Materialkenntnis finden wir gemeinsam die optimale Lösung für das Projekt.“ Hierzu bedürfe es der nötigen Sensibilität für deren Anliegen, gefolgt von einem kreativen Geist. André Michels ist es wichtig mitzudenken, „denn nur wer sich in die Vorstellungen seiner Kunden hineinversetzen könne, schaffe auch deren maßgeschneiderte Umsetzung“. Und das mit dem gewünschten Mehrwert - „materiell, funktionell, emotionell“. Jedes Möbelstück sei eine Einzelanfertigung, in das wir unsere gesamte Kreativität und unser Fachwissen einbringen.“ In der Tat spricht aus den Produkten ein hohes Maß an konzeptioneller Energie. Hier wird die Begeisterung an der Arbeit ebenso in den konkreten Ergebnissen wie in den kommentierenden Erläuterungen irgendwie mit Händen greifbar.

Auffällig auch seine intensive Auseinandersetzung mit den Materialien, die angesie-

delt sind zwischen dem „Klassiker“ Eiche und modernen, zeitlosen Mineralwerkstoffen, die in puncto Form, Pflege oder Langlebigkeit neue Perspektiven eröffnen.

Detailtreue und Akribie sind nicht zu leugnen und ziehen sich wie ein qualitativer roter Faden durchs ganze Haus - von der Küche über den Wohn- und Schlafbereich (u.a. mit Spiegelschränken) bis hin zu Bad und Wellness. Oberste Priorität ist dabei „unbedingte Kundenzufriedenheit“, selbst wenn dies mitunter ein hohes Maß an Flexibilität mit sich bringt, besonders bei der Planung.



HINTERGRUND

Abitur mit Lehre lieferte Rüstzeug

Raumformat als Unternehmen unter dieser Bezeichnung gibt es seit nunmehr sechs Jahren (mit Produktionsstätte in Hünningen/St.Vith). Den Grundstein zu seinem Berufsweg legte André Michels mit dem Abitur, an das eine klassische Schreinerlehre mitsamt Meisterbrief anschloss. Hinzu kamen in den zwei Jahrzehnten Berufstätigkeit regelmäßige Aus- und Weiterbildung, etwa im technischen Zeichnen, so dass der junge Unternehmer bald alle Bereiche seines Handwerks in Eigenregie abdecken konnte. Wichtig ist ihm vor allem auch umfassendes Materialwissen, durchaus ein wichtiger Trumpf auf einem boomenden Markt. Sein erstes Interesse gilt der Möbelschreinerei und dem Innenausbau, doch liefert er in der Zwischenzeit auch immer häufiger Gesamtkonzepte, etwa für Renovierungen. Er und sein Team setzen vorab auf einen intensiven Gedankenaustausch, die die Wünsche der Kundschaft möglichst präzise zu ergründen. Heute beliefert Raumformat mit seinen vier Beschäftigten (zuzüglich seit kurzem eine eigene Innenarchitektin) eine zufriedene Kundschaft vorrangig in der Eifel und in Luxemburg.



Blick in eine maßgefertigte Küche in einem Neubau, mit altem Rechter Blaustein und Eiche mit natürlichem Charakter.



Komplettlösung für Wellness: Sauna mit Infrarot und Musikanlage - unter Verwendung von sehr alten Eichenbalken.



In diesem Passivhaus stammt die komplette Planung von Raumformat, namentlich mit Konzeption und Umsetzung der Küche mit Eichenparkett, zuzüglich Möbel, Fenster und Licht.

Gemotec: Vielfältiges Spektrum zur Überprüfung und Senkung der Energiekosten in den eigenen Wänden

Haustechnik „auf einen Blick“



Haustechnik respektive Gebäudetechnik... Für manchen Haus- oder Bauherrn vielleicht ein noch ungewohnter Begriff. Nicht für die Firma Gemotec in Honsfeld und Weiswampach, die sich diesem komplexen Thema bereits vor mehr als zwanzig Jahren zugewandt hat.

Hinter der Bezeichnung verstecken sich etliche bedeutende technische Einrichtungen in Haus oder Wohnung, die infolge des immer schnelleren technischen Wandels regelrecht ineinander greifen und funktionell nicht mehr zu trennen sind. Seit Mitte der neunziger Jahre ist Gemotec im Bereich der Haustechnik tätig, angefangen bei steuerbaren Elektroinstallationen und Beleuchtungsanlagen. Heute zählt Gerd Mollers zu seinen Kernkompetenzen vor allem komplexe Gebäudesysteme, Wärmepumpen für Heizung/Warmwasser (gekoppelt mit Infrarotstrahler), Lüftungs- und Klimaanlage sowie Photovoltaik.



Hinter den drei Buchstaben KNX steckt das einzige standardisierte Bus-System (ISO) im aufstrebenden Segment Haus- und Gebäudetechnik. Genutzt wird es von zahlreichen Herstellern, die eine enorme Produktvielfalt bieten. Fotos: Betrieb

Gebäudesteuerung dank Vernetzung

Der Einbau der so genannten der Domotik (steht in der Branche für intelligente Gebäudesteuerung) schafft vielfältige Optionen zur technischen Hausverwaltung, ganz gleich ob manuell bei Anwesenheit oder automatisch bei Abwesenheit. „Durch zusätzliche Vernetzung der Systeme bietet sich dem Hausherrn die Chance, problemlos den Stand der Elektro- und Energieproduktion einzusehen und gegebenenfalls zu senken“, so Gerd Mollers. Durch den Einsatz der passenden Mess- und Meldegeräte ist etwa eine zu Überhitzung des Hauses durch zu starke Sonneneinstrahlung unmöglich. Ebenso werden bei zu star-

kem Wind Store, Rollläden und Sonnenschutz automatisch eingefahren. Ebenfalls in anderen kritischen Fällen reagiert das System, etwa bei Gasgeruch. Auch signalisiert es Wartungsbedarf und Fehlerquellen - optisch oder akustisch auf Smartphone oder Display. Möglich ist Fernüberwachung, -wartung oder -steuerung mittels Smartphone, Laptop oder Tablet. Auf diese Weise gewährleistet es die Überwachung seines Hauses (und gegebenenfalls die frühzeitige Reaktion bei Gefahr). „Voraussetzung für ein maßgeschneidertes Konzept ist eine weitsichtige Planung, verbunden mit der präzisen Ermittlung des Energiebedarfs.“ Dabei ist es sicher von Vorteil, wenn der Bauherr hier nur einen Ansprechpartner hat - im Sinne einer funktionellen Kom-

plettlösung, passgenau auf seinen häuslichen Bedarf zugeschnitten. Übrigens erfolgt das Ganze mittels einer Bus-Leitung (die der Weiterleitung des „Telegramms“ vom Schaltgerät dient) von geringem Durchmesser, was ein aufwendiges Verrohren/Verkabeln erspart.

Wärmepumpe gilt als ausgereifte Alternative

Ein Großteil der im Haus eingesetzten Energie ist notwendig für Warmwasseraufbereitung und Raumheizung. Energieeffiziente und kostengünstige Heizsysteme sind Wärmepumpen, die die gespeicherte Sonnenenergie in Form von Umgebungswärme nutzen. Heute gelten solche Pumpen als

ausgereifte Alternative zu Öl, Gas oder Holz. „Nicht nur für den Neubau lohnt sich eine Wärmepumpe“, so Gerd Mollers, „sondern ebenso in gut wärmegeprägten Altbauten, in Verbindung mit einem Niedertemperaturheizsystem.“ Und in vielen Passivhäusern sei der Einbau einer klassischen Heizung eher nicht mehr erforderlich, „wodurch sich der Bau von Kaminen und Tankanlagen erübrigt“. Und dann wäre noch das sensible Thema der optimalen Lüftung. Durch optimierte Wärmedämmung, moderne Fenster und luftdichte Gebäude werde zwar viel Energie eingespart, „doch ist im Gegenzug ein natürlicher Luftaustausch nicht gewährleistet“, so der Fachmann. Weshalb Feuchtigkeit, Gerüche und Schadstoffe das Haus

nicht mehr verlassen können. Der Einbau einer präzise berechneten Lüftungsanlage habe jedoch gleich drei Vorteile - nämlich Senkung der Heizkosten, Abbau der Hausmilbenbelastung und (bessere) Regulierbarkeit der Raumtemperatur. „Der Einbau einer zentralen Lüftungsanlage muss jedoch exakt geplant sein, damit ein ausreichender Luftwechsel in allen Räumen garantiert ist.“

NACHGEFRAGT BEI ...

Fernsteuerung mittels Smartphone geschätzt

„Begriffe wie Niedrigenergie- oder Passivhaus haben den Haus- und Wohnungsbau in nur einem Jahrzehnt buchstäblich revolutioniert“, so Gerd Mollers, der sich dem komplexen Segment der Haus- oder Gebäudetechnik mit seiner Firma Gemotec bereits seit dem Jahre 1995 widmet. In der Zwischenzeit seien technische Gewerke (übrigens ein Fachbegriff, der für handwerkliche und bautechnische Arbeiten im Bauwesen und vormalig im Bergbau steht) wie Wärmepumpe, Klima- und/oder Lüftungsanlagen und Netzwerktechnik ein fundamentaler Teil der Basisausrüstung im Bauwesen. „Gerade in diesen Bereichen haben sich neue und interessante Perspektiven für uns aufgetan.“ Hinzu kamen dann noch die Photovoltaikanlagen, die eine spürbare Senkung der Energiekosten ermöglichten. „Auch in diesem Bereich haben wir schon seit dem Jahre 2001 Anlagen in Luxemburg installiert und seit mittlerweile zehn Jahren auch in Belgien.“ Entscheidend sei die frühe Erkenntnis gewesen, dass diese Haussysteme, die anfänglich jede für sich funktionierten, „erst richtig zur Geltung kommen, wenn sie miteinander

arbeiten würden - und das vor allem automatisch“. Was zu Beginn technisch nicht immer realisierbar war, lasse sich mit der heutigen Technologie weitgehend lösen, so Gerd Mollers. Durch die Vernetzung



Gerd Mollers, seit 1986 im eigenen Betrieb.

der Geräte arbeiten die Systeme erst dann, wenn es erforderlich ist. „Was nicht nur Energie, Zeit und Geld spart, sondern auch ein hohes Maß an Sicherheit garantiert und zugleich eine gewisse Behaglichkeit schafft.“ Die regelmäßige Teilnahme an ausgesuchten Handels- und Handwerksmessen in den letzten Jahren in Belgien und Luxemburg hatte eine spürbare Ausweitung des Tätigkeitsfeldes zur Folge. In der Zwischenzeit zählt Gemotec neben Privat- und Gewerbetunden vor allem auch Architekten und Bauunternehmen zu seinen Ansprechpartnern.



Seit veränderter Prämienregelung für Photovoltaik war die Installation spürbar rückläufig, jedoch verzeichnete Gemotec nach Aussage von Gerd Mollers im Vorjahr wieder eine stärkere Nachfrage.



Wärmepumpen und Lüftungsanlagen sind zwei Segmente, die im Zuge beständiger Verbesserungen der Energieversorgung und Senkung der Energiekosten in der Haustechnik eine immer wichtigere Rolle spielen.

RomaBau sa: Seit dem Jahre 2000 das bauliche Leistungsspektrum beständig ausgeweitet

Flexibilität als Dienst am Kunden

Seit achtzehn Jahren ein bewährter Partner am Bau beiderseits der Grenze zwischen (Ost)belgien und Luxemburg, kann RomaBau seinen Kunden bei Planung und Umsetzung ihres Bauvorhabens das komplette Leistungsspektrum „an die Hand geben“.

Ein unbestrittener Vorteil ist die hohe Flexibilität. Das Unternehmen mit Sitz in Weiswampach kann die verschiedenen Bauschritte bis hin zur Innen- und Außeneinrichtung übernehmen, also bis zu Innenausstattung, Sanitär, Zugang, Garten, Terrasse... Zugleich besteht aber die Möglichkeit, dass in enger Abstimmung mit dem Bauherrn der Kunde verschiedene Posten in Eigenleistung ausführt. Hinzu kommt reiche Erfahrung im Bereich der Renovierung (ganz oder teils) - ein zunehmend gefragter Service. Fazit: Mit RomaBau sichert sich der Kunde einen Service „à la carte“, ganz nach seinem Gusto und Budget.

Wo kein Detail außen vor bleibt

Sollte der Kunde dafür optieren, dem Unternehmen die Gesamtheit der Bauarbeiten anzuvertrauen, so erarbeiten beide Seiten gemeinsam einen präzisen Plan des Neubaus. Nach Bedarf kann RomaBau ebenfalls den zu diesem Zeitpunkt noch fehlenden Baugrund in gewünschter Größenordnung anbieten (vornehmlich für Bauvorhaben im Großherzogtum). Zu einer umfassenden Dienstleistung zählt eine detaillierte Leistungsbeschreibung (spricht: Lastenheft). Hierbei wird keine Position dem Zufall überlassen, stattdessen wird jede Projektphase analysiert, so dass kein Detail außen vor bleibt. „Nach Abschluss die-

ser Analyse können wir dem Kunden ein vollständiges Dossier präsentieren, wo jedes Segment präzise beschrieben und nachfolgend budgetiert ist“, so Gérard Lallemand, Architekt bei RomaBau. Auf Grundlage dieser Berechnung hat der Kunde die Möglichkeit, die verschiedenen Posten nach seinen Vorstellungen und Bedürfnissen zu erhöhen oder zu verringern. „Schlussendlich liegt dem Bauherrn ein exakter Preis für sein Haus oder seine Wohnung vor, unter Berücksichtigung seines vorgegebenen Budgets, das für uns oberste Richtschnur ist und somit garantiert respektiert wird.“ Effektive Koordination vieler der betrieblichen Schritte garantiert einerseits eine beständig per Informatik unterstützte

Planung, andererseits ein mit Sorgfalt ausgewählter Ansprechpartner. Letzterer steht nicht nur dem Kunden zur Verfügung, sondern ist auch mit der Baustellenaufsicht betraut. Er zeichnet verantwortlich, dass die verschiedenen Arbeiten reibungslos und in der vorgesehenen Frist ablaufen.

Gestaltung Innen- wie Außenbereich

RomaBau gibt sich nicht nur mit dem Mauerbau zufrieden, sondern kümmert sich ebenfalls um die Gestaltung des Innenbereichs (siehe auch Rubrik „Nachgefragt“). Im ständigen Dialog mit dem Kunden legt

das Unternehmen den Flächenbedarf unter Einbeziehung der Anzahl Familienmitglieder, des Lebensstils, der Wünsche usw. fest. Hierdurch entwickelt sich beispielsweise das Badezimmer zu einem Wellnessbereich, der zum Entspannen einlädt. Dank der 3D-Bildauflösung ist es dem Kunden möglich, alle Räume seines künftigen Zuhauses realitätsnah einzusehen und individuelle Änderungen (Farbe, Materialien, Anordnung des Mobiliars...) vorzusehen. Nach Bauabschluss und Innengestaltung des Wohnhauses bleibt lediglich der Außenbereich, der möglichst attraktiv zur Geltung gebracht werden soll. Egal ob Garten, Hauszugang, Garagenzufahrt, Grundstücksabgrenzung oder Terrasse - RomaBau bietet auch hier

einen vollständigen Service an, indem das Unternehmen einen Landschaftsarchitekten mit der Gestaltung und Realisierung der Außengestaltung betraut. „Wir schaffen den Außenbereich nach den präzisen Ansprüchen des Kunden und gewährleisten sogar dessen Unterhalt dank unserer Unterhaltsverträge auf Maß“, so Gérard Lallemand. Und präzisiert: „Sich innen wie außen zuhause wohlfühlen, kann auf Wunsch integraler Teil unseres Lastenheftes werden.“

NACHGEFRAGT BEI ...

Bei Änderungswünschen neuer Kostenvoranschlag

Das Thema Hausbau sei „zwar komplex, aber auch unglaublich spannend“, formuliert es Gérard Lallemand, bei RomaBau als diplomierter Architekt tätig. Damit der Wunsch vom Eigenheim nicht zum Albtraum werde, sei es unerlässlich, „dem Kunden mit der (betriebs)eigenen Erfahrung beratend zur Seite zu stehen und ihn bei den einzelnen Schritten von der Planung bis zur Umsetzung zu begleiten“. Nach Abschluss seines Architekturstudiums sowie verschiedener Schulungen als Immobilienagent und Promotor fand Gérard Lallemand bei RomaBau in Weiswampach einen zugleich strukturierten wie erfahrenen Arbeitsrahmen vor. Gerade diese Rahmenbedingungen eröffneten ihm die Möglichkeit, „individuell auf jeden Kunden eingehen zu können“. Unerlässlich sei es, gut zuzuhören und des Kunden Wünsche möglichst präzise auszuloten. So könne er und sein Team aus Architekten und Ingenieuren dem Bauherrn „unseren besten Service anbieten und gemeinsam mit ihm den Traum seines Eigenheims verwirklichen“. Gemeinsam mit dem Kunden werde gezielt nach Lösungen für jedes denkbare Problem

gesucht, „wobei natürlich der festgelegte finanzielle Rahmen weiterhin eine maßgebende Richtschnur bleibt“. Mit RomaBau erlebe der Kunde „keine bösen Überraschungen“, heißt: keine zusätzlichen Kosten nach Abschluss. Das Budget werde entsprechend Lastenheft respektiert. Es werden zudem nur die effektiv genutzten Materialien berechnet. „Ergeben sich im Zuge der Arbeiten von Kundenseite spezifische Änderungswünsche zu Materialien oder Gestaltungen, so wird vor Durchführung der Abänderungen ein neuer Kostenvoranschlag erarbeitet“, unterstreicht der Architekt. „Auch nach Abschluss der Baustelle lassen wir unseren Kunden nicht alleine, sondern stellen sicher, dass alles in Ordnung ist.“



HINTERGRUND

Schlüsselfertig und verbindlich

RomaBau ist ein quer durch die Region bewährtes und geschätztes luxemburgisches allgemeines Bauunternehmen, das seit seiner Gründung im Jahre 2000 überaus vielschichtig tätig ist und vor allem schlüsselfertigen Wohnraum erstellt, vorrangig im Hausbau. Ein entscheidendes Plus ist das betriebseigene Planungsbüro mit erfahrenen freischaffenden Architekten. Auch setzt RomaBau seit jeher ausschließlich auf Baustoffe höchster Qualität. Geschätzt wird seit den ersten Projekten die enge Beratung und Begleitung des Kunden, der am Unternehmenssitz in Weiswampach ein kompetentes Team an seiner Seite weiß. Kundiger Rat ebenso wie technisches Know-how und sachkundiges Personal sind hier seit knapp zwei Jahrzehnten selbstverständlich. Hohes Ansehen konnte sich RomaBau in den letzten Jahren besonders durch seine Passivprojekte erarbeiten, die eine sichere Lebensqualität gewährleisten, ganz nach den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden. Zudem zeichnet sich das Unternehmen aus durch realistische Umsetzungsfristen für den Bau und durch die Garantie seiner Zusagen zum vorgesehenen Einzugsdatum.



Ein Plus ist unbestritten das betriebseigene Planungsbüro mit erfahrenen frei schaffenden Architekten, die dem Wohnraum, ungeachtet seiner ausgewiesenen Funktionalität vielfach eine kreativ-stylische Note geben.



Von der hohen fachlichen Qualität bei Planung und Umsetzung bei RomaBau zeugen in der Zwischenzeit zahlreiche aufwendige Bauten in hochwertiger Ausführung (vornehmlich im Norden des Großherzogtums).



Schreinerei Rozein: In zwanzig Jahren zu einem leistungsfähigen Familienbetrieb gewachsen

Sachkenntnis für innen und außen

Auf genau zwei Jahrzehnte kreativen Erfolg können Jürgen und Karin Rozein zurückblicken. Denn die Gründung ihrer Schreinerei geht auf das Jahr 1998 zurück. Seither liefert das Unternehmen in Nidrum alle Leistungen aus einer Hand.

Einen klangvollen Namen auch über die Nordeifel hinaus machte sich die Bau- und Möbelschreinerei zunächst vor allem durch den Verkauf und die Montage von Fenstern, Türen und Toren. Bauherren, ganz gleich ob Neubau oder Renovierung, finden in Nidrum ein breites Sortiment an hochwertigen Ausführungen, wahlweise im klassischen oder modernen Design. Auch den Farben und Materialien sind kaum Grenzen gesetzt - ganz gleich ob Holz, Holz-Alu, Alu oder PVC. Auch ist der Betrieb belgienweit exklusiver Vertreter für die beim Kunden äußerst beliebten Qualitätsfenster der österreichischen Firma Gaulhofer.

Ohne Weiterbildung läuft heute nichts mehr

Seit langem geschätzt werden die Kreativität und Kompetenz des Nidrumer Fachbetriebs ebenfalls für alle Maßarbeiten im Innenausbau. Ein Segment, das - wie allseits in der Branche in Ostbelgien - in den letzten Jahren beständig größeren Raum in den Auftragsbüchern eingenommen hat. Hier reicht das Spektrum von Zimmertüren über Bodenbeläge und Treppen bis zum Dachgeschossausbau. Ein wichtiger Eckpunkt im Angebot ist die Planung und Umsetzung von Terrassen und Fassaden sowie auf Wunsch auch andere Außenarbeiten. Jedenfalls hat sich die Firma Rozein gerade in der Außen- und Bauschreinerei eine anerkannt



Kreative Planung und fachgerechte Umsetzung - so zwei Qualitäten, für die die Schreinerei Rozein seit zwanzig Jahren in der Außen- wie in der Innengestaltung steht. Fotos: Betrieb

hohe Sachkenntnis erarbeitet, ablesbar an zahlreichen markanten Gestaltungen, vielfach nach den genauen Wünschen der größtenteils Privatkunden. Jedoch statten Jürgen Rozein und sein Team ebenfalls Geschäfts- und Büroräume aus. Groß geschrieben wird die hohe fachliche Beratung, ganz gleich ob in puncto Attraktivität oder Funktionalität. Gefragt sind etwa bei der Außengestaltung wertvolle Tipps zur Auswahl des Materials und vor allem zu dessen Wetterbeständigkeit. Ebenso berät das Unternehmen gerne und präzise zu Fragen in den Bereichen Energieeffizienz und Einbruchsicherung, letzterer Aspekt ein wichtiges Argument gerade beim Verkauf von Fenstern. Einen festen Platz im Betrieb

nimmt die regelmäßige Teilnahme an Aus- und Weiterbildungen ein, wie Karin Rozein unterstreicht. Eine wichtige Voraussetzung, um auf die immer spezifischeren Kundenwünsche eine angemessene fachliche Antwort zu finden und selbst ausgefallene Vorstellungen letztlich umsetzen zu können.

Söhne absolvieren „hauseigene“ Lehre

Der Betrieb erfuhrt im Laufe der Zeit eine kontinuierliche strukturelle und personelle Ausweitung. Gestartet mit einem Lehrling, gingen zehn Jahre ins Land, ehe der erste feste Mitarbeiter eingestellt wurde.

Mittlerweile zählt das Familienunternehmen neun Beschäftigte, mehrere unter ihnen bildete der Betrieb selbst aus. „Für uns schafft es große Freude und Zufriedenheit, jungen Menschen unsere Erfahrungen weiterzugeben“, so Jürgen Rozein, der seinen Kunden von der Planung bis zur Fertigung „alles aus einer Hand“ anbietet, „weil wir dank einer gezielten Ausbildung alle handwerklichen Ausrichtungen und Anforderungen unter einem Dach vereinen“. Seine Frau Karin führt mit ihm die Geschäfte, ihr gefällt am dualen Ausbildungssystem, „dass die Jugendlichen nicht einfach nur abstrakt lernen, sondern sofort das wahre Berufsleben im Betrieb kennenlernen“. Auch gebe es in Ostbelgien „zahlreiche gute Ausbil-

dungsbetriebe, so dass die jungen Leute hier sehr viel sehen“. In der Zwischenzeit durchlaufen auch zwei Söhne die „hauseigene“ Lehre. Zweifellos eine freudige Erfahrung, immerhin kommt da unweigerlich die Hoffnung auf, „dass zumindest einer den Betrieb in familiärer Verantwortung weiterführen wird“ - selbst wenn es derzeit sicherlich noch etwas zu früh sei für eine definitive Entscheidung.

NACHGEFRAGT BEI ...

Professionelle Lösung für alle Erfordernisse

Kunden aus gesamt Ostbelgien oder der Wallonie, aber ebenfalls bis nach Brüssel schätzen „vor allem die Überschaubarkeit unseres Betriebes“, so Jürgen und Karin Rozein. Klein und familiär, jedoch ungemein flexibel, leistungsfähig und vor allem auch zuverlässig - das seien „Qualitäten, die im direkten Kundenkontakt nach wie vor zählen und die bei uns oben an stehen“.

Was offenbar auch auf die Atmosphäre im Unternehmen abfärbt, wie Karin Rozein ergänzt. „Oft hören wir, dass die gute Stimmung unter unseren Mitarbeitern gelobt wird. Die Kunden empfinden es als angenehm, wenn sie bei ihnen im Haus sind.“ Ein Pluspunkt sei sicher auch die Tatsache, dass „der Chef persönlich die Kunden berät“, erzählt Karin Rozein. „Da wir die gesamte Palette an Schreinerarbeiten anbieten, kommt es nicht selten vor, dass uns Kunden nacheinander mit verschiedenen Arbeiten im Haus beauftragen“, so Jürgen Rozein, dem zudem daran liegt, dass die fachlichen Erfahrungen weitergegeben werden. „Zur Zeit beschäftigen wir vier Gesellen und drei Lehrlinge.“ Wichtig ist ihm in diesem Kontext vor allem der

Status als Ausbildungsbetrieb. Das Interesse der nachrückenden Generation sei sicherlich „ein Beweis für die gewerbliche Vielschichtigkeit und die handwerkliche Qualität, die wir seit nunmehr zwanzig Jahren pflegen“.



Geschäftsführer Jürgen Rozein aus Nidrum.

Übrigens... Die bestens ausgebildeten und freundlichen Mitarbeiter der Schreinerei Rozein sind ebenfalls in Brüssel rundum beliebt: „Sie haben ihr Handwerk von der Pike auf gelernt und haben vor allem auch einen professionellen Blick für die technischen Erfordernisse vor Ort“, so der Firmenchef. Für die Kunden sei es schon klasse, „wenn jemand eigentlich bei ihnen ist, um Innentüren zu montieren, dann aber so ganz nebenbei auch noch ein Auge auf ein leicht angeschlagenes Scharnier an einer Schranktür wirft“.



HINTERGRUND

Zwanzig Jahre Selbstständigkeit

Seit dem Jahre 1982 als Schreiner im Berufsleben, entschloss sich Jürgen Rozein rund eineinhalb Jahrzehnte später zum Schritt in die Selbstständigkeit - gemeinsam mit seiner Frau Karin, die sich seit dem ersten Tag aktiv mit in die Geschäftsführung einbringt. Vom Ein-Mann-Betrieb mit einem Lehrling wuchs die Schreinerei in der Zwischenzeit zu einem leistungsfähigen, gefragten und expandierenden Familienunternehmen mit neun Beschäftigten, hierunter zwei Söhne in der Ausbildung. In den zwanzig Jahren orientierte sich Jürgen Rozein stets an den wechselnden Herausforderungen des Marktes, zeichnet sich heute u.a. durch eine hohe Qualifikation als Passivhaus-Handwerker aus. Tätig ist das Unternehmen ebenso im Neubau wie in der Renovierung - und zwar innen wie außen. Ein wichtiges Standbein ist seit langen Jahren die Exklusivvertretung für Produkte der Marke Gaulhofer, hergestellt in Österreich mit heimischen Hölzern. Ein breit gefächertes Sortiment an Fenstern und Haustüren in verschiedenen Materialien, das bei der Immobilienmesse in St.Vith verstärkt im Fokus stehen wird.

www.schreinerei-rozein.be



Besonders im Innenausbau (hier eine Küche mit Sitzzecke auf Maß und ein ungewöhnlich lange Esszimmertafel) sind die Ansprüche in den letzten Jahren beständig gestiegen.



Ungewohnt spannend ist zweifellos die Treppe rund um einen naturbelassenen Stamm, wogegen die Giebelfassade durch das gelungene Nebeneinander von Holz und Naturstein besticht.



Group Scholzen

NEUFAHRZEUGE | HALBJAHRESWAGEN | JAHRESWAGEN | GEBRAUCHTFAHRZEUGE

VW | AUDI | SKODA | SEAT



**Autohaus
Scholzen**

Elsenborn

Lagerstraße 45
4750 Bütgenbach | Belgien
Tel. +32 80 44 55 80

**Autohaus
Scholzen**

Kehr

Kehr 6
4760 Büllingen | Belgien
Tel. +32 80 54 00 88

**Autohaus
Scholzen**
by **P. Corman**

Kettenis - Eupen

Aachener Straße 324
4701 Kettenis | Belgien
Tel. +32 87 59 06 06

**Autohaus
Scholzen**

Kehr - D

Kehr 11
53940 Hellenthal | Deutschland
Tel. +49 6557 9017601

**Lux
Autoland**

Wemperhardt - L

17 Wemperhardt
9999 Wemperhardt | Luxemburg
Tel. +352 26 90 83 90

WWW.SCHOLZEN.BE

HALLENPLAN

Hier finden Sie die Aussteller 2018



1 SCHMATZ & PARTNERS SINCE 1937	17 MM Metallgestaltung MEYERS
2 home & office building Bingen & Partners S.A.	18 JÜRGEN ROZEIN
3 PETERS SMARTGROUP	19 RAUSCHEN MARTIN INSTALLATIONEN
4 AquaPren endlich trocken! Raymond Mennicken	20 TREVI VANHOUDT
5 H.P. LINDEN	21 LEUFGEN
6 radio CONTACT Ostbelgien NOW Norden 107,0 MHz - Süden 98,0 MHz	22 HOLZBAU Andreas Müller WWW.HOLZBAU-MUELLER.BE 0536-9494/182 574 • HEUEN
7 WOHNAtelier	23 FSE FLIESEN SHOP EIFEL
8 ETP ELEKTRO TECHNIK PETERS	24 FUSION Make your Lifestyle
9 ROMABAU WWW.ROMABAU.COM	25 HEINEN Schreinererei
10 M PRO	26 Gemotec Klimatisierung
11 EURO IMMO @bruno-creutzfeldt	27 HEINEN Schreinererei
12 ELSEN	28 hotiba
13 DIE BAU- EXPERTEN	29 SCHIEFER ATLIER
14 DIE BAU- EXPERTEN	30 M PRO
15 GIMATHERM	31 mikavision KUPFERSCHMIEDEN KÖLN/BERLIN
16 HAUS & TECHNIK energy	32 interior solutions raumformat. professional. authentic. exclusive.

GRENZECHO



imm
IMMOBILIEN ALLES RUND UM
MESSE OSTBELGIEN HAUS & GARTEN

EINGANG