Anzeigen-Sonderveröffentlichung
www.ln-online.de



DIE SPEZIALISTEN

Fachbetriebe aus unserer Region

Lübecker Nachrichten LN

19. September 2026

Verlässliche Partner vor Ort

„Die Spezialisten“ zeigt, wer in der Region Lübeck weiterhilft – kompetent, erfahren und erreichbar

Ob es das Fundament eines Hauses ist, die Saat einer Wiese oder der tatsächliche Wert einer Immobilie – was wirklich zählt, zeigt sich oft erst, wenn jemand genauer hinschaut. Diese Beilage stellt Unternehmen aus Lübeck und der Region vor, die genau das können: mit Fachwissen unter die Oberfläche blicken.

Ein feuchter Fleck an der Wand, ein Fenster, das nicht mehr richtig schließt, oder eine Treppe, die im Alter plötzlich zur Hürde wird: Im Alltag melden sich Probleme im eigenen Zuhause selten klar und deutlich an. Oft beginnt es eher mit einer kleinen Beobachtung und der Frage, wer sich damit wirklich auskennt. Genau an diesem Punkt setzt diese Beilage an. Sie versammelt Fachbetriebe aus der Region, die sich jeweils auf ihr Metier verstehen: Feuerstätten, die zu Gebäude und Wärmebedarf passen, Terrassendächer für norddeutsches Wetter, Metall- und Treppenbau, Sonnenschutz oder Schimmelsanierung.

Spezialisierung zeigt sich aber nicht nur an Fassaden und Innenräumen. Wer durch Schleswig-Holstein fährt, sieht Deiche, Weiden und Stadtparks – und ahnt selten, dass dahinter eine eigene Wissenschaft steckt. Zwischen Aussaat und Vermarktung von Gräsersaat liegen mitunter zwei Jahre. Wer in diesem Geschäft besteht, muss weit vorausdenken und mit Rückschlägen wie Dürre oder Ernteausfällen kalkulieren. Es ist ein Beispiel dafür, wie viel Fachwissen in scheinbar selbstverständlichen Dingen steckt, die man erst bemerkt, wenn sie fehlen.

Ebenso wenig lässt sich der Wert einer Immobilie auf den ersten Blick ablesen. Er ergibt sich aus Lage, Marktentwicklung und einer realistischen Einschätzung von Angebot und Nachfrage – umso mehr braucht es eine seriöse Einschätzung der jeweiligen Mikrolage und eine fundierte, nachvollziehbare Bewertung.

Auch scheinbar klassische Gewerke haben sich gewandelt: Beim Fenstertausch geht es längst nicht mehr allein um den Austausch alter gegen neue Elemente. Energieeffizienz, Sicherheit, Schallschutz und sommerlicher Wärmeschutz spielen bei der Planung heute eine ebenso wichtige Rolle wie die Optik – Fachbetriebe aus der Region beraten dazu individuell und passend zum Charakter des jeweiligen Hauses.

Bei Wasser- und Brandschäden zählt dagegen vor allem eines: Geschwindigkeit und saubere Ausführung durch ausgebildetes Personal. Spezialisierte Sanierungsbetriebe aus der Lübecker Umgebung setzen dabei auf eigene Handwerker mit Gesellenbrief und sind bei der Handwerkskammer Lübeck eingetragen – ein Qualitätsmerkmal, das im Schadensfall über Kosten und Zeitaufwand entscheiden kann.

Was diese Betriebe verbindet, ist mehr als die räumliche Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden. Es ist der Anspruch, Fachwissen verständlich zu vermitteln, Zuständigkeiten offen zu benennen und im Zweifel lieber einmal zu viel als zu wenig zu erklären. Auf den folgenden Seiten stellen wir die Unternehmen aus der Region im Detail vor, die genau das leisten – nachvollziehbar, überprüfbar und mit konkretem Bezug zu den Herausforderungen, die viele Haushalte in Lübeck und Umgebung tatsächlich beschäftigen.









Fotos: jhp, Isotec, N. Hart, tl6781 – Adobe Stock



Individuell geplant: Kaminanlagen wie diese von Camina Schmid „Lina TV“ verbinden Feuerstätte, Materialien und Raumarchitektur zu einem Unikat. Foto: Egon Petersen







Holzherde verbinden Heizen, Kochen und Backen. Kachelöfen geben gespeicherte Strahlungswärme über viele Stunden ab.

Fotos: Pertinger - Bausatzherd, Gabriel - Strömsrum

Fünf Wege zu passender Feuerwärme

Individuelle Kaminanlage, Hybridofen, Holzherd, Kachelofen oder wasserführende Lösung – entscheidend ist, was zu Raum, Heizsystem und Alltag der Bewohner passt

Egon Petersen & Sohn plant Pellet- und Hybridöfen, individuelle Kaminanlagen, Holzherde, Kachelöfen und wasserführende Öfen – abgestimmt auf Gebäude, Heizsystem und Alltag.

Die richtige Feuerstätte soll nicht nur gut aussehen. Sie muss zur Raumgröße, zum Wärmebedarf, zum Schornstein und zu den Menschen passen, die sie täglich nutzen. Genau hier liegt die Stärke von „Egon Petersen & Sohn“ in Eutin: Seit drei Generationen verbindet der Fachbetrieb traditionelles Ofenbauhandwerk mit moderner Heiztechnik und individueller Gestaltung.

Am Anfang steht daher die Frage: Welche Feuerwärme passt wirklich zu diesem Zuhause? Je nach Gebäude, Wohnstil und Gewohnheiten fällt die Antwort unterschiedlich aus. Deshalb wird jede Feuerstätte als Gesamtsystem geplant.

Fünf Lösungen für unterschiedliche Ansprüche

Pelletöfen bieten komfortabel steuerbare Wärme und einen weitgehend automatisierten Betrieb. Hybridöfen verbinden diesen Komfort mit der Möglichkeit, klassisch mit Scheitholz zu heizen. So bleibt die Wahl des Brennstoffs flexibel.

Individuelle Kaminanlagen werden auf den Raum zugeschnitten. Feuerraum, Verkleidung und Materialien lassen sich so planen, dass die Anlage zum Teil der Architektur wird – als Blickfang, Raumteiler oder maßgefertigter Mittelpunkt.

Holzherde verbinden behagliches Feuer mit praktischem Nutzen. Sie spenden Wärme und ermöglichen zugleich das Kochen und Backen mit Holz – passend für die modernen Wohnküchen und einen bewussten Lebensstil.

Schwedische Kachelöfen stehen für zeitlose Gestaltung und langanhaltende Speicherwärme. Ihre keramische Masse nimmt Wärme auf und gibt sie über einen längeren Zeitraum gleichmäßig an den Raum ab.



Pellet- und Hybridöfen ermöglichen flexibles Heizen. Wasserführende Öfen können das Heizsystem unterstützen.

Fotos: Austroflamm - Clou Duo, Xeoos - x8 Blue

Wasserführende Öfen können einen Teil ihrer Wärme an ein wasserbasiertes Heizsystem übertragen. Ob diese Lösung sinnvoll ist, hängt von der vorhandenen Haustechnik und dem tatsächlichen Wärmebedarf ab.

Planung, die Sicherheit gibt

Für eine verlässliche Empfehlung berücksichtigt Egon Petersen Raumgröße, Dämmstandard, Grundriss, Heizleistung und Nutzungsgewohnheiten. Auch Abgasweg, Verbrennungsluft, Boden- und Wandabstände, Brandschutz und die frühzeitige Abstimmung mit dem Schornsteinfeger gehören dazu.

In der Ausstellung in Eutin lassen sich unterschiedliche Techniken, Formen und Materialien vergleichen. Das Team zeigt verständlich, welche Möglichkeiten das Gebäude bietet und wo technische Grenzen liegen. So entsteht keine Feuerstätte von der Stange, sondern eine Lösung, die langfristig zum Zuhause passt.

Welche Feuerwärme passt zum jeweiligen Zuhause?

Von der ersten Idee bis zum ersten Feuer begleitet die Firma „Egon Petersen & Sohn“ das Projekt persönlich. Die Kunden erhalten nicht nur einen Ofen oder Kamin, sondern ein durchdachtes Wärmekonzept und einen festen Ansprechpartner aus der Region. Eine persönliche Beratung bei Petersen & Sohn ist eine gute Entscheidung.

EGON PETERSEN & SOHN GMBH
Fissaubrück 1, 23701 Eutin
Tel. 04521/ 738 72, info@egonpetersen.de
www.egonpetersen.de



Das Terrassendach „Kubus“ mit Markise von Nelson Park ist bei Kunden sehr beliebt. Fotos: hfr

Lieblingsplatz: Terrasse – auch bei norddeutschem Wetter

Nelson Park macht mehr aus der Terrasse: Individuelle Dächer aus Aluminium und Glas

Die Terrasse ist für viele ein Lieblingsplatz – vorausgesetzt, das Wetter spielt mit. Ein Terrassendach sorgt dafür, dass ein Regenschauer den Aufenthalt im Freien nicht gleich beendet.

Mit zusätzlichen Seitenelementen lässt sich auch typisch norddeutscher Wind abhalten und die Terrasse an deutlich mehr Tagen im Jahr genießen.

Seit 1974 ist das inhabergeführte Familienunternehmen Nelson Park im Bauelementevertrieb tätig. 2006 fiel die Entscheidung, sich auf Terrassendächer und Kaltwintergärten zu spezialisieren. Gefertigt werden die Konstruktionen aus Aluminium und Sicherheitsglas. Dabei setzt Nelson Park nicht auf Lösungen von der Stange: Maße, Form und Ausstattung werden auf das jeweilige Haus und die Wünsche der Bewohner abgestimmt. Sonderanfertigungen gehören zum Angebot.

Exzellente Beratung und technische Perfektion

„Ein Terrassendach sollte nicht nur vor Wind und Wetter schützen, sondern auch zum Haus und zu den Menschen passen, die es nutzen“, sagt Christian Redetzki, langjähriger Mitarbeiter bei Nelson Park. „Deshalb ist eine gute Beratung für uns genauso wichtig wie die technische Umsetzung.“

> „Ein Terrassendach sollte nicht nur vor Wind und Wetter schützen, sondern auch zum Haus und zu den Menschen passen, die es nutzen
>
> **Christian Redetzki**
> Mitarbeiter, Nelson Park



Ein „Typ mit Ecken und Kanten“: mit dieser Terrassenlösung an einem Holzhaus ist auch die Optik perfekt eingefangen.



Mit einer Unterdach-Markise lässt sich eine Terrasse auch in einen Schattenplatz verwandeln.

Neben klassischen Terrassendächern gehören auch Kaltwintergärten zum Angebot. Sie schützen zusätzlich vor Wind und Wetter und verlängern so die Zeit, in der sich die Terrasse angenehm nutzen lässt.

Dass Funktion und anspruchsvolle Gestaltung zusammengehören können, zeigt besonders der Würfel-Wintergarten von Nelson Park. Seine geradlinige, kubische Architektur überzeugte auch eine internationale Fachjury: Das Konzept wurde mit dem German Design Award ausgezeichnet.

Von der Beratung über die individuelle Planung bis zur Fertigung und Montage begleiten die erfahrenen Mitarbeiter jedes Projekt. Mit eigener Produktion in Eutin, der Ausstellung in Ahrensbök und Servicebüros in Norddeutschland verbindet Nelson Park individuelle Fertigung mit regionaler Beratung.

NELSON PARK TERRASSENDÄCHER GMBH
Kontakt und Service: 04521 / 826 48 17
Ausstellung: Lübecker Straße 17
23623 Ahrensbök
www.nelsonpark-td.de



Die erfahrenen Metallbauer arbeiten präzise und konzentriert.

Die Stählernen aus Reinfeld

T+B Treppen- und Bauelemente baut aus Metall passgenaue Treppen, Geländer oder Maschinenteile

Wer sich weit über das Balkongitter beugt, spürt den kühlen Stahl in der Handfläche, der ein Gefühl von Sicherheit vermittelt. Diese Sicherheit kommt dann meist aus der Reinfelder Firma „T+B Treppen- und Bauelemente GmbH“.

Das Unternehmen mit 40 Mitarbeitern ist seit mehr als 40 Jahren ein verlässlicher Partner für die Bereiche Treppen- und Metallbau. Mehrere 100 Tonnen Stahl werden im Jahr in Reinfeld verarbeitet. Ob für Geländer, Stahltreppen – auch mit Holzstufen und -handlauf –, Vor- und Terrassendächer oder Ersatzteile für alte Traktoren und Maschinen – „wir finden eine Lösung“, sagt Seniorchef Matthias Meyer.

> Wir sind Metallbauer. Wir arbeiten millimetergenau.
>
> **Matthias Meyer**
> Gemeinsam mit Maximilian Meyer
> Geschäftsführer
> Treppen- und Bauelemente



Klassischer Metallbau bei „T+B“: Für ein Stahlgeländer werden die Stäbe gesägt, die anschließend verschweißt werden. Fotos: jhp

Nicht immer ist das Reinfelder Spezialistenhandwerk so „fassbar“. Oft produziert „T+B“ auch Einzelteile für den Maschinenbau. Metallteile aller Art werden in der Bau- und Medizintechnik, für Abfüll- und Sortieranlagen benötigt. „Dafür setzen wir seit 2009 auf Laserschneidtechnik“, sagt Maximilian Meyer. Er hat 2014 den 50-prozentigen Firmenanteil des damaligen „T+B“-Partners übernommen und leitet nun gemeinsam mit seinem Vater Matthias Meyer den Betrieb. Dabei haben sich die beiden Metallbaumeister die Arbeit aufgeteilt: Während der Vater den klassischen Metallbau verantwortet, leitet der Sohn die Abteilung der Laserschneid- und Abkanttechnik.

Gerade die Laserschneidtechnik ist ein Grund dafür, dass Privatkunden den Reinfelder Betrieb eher selten aufsuchen – das kommt dann schon eher für den klassischen Metallbau in Frage. „Wir können Stahlbleche bis zwei mal vier Metern mit der Lasertechnik bearbeiten und Baustahl bis 20 Millimeter ankanten“, erklärt Maximilian Meyer. Vorteile der Lasertechnik sind computergesteuerte Präzision und Arbeitstempo: Wo ein geübter Metallbauer für die Bohrungen in einem herkömmlichen Stahlblech etwa einen halben Tag benötigte, schafft die Maschine diese Arbeit in knapp zwei Minuten. „Trotzdem: Das Handwerk ist dringend nötig, ohne Facharbeiter für den vorherigen oder den nächsten Schritt geht es nicht weiter“, sagt Maximilian Meyer. Dank perfekter Lagerlogistik und hervorragenden Lieferanten kann „T+B“ auf viele Metalle zügig zugreifen.



Die „T+B“-Geschäftsführer Maximilian Meyer und Matthias Meyer (v.l.) vor einer CNC-Abkantmaschine: Dort können Metallteile mit einer Druckkraft von rund 230 Tonnen verformt werden.

Der zertifizierte Reinfelder Spezialist kann auch „kleiner“ herstellen: „Wir bauen Plomben für Schiffscontainer oder spezielle Halterungen für Kleingeräte“, sagt Matthias Meyer. Aber es kommt auch vor, dass die „T+B“-Mitarbeiter etwas ratlos vor dem Werkstück stehen: Anders als bei einem Balkongitter geht auch aus der CAD-Zeichnung nicht hervor, wofür das Metallteil benötigt wird. „Das ist manchmal ein spannendes Rätselraten, stört uns aber in unserer Präzisionsarbeit nicht“, sagt Matthias Meyer. *jhp*

T+B TREPPEN- UND BAUELEMENTE GMBH
Grootkoppel 10
23858 Reinfeld
Tel. 04533/70 21-0
info@tub-jaeger-treppen.de
www.tub-jaeger-treppen.de

Fiergolla – Sonnenschutz und Sicherheit durch Qualität

Fiergolla ist in Lübeck ein wichtiger Partner für Sonnenschutz und ein sicheres Zuhause. Mit seinen Installationen lässt sich das Klima schützen – und nebenbei durch geringere Strom- und Kühlkosten bares Geld sparen

Schon zur Zeit der Buddenbrooks hatten Stadthäuser und Bädervillen Rollläden: Seit dem 18. Jahrhundert schützten bewegliche Jalousien aus Holzleisten vor der Sonne oder unerwünschten Blicken. Noch heute haben einige alte Häuser in Travemünde solche historischen Jalousien oder Rollläden vor den Fenstern.

Anders als beispielsweise Fensterläden haben sich Rollläden bis heute bewährt. In Zeiten des Klimawandels helfen sie, die Temperatur im Haus zu regulieren. So können sie sogar eine Klimaanlage ersetzen. Im Winter halten sie die Wärme im Haus. Sie sind gleichzeitig ein wichtiges Element zum Schutz vor Einbrüchen. Sicherheitsrollläden sind aus besonders widerstandsfähigem Material und lassen sich von außen nicht hochschieben.

Rollläden oder auch Markisen sind teils fest verbaut und ein wichtiges Element bei der Planung eines Hauses. In Lübeck ist die Firma Fiergolla Partner für die Themen Sonnenschutz und Sicherheit. Im Angebot hat sie zum Beispiel frei stehende und fest verbaute Markisen für Wintergarten, Terrasse oder Balkon, außerdem Rollläden, Insektenschutz und Überdachungen. Sie übernimmt die Beratung, Planung und Montage sowie, wenn nötig, die Reparatur älterer Installationen.

Sonnenschutz und Rollläden werden oft zusammen mit Fenstern geplant. Da kommt die Tochterfirma von Fiergolla ins Spiel, die Tischlerei Svenson, die sich um den Bau und Einbau von Fenstern und Türen kümmert. Sie hat einen gemeinsamen Showroom mit Fiergolla in der Kruppstraße im Lübecker Industriegebiet Genin.

Zu ihren Kunden gehören private Bauherren oder Mieterinnen und Mieter, Unternehmen, zum Beispiel aus der Gastronomie, sowie Architektinnen und Architekten. Fiergolla ist dabei Berater für die Bedürfnisse der Kunden. „Wenn jemand zu uns kommt und sagt, er möchte eine fünf mal drei Meter große Markise, heißt das für mich: Er möchte Schatten und Regenschutz auf einer Fläche von fünf mal drei Metern“, sagt Geschäftsführer Jan-Frederik Fiergolla. Er klärt den Bedarf ab und macht ein Angebot, das zugeschnitten ist auf die jeweiligen Bedürfnisse und das Budget – vom Sonnensegel über die manuell verstellbare Markise bis zum komfortablen Sonnenschutz, der sich automatisch nach dem Sonnenstand ausrichtet.



Ob es um Sonnenschutz und Einbruchsicherheit jeder Art oder um den Bau und Einbau von Fenstern und Türen geht: in der Ausstellung, die Fiergolla gemeinsam mit der Tochterfirma Tischlerei Svenson betreibt, findet der Kunde seine individuelle Lösung. Fotos: Fiergolla,hfr



> „Wir wählen unsere Lieferanten gut aus und alle unsere Plissees sind in Schleswig-Holstein hergestellt.
>
> **Jan-Frederik**
> Fiergolla Geschäftsführer

In allen Preisklassen legt er Wert auf höchste Qualität. „Wir wählen unsere Lieferanten gut aus“, sagt Fiergolla. Dazu gehört lokale Wertschöpfung: 99 Prozent der Markisen sind in Deutschland gefertigt, das restliche Prozent in der EU. „Und alle unsere Plissees sind in Schleswig-Holstein hergestellt“. Klimaschutz ist ihm wichtig, schließlich „haben wir nur eine Erde“. Deshalb produziert auf dem Dach des Unternehmens eine Photovoltaik-Anlage „über das Jahr mehr Strom, als wir verbrauchen“.

Fiergolla ist als gelernter Schlosser seit 2010 im Unternehmen, 2012 übernahm er die Führung der 40 Mitarbeitenden von seinem Vater Dieter Fiergolla. Der war Tischlermeister und gründete das Unternehmen 1969 – zu einer Zeit, als manche seiner Kunden noch ihre Holz-Rollläden erneuern ließen. *fg*

FIERGOLLA GMBH
Kruppstraße 12
23560 Lübeck
Tel. 0451/ 550 22
www.fiergolla.de

„Auf (fast) jedem Deich in Schleswig-Holstein steht unsere Saat“

Christopher Rudloff führt die Rudloff GmbH aus Sereetz in zweiter Generation



Mit unternehmerischer Leidenschaft und Fachwissen sorgt Christopher Rudloff dafür, dass nicht nur auf Deichen in Schleswig-Holstein bestes Saatgut gedeiht – und führt das Familienunternehmen in eine nachhaltige Zukunft. Fotos: Michi Schunck, Rudloff

Herr Rudloff, wer nicht vom Fach ist, tut sich schwer, Ihre Nische zu verstehen. Was macht Rudloff eigentlich?
Christopher Rudloff: Mein Kollege sagt immer, ich verkaufe Gras. Damit hat er die Lacher auf seiner Seite, im Kern stimmt es aber. Gräsersamen sind unser Hauptgeschäft, für die Landwirtschaft ebenso wie für alles, was mit Rasen zu tun hat: Stadtparks, Golfplätze, Hausgärten. Auf (fast) jedem Deich in Schleswig-Holstein steht unsere Saat. Dazu kommen Kleesaaten, die vor allem Biobetriebe brauchen, weil Klee Stickstoff im Boden bindet. Von klassischen Agrarhändlern unterscheiden wir uns, weil wir reine Spezialisten sind. Wir machen nicht einmal Getreidesaatgut, dafür stellen wir neben Saatgut noch Futter für Wild- und Ziervögel her und nutzen Synergien in Produktion und Vertrieb.

Dieser Sommer war lang und trocken. Wie stark trifft das ein Unternehmen, das vom Wachsen lebt?
Rudloff: So extrem wie 2018 war der Sommer zum Glück nicht. Die Ernte ist eingebracht, dieser Tage haben wir die ersten Abschlagszahlungen an unsere Vermehrer überwiesen, damit die Landwirte, die für uns anbauen, schnell an Liquidität kommen. Schwieriger ist der Blick nach vorn. Schon vor der Dürre zeichnete sich eine Verknappung bei Weidelgräsern ab, weil nach Jahren der Überproduktion die Anbauflächen zurückgefahren wurden. Dänemark ist dabei gleichzeitig unser größter Lieferant und Wettbewerber, weil die Erträge dort höher sind als bei uns. Trifft jetzt eine schwache Ernte auf eine Nachfrage, die wegen besserer Milchpreise wieder anzieht, wird es eng.



Wie planen Sie, wenn zwischen Aussaat und Vermarktung zwei Jahre liegen?
Rudloff: Bei uns wird deutsches Weidelgras oft in Dänemark im Frühjahr unter Getreide ausgesät, im Jahr darauf geerntet und erst im Jahr danach vermarktet. Bis man reagieren kann, sind zwei Jahre vergangen. In dieser Zeit kann einiges passieren. Die Aussaat kann vertrocknen, es kann während der Blüte regnen, dann gibt es keine Bestäubung. Wir stehen deshalb im ständigen Austausch mit unseren Partnern weltweit und versuchen zu antizipieren, was kommt.

Als Ihr Vater die Firma 1960 gründete, gab es siebzig Firmen wie Ihre in Westdeutschland. Was ist mit den anderen passiert?
Rudloff: Ja, die sind fast alle weg. Heute sind wir noch vier, und wir sind die kleinste davon. Dass wir noch da sind, hat vor allem zwei Gründe. Wir haben unsere Gewinne immer reinvestiert. Und wir haben unsere Mitarbeitenden gehalten, denn die Menschen hinter Rudloff sind unser höchstes Gut.



Mit hochwertigen Saatgut- und Futtermischungen sorgt Rudloff dafür, dass Wertschöpfung und Arbeitsplätze in der Region bleiben – und landwirtschaftliche Flächen, Parks und Gärten nachhaltig bewirtschaftet werden können.

Was heißt das für die Zukunft Ihrer Firma?
Rudloff: Unsere Produkte sind austauschbar. Wenn wir morgen weg wären, würde jemand anderes liefern. Was bleibt, sind die Menschen hier, viele sind seit Jahrzehnten im Unternehmen. Damit das auch so bleibt, bilden wir selbst aus und übernehmen unsere Azubis in der Regel. Die letzten beiden haben anschließend ihren Handelsfachwirt gemacht und arbeiten jetzt bereits an verantwortungsvoller Position in der Produktionssteuerung. Die Hälfte meiner Zeit verbringe ich damit, dass das Betriebsklima stimmt. Ich kenne alle 130 mit Namen und wir haben in schwierigen Jahren noch nie jemanden entlassen.

Zuletzt haben Sie im mecklenburgischen Schönberg eine Halle gekauft. Was bremst Sie als Mittelständler bei solchen Investitionen am meisten?
Rudloff: Die Bürokratie. Auf ein Grundstück direkt nebenan habe ich dreißig Jahre gewartet, gekauft haben wir es unter der Auflage, dort bauen zu können. Dann entpuppte es sich als kartiertes Biotop, direkt an der A 1. Die untere Naturschutzbehörde war zum Glück zugänglich und hat uns eine Brücke gebaut, sodass wir das Biotop verlegen können. Bis das durch die Bauleitplanung ist, vergehen trotzdem zwei, drei Jahre.

Ihre vier Kinder waren schon im Unternehmen tätig. Haben Sie Ihre Nachfolge schon organisiert?
Rudloff: Zugesagt hat noch keins, abgesagt aber auch nicht. Fest steht, dass wir nicht verkaufen. Ich bekomme fast wöchentlich Anfragen von M&A-Firmen, die angeblich schon Interessenten für uns haben. Aber mein und meines Vaters Lebenswerk gegen ein paar Zahlen auf dem Kontoauszug zu tauschen, kommt für mich nicht infrage.

Wie sehen Sie Rudloff in fünf Jahren?
Rudloff: Genauso wie heute, als zuverlässigen Partner mit Lösungen auf der Höhe der Zeit. Wenn der Klimawandel neue Kulturen wie Sojabohnen relevant macht, werden wir auch dafür das Saatgut haben. *cs*

RUDLOFF GMBH
Sereetzer Feld 8, 23611 Sereetz
Tel. 0451/ 398 76-0
www.rudloff.de



Für die Region zwischen Hamburg und Mecklenburg sowie Fehmarn und Stormarn ist das Team des Isotec-Fachbetriebes Abdichtungstechnik Groß der Ansprechpartner der Wahl. Isotec ist seit Jahrzehnten in Deutschland und Europa mit 85 Franchise-Unternehmen an 150 Standorten vertreten.

Fotos: Isotec/Th. W. Kowei Fotografie/stockadobe.de



”

Ist ausschließlich Kondensationsfeuchte im Spiel, kann man sich bei sehr kleinen Schimmelflächen noch selbst helfen.“

Jan Henrik Groß
Geschäftsführer des Isotec-Fachbetriebes Abdichtungstechnik Groß

Keine Chance dem Schimmelpilz

Isotec-Fachbetrieb Abdichtungstechnik Groß sagt Feuchteschäden an Immobilien den Kampf an

Schimmel in der Ecke, in Heizkörpernischen, an der Fensterleibung – ein unschönes Bild, das in vielen Wohnungen und Häusern zu sehen ist. Dass Schimmelsporen Allergien, Infektionen und andere Erkrankungen hervorrufen können, ist längst kein Geheimnis mehr. Doch was tun?

„Schimmelbildung kann viele Ursachen haben“, sagt Jan Henrik Groß, Geschäftsführer des 15-köpfigen Isotec-Fachbetriebes Abdichtungstechnik Groß aus Ahrensburg. Oft ist es Feuchtigkeit, die man selbst im alltäglichen Leben produziert. Kochen, Wäsche trocknen, Zimmerpflanzen oder Duschen erhöhen die Luftfeuchtigkeit. Auch die Bewohner selbst geben ständig Feuchtigkeit an die Raumluft ab. „Pro Tag sind das ein bis eineinhalb Liter pro Person“, berichtet Groß. Das Wasser kondensiert an den kältesten Stellen der Wand. Dieser Feuchtefilm ist ein idealer Nährboden für Schimmelpilze. Schlecht gedämmte Außenwände und Kältebrücken, unsachgemäßes Heiz- und Lüftungsverhalten der Bewohner, aber auch moderne und dichte Fenster befördern das Problem. „Alte Fenster waren undicht und energetisch eine Katastrophe. Aber sie schufen eine Art Zwangsbelüftung“, sagt Groß.

Ist der Schimmel da, lautet die Devise: Finde die Ursache! „Ist ausschließlich Kondensationsfeuchte im Spiel, kann man sich bei kleinen Flächen noch selbst helfen“, sagt Jan Henrik Groß. Schimmelbefall von weniger als 20 Quadratzentimetern können vorsichtig mit Isopropanol, einem 70- bis 80-prozentigen Alkohol, abgewischt werden. Tapeten werden möglichst entfernt, da sie quasi Futter für den Pilz sind. Auch bei solchen kleinen Fällen ist jedoch große Vorsicht geboten. Handschuhe, Atemmaske, am besten auch ein Schutzanzug aus dem Baumarkt sind sinnvoll. „Danach wird die Wand feucht abgewischt und anschließend getrocknet“, sagt der Fachmann.



An den kältesten Stellen einer Wand, oft in den Ecken, kondensiert Wasser aus der Raumluft. Ideal für den Schimmelpilz.



Bei größeren Flächen zwischen 20 und 50 Quadratzentimetern sollte man einen Fachmann zu Rate ziehen, noch größere Flächen sollten unbedingt von Profis saniert werden. Aufsteigende Feuchtigkeit durch defekte Horizontalsperren, Sicker- oder Spritzwasser von außen, Hochwasser oder gar Leckagen an wasserführenden Leitungen können Wände durchnässen und somit zu Schimmelbildung führen. Hier ist der Schimmelbefall meist so groß, dass nur mit speziellen Geräten, Raumabsperrungen, pilztötenden Bioziden und absolut dichter Schutzkleidung gearbeitet werden kann.

Nach der Beseitigung des Schimmels – ob kleinere oder große Flächen – ist das bevorzugte Mittel die Klimaplatte. „Die besteht aus natürlichen Rohstoffen wie Sand und Kalk, ist etwa drei Zentimeter dick, kann viel Wasser aus der Raumluft aufnehmen und dosiert wieder abgeben“, beschreibt Groß. Sind die schimmelfreie Wände geglättet, werden die Klimaplatten mit einem Zweikomponentenkleber auf die Wand gebracht, die Stoßfugen abgedichtet und dann mit einem Kalkputz, der den pH-Wert erhöht, versehen. „Je niedriger der pH-Wert, desto saurer das Milieu in der Wand. Schimmelpilze lieben es sauer“, erläutert Groß. Auf Wunsch wird die Fläche mit einer atmungsaktiven Silikatfarbe gestrichen. Diese Farben basieren – wie die Klimaplatten – auf Kalk, erhöhen den pH-Wert und verhindern so neue Schimmelbildung“, sagt Groß. Das Ergebnis: ein gesundes Raumklima.

„Ob kleiner oder großer Schimmelbefall – auf Wunsch erstellen wir vor Ort eine kostenfreie fachkundliche Analysen und entwickeln einen Sanierungsplan“, erklärt Groß. Und eine zehnjährige Gewährleistung gibt es auch.

Ist der Schimmel beseitigt, wird ein Zweikomponentenkleber auf die Wand gespachtelt.

Dann werden die Klimaplatten fugendicht aufgeklebt. Diese Platten verhindern Schimmelbildung und sorgen für ein gesundes Raumklima.



ISOTEC-FACHBETRIEB ABDICHTUNGSTECHNIK GROSS GMBH
Am Tiergarten 10-12, 22926 Ahrensburg
Tel. 04102/ 45 54 74
Weitere Standorte: Kühsen, Wentorf und Lübeck (Tel. 0451/ 707 44 88)
info@isotec-gross.de, www.isotec.de/luebeck







Energetische Sanierung, neue Fenster und Türen oder Sonnen- und Wetterschutz: Für Dominic und Anne Scheper von „La fenêtre“ steht nicht das einzelne Produkt, sondern die passende Lösung für das gesamte Zuhause im Mittelpunkt. Fotos: jhp

Lösungen für das ganze Zuhause

Fenster, Türen, Sonnenschutz und vieles mehr: „La fenêtre“ aus Trittau begleitet alle Hausbesitzer von der Modernisierung bis zur individuellen Komplettlösung

Ich will nur mal schauen.“ Anne Scheper kennt diesen einen typischen Kundensatz, der zunächst ganz unverbindlich klingt. Doch wer sein Zuhause modernisieren möchte, merkt schnell, wie viele Entscheidungen damit verbunden sind. „Viele Kunden kommen zunächst mit einer einzelnen Idee zu uns und entdecken dann, welche Möglichkeiten es darüber hinaus für ihr Zuhause gibt.“

Welche Fenster verbessern die Energieeffizienz? Welche Haustür verbindet Sicherheit, Wärmeschutz und Design? Wie lässt sich das Haus im Sommer vor Hitze schützen? Und wie können Terrassendach, Sonnenschutz oder Garagentor so geplant werden, dass am Ende ein stimmiges Gesamtbild entsteht?

Bei La fenêtre Fenster & Türen in Trittau finden Hausbesitzer für diese Fragen einen Ansprechpartner. Das Familienunternehmen versteht sich längst nicht mehr ausschließlich als Fenster- und Türenfachbetrieb, sondern als Spezialist für ganzheitliche Lösungen rund um Haus und Modernisierung.

Das Angebot reicht von Fenstern aus Kunststoff, Holz und Aluminium sowie Haustüren, Innentüren und Hebeschiebeanlagen über Rollläden, Raffstores und Markisen bis hin zu Terrassendächern, Wintergärten, Vordächern und Garagentoren. Ergänzt wird das Sortiment durch Lösungen für Insekten-, Sicht-, Sonnen-, Wärme-, Schall- und Einbruchschutz sowie moderne Steuerungstechnik.

Sanieren mit Blick aufs Ganze

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Modernisierung bestehender Immobilien. „Jedes Haus ist anders. Gerade bei Bestandsgebäuden gibt es selten eine Lösung von der Stange. Wir schauen uns genau an, was zum Gebäude und zu den Bedürfnissen der Bewohner passt“, sagt Dominic Scheper.

Dabei geht es längst nicht nur darum, alte Fenster gegen neue auszutauschen. Energieeffizienz, Sicherheit, Schallschutz, sommerlicher Wärmeschutz und Komfort spielen bei der Planung heute eine ebenso wichtige Rolle. Auch optisch sollen neue Elemente zum Charakter des Hauses passen.

„Manche Kunden kommen mit dem Wunsch nach neuen Fenstern zu uns und stellen im Beratungsgespräch fest, dass es sinnvoll sein kann, beispielsweise den Sonnenschutz gleich mitzudenken“, erklärt Dominic Scheper. „Unser Ziel ist nicht, möglichst viele Einzelprodukte zu verkaufen, sondern eine Lösung zu finden, die langfristig zum Haus und zu seinen Bewohnern passt.“

Sehen, anfassen und ausprobieren

Viele Entscheidungen rund ums Eigenheim lassen sich anhand von Fotos oder Katalogen nur schwer treffen. Deshalb spielt die rund 500 Quadratmeter große Ausstellung in Trittau eine zentrale Rolle in der Beratung.

Hier können Kunden unterschiedliche Fenster und Türen öffnen, Materialien und Oberflächen vergleichen, Beschläge ausprobieren und verschiedene Lösungen für Sonnen- und Sichtschutz, Sicherheit und Komfort unmittelbar erleben.

„Gerade bei Produkten, die viele Jahre oder sogar Jahrzehnte im Haus bleiben, möchten unsere Kunden sehen und fühlen, wofür sie sich entscheiden“, sagt Anne Scheper.

Von der ersten Beratung über die individuelle Planung bis zur fachgerechten Umsetzung begleitet La fenêtre seine Kunden bei ihrem Projekt. So entsteht aus einzelnen Produkten eine Lösung, die zum Haus als Ganzes passt.

LA FENETRE FENSTER & TÜREN E.K.
Großenseer Straße 7
22946 Trittau
Tel. 04154/ 79 17 30
info@lafenetre.de, www.lafenetre.de

Technik erleben: Aktionstag bei La fenêtre

Regelmäßig lädt „La fenêtre“ zu Aktionstagen in die Ausstellung nach Trittau ein. Dabei stehen wechselnde Themen rund um Modernisierung, Sicherheit, Energieeffizienz und Wohnkomfort im Mittelpunkt. Beim kommenden Aktionstag am 14. November 2026 können Besucher sich unter anderem über Einbruchschutz, energetische Sanierung und Fördermöglichkeiten informieren. Fachberater und Experten stehen für persönliche Gespräche zur Verfügung und zeigen Lösungen direkt an den ausgestellten Produkten.



Auch auf regionalen Messen wird sich „La fenêtre“ künftig präsentieren.

Fachwissen für die Zukunft

Qualität hängt nicht allein von hochwertigen Produkten ab, sondern ebenso von Menschen, die ihr Handwerk verstehen. Deshalb ist „La fenêtre“ seit September 2025 auch Ausbildungsbetrieb. Der erste Auszubildende ist inzwischen seit einem Jahr Teil des Teams und lernt den Beruf sowohl im Betrieb als auch direkt bei den Projekten der Kunden kennen.Auch Schülerpraktika sind bei „La fenêtre“ möglich. Damit möchte der Familienbetrieb jungen Menschen die Vielseitigkeit des Handwerks näherbringen und gleichzeitig eigenes Fachwissen an die nächste Generation weitergeben.

Treppen verlieren ihren Schrecken

Treppen- oder Homelift: Das Nord-Ostsee Liftteam sorgt für barrierefreies Leben

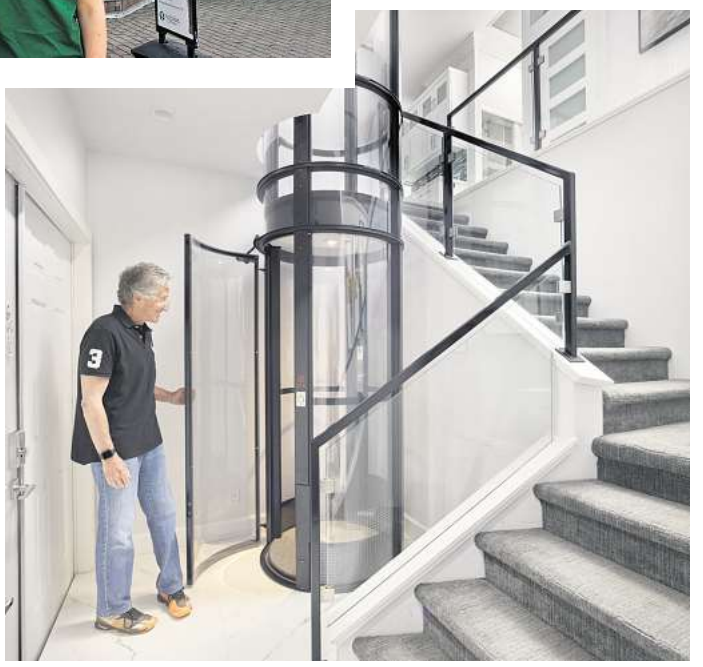


Oft machen ein paar Stufen zur Haustür das Leben von Rollstuhlfahrer/innen schwer. Plattformlifte im Außenbereich sind eine ideale Lösung. Fotos: Nikolaus Hartl/tha



Nord-Ostsee Liftteam: Beate und Jan Brandenburg vor ihrem Showroom am Rathausmarkt in Stockelsdorf.

Unten: Homelifte gibt es in verschiedenen Ausführungen. Hier eine platzsparende Version für den Innenbereich.



Unfall, Erkrankung oder einfach nur älter werden, und plötzlich wird die Treppe ins Obergeschoss zum Problem. Was tun? Umziehen? In ein ebenerdiges Haus ohne Treppen oder in ein Gebäude mit Fahrstuhl? Das ist denkbar, aber wer möchte schon sein geliebtes Heim verlassen. Hier kommt das junge und engagierte Unternehmerpaar Beate und Jan Brandenburg aus Stockelsdorf ins Spiel. Beate Brandenburg ist Betriebswirtin und kümmert sich um das Marketing und die inneren Betriebsabläufe. Jan Brandenburg ist Maschinenbauingenieur und somit für den technischen Bereich verantwortlich. Zusammen gründeten die Eheleute Anfang 2023 ein Unternehmen, das den Verbleib in Haus oder Wohnung trotz Treppen möglich macht.

Nord-Ostsee Liftteam lautet der Name des Betriebes mit Sitz in Lübeck und einem Showroom am Rathausmarkt in Stockelsdorf. Auf verschiedene Weise verbindet das insgesamt sechsköpfige Liftteam das Oben und Unten eines Hauses und nimmt so den Treppen ihren Schrecken.



Der Treppenlift vom Nord-Ostsee Liftteam lässt sich dank Modulsystem auf allen Treppen installieren.

Mehrere Systeme führen zur Barrierefreiheit im Haus. Wer noch mobil ist, aber die Treppe scheut, kann auf eine Treppensteighilfe – quasi der Rollator für die Treppe – setzen. Die Steighilfe gibt auch ohne Motorantrieb Sicherheit – Stufe für Stufe.

Plattformlifte – wahlweise als Treppen- oder Senkrechtlift – überwinden Höhen von rund drei Metern. Sie sind ideal für den Außenbereich und ebenen hauptsächlich Rollstuhlfahrerinnen und -fahrern den Weg.

Der Homelift, ob innen oder außen, ob mit Glas- oder Mauerschacht oder gar eine platzsparende Rundversion – die technischen Lösungen sind vielfältig und im Vergleich zu herkömmlichen Aufzügen kostengünstig. Eine Schachtgrube ist nicht erforderlich, was den nachträglichen Einbau eines Lifts in ein Gebäude oft erst möglich macht.

Das tägliche Brot der Brandenburgs ist jedoch hauptsächlich der Treppenlift. „Rund 95 Prozent unserer Aufträge sind moderne Treppenlifte“, berichtet Jan Brandenburg, der nach seinem Studium einige Jahre bei einem Treppenliftunternehmen Erfahrungen sammelte. Den Schritt in die Selbstständigkeit haben die Eheleute Brandenburg, die auch Eltern zweier kleiner Kinder sind, gut überlegt. Ihr Erfolg beruht auf einem ausgeklügelten Konzept. „Wir verwenden ein einzigartiges Modulsystem“, sagt der Maschinenbauingenieur. „Die sogenannte Fahrbahn, an der sich der Lift bewegt, wird aus einzelnen Standardelementen zusammengesetzt, mit denen jede Strecke, Steigung und Kurve gemeistert werden kann“, erklärt Brandenburg. Diese Teile sind stets am Lager, sodass ein jeder Lift in kurzer Zeit konstruiert werden kann. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Geld. Für gerade Treppen ist ein Lift ab etwa 5000 Euro, bei kurvigen Treppen ab 9000 Euro zu haben.

Doch nicht nur Preis und sofortige Verfügbarkeit sind griffige Argument für das Modulsystem. Im Falle eines Umzuges kann man den „Baukasten-Lift“ mit wenig Aufwand im neuen Zuhause erneut installieren. Und für Lifte, die nicht mehr gebraucht werden, gibt es sogar eine Rückkauf-Option. Je nach Betriebszeit können nach drei Monaten 60 Prozent, nach einem Jahr 40 und nach zwei Jahren 20 Prozent erstattet werden.

Im Umkehrschluss bietet das Nord-Ostsee Liftteam auch Treppenlifte aus gebrauchten Bauelementen zu deutlich günstigeren Konditionen an. Auch das Mieten ohne Laufzeitbindung ist möglich. Und wer einen individuell angefertigten Treppenlift mit klassischem Schienenstrang bevorzugt, ist bei den Brandenburgs in besten Händen.

Doch bevor gebaut wird, müssen die Kosten bedacht werden. Vor Beginn der Maßnahme muss ein Pflegegrad anerkannt werden, damit die Pflegekasse einen Antrag für eine wohnumfeldverbessernde Maßnahme genehmigen kann. „Hier sind wir natürlich gerne behilflich“, sagt Beate Brandenburg. Natürlich ist die Installation eines Lifts auch ohne Pflegegrad und Förderung möglich. Und wenn ein Treppenlift einmal seinen Dienst verweigert, sind die Profis an 365 Tagen im Jahr erreichbar. „Wir sind schnell vor Ort und kümmern uns“, verspricht der Firmenchef. *tha*

NORD-OSTSEE LIFTTEAM
Showroom: Rathausmarkt 1e
23617 Stockelsdorf
Öffnungszeiten: Mo-Fr 9 bis 12 Uhr
Tel. 0451/ 12 01 53 75
beratung@Liftteam.de
www.liftteam.de

Fünf Schritte zum Treppenlift

1. Pflegegrad beantragen
Die Pflegekasse bezuschusst den Lift bei anerkanntem Pflegegrad mit bis zu 4180 Euro.
2. Angebot einholen
Kostenlos und unverbindlich bietet das Nord-Ostsee Liftteam einen Termin zu Hause und erstellt einen Kostenvoranschlag
3.Zuschuss beantragen
Formloser Antrag auf Zuschuss zu wohnumfeldverbessernder Maßnahme bei der Pflegekasse.
4. Auftragserteilung
Nach Bewilligung des Zuschusses erfolgt die Auftragserteilung. Ein Einbautermin wird vereinbart
5. Einbau und Übergabe
Einbau ein bis zwei Tage und Einweisung in die Handhabung des Lifts. Rechnung nach Übergabe, auf Wunsch Wartungsvertrag.



Jarett Neumann ist Geschäftsführer der Schadensanierung Nord GmbH. Ob Schäden nach einem Brand, Wassereinbruch oder Schimmel im Haus – die Firma aus Todendorf hilft. Fotos: jhp

Wo Not ist, ist auch Rettung

Rohrbruch, Überschwemmung, Brandschäden – ein Fall für Jarett Neumann und „Schadensanierung Nord“

Noch nie ist etwas passiert. Jahr für Jahr zog vorüber wie so mancher Herbststurm. Und dann das: Ein Platzregen mitten im Sommer und der Keller steht unter Wasser. Oder in der Küche hat man den Herd vergessen und das Fett in der Pfanne brennt schon. Und nach dem Winter sind Wand und Decke plötzlich klitschnass – weil ein eingefrorenes Rohr geplatzt ist.

„Für die Bewohner ist so etwas immer ein überraschender und belastender Vorfall. Aber in erster Linie sollte man dabei immer die Ruhe behalten“, sagt Jarett Neumann, Geschäftsführer von „Schadensanierung Nord GmbH & Co. KG“ aus Todendorf. „Ich sag immer: Wenn das Blaulicht weg ist, dann sind wir an der Reihe.“ Wenn die Feuerwehr das Wasser abgepumpt oder den Brand gelöscht hat oder wenn der Klempner das Rohr geflickt hat, dann übernimmt Neumann mit seinen Mitarbeitern. „Wir sind die Komplettsanierer von A bis Z“, sagt der Geschäftsführer.

Versicherung informieren

Wasserschäden sind ein Musterbeispiel. „Wir pumpen die letzten Wasserreste ab und stellen zunächst Trocknungsgeräte auf, um eine Schimmelbildung zu unterbinden.“ Die Schadensminderungspflicht sollte man unbedingt beachten, um etwa später keine Probleme mit der Versicherung zu erhalten. „Versicherung regulieren in der Regel nach Art und Güte. Was darüber hinaus geht, trägt der Hausbesitzer.“ Eine Gebäudeversicherung ist verpflichtend, auch eine Hausratversicherung ist mehr als ratsam. „Alles, was in einem vollgelaufenen Keller stand, ist hinterher unbrauchbar.“ Und man sollte nicht unterschätzen, in wie viele Ritzen der Ruß kriechen kann.



Pumpen, Gebläse, Heizungen – zahlreiche Geräte werden für eine Schadenssanierung benötigt.



> „Kunden wollen uns ja grundsätzlich gar nicht wiedersehen.“
>
> **Jarett Neumann**
> Geschäftsführer
> Schadensanierung Nord

Für neue Möbel sorgt Jarett Neumann zwar nicht, die Räume machen er und seine Truppe aber nach dem Schadensfall wieder schön. „Wir haben eigene Handwerker, alle mit Gesellenbrief, wir sind in der Handwerkskammer Lübeck eingetragen.“ Tapezieren, Malen, Teppich verlegen, Decke, Wände, Fußboden – alles wird instandgesetzt.

Wer den Schaden hat, ist dankbar für Hilfe. „Trotzdem bauen wir im höheren Sinne keine Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden auf – wer will uns denn schon häufiger bei sich im Haus sehen“, sagt Neumann und lacht.

Prävention ist wichtig

Trotzdem „geht er auf Kundenfang“: Das Unternehmen aus Todendorf beteiligt sich regelmäßig an der LN-Immomeile und betreibt dort Prävention: „Wir erläutern unsere Arbeit und raten Hausbesitzern, einen Notfallordner anzulegen mit wichtigen Telefonnummern – und da gehört dann auch unsere Visitenkarte dazu. Viele wissen ja gar nicht, wie sie bei einem Schaden im Haus vorgehen sollen und geraten in Panik.“ *jhp*

SCHADENSANIERUNG NORD GMBH & CO. KG
Gretjenrade 30, 22965 Todendorf
Tel. 04534 / 323 950
www.schadensanierungnord.de

Historie

Jarett Neumann ist seit 20 Jahren im Bereich Schadensanierung tätig. Im 2020 gründen Neumann und Martin Rohrbeck in einer Garage in Hoisdorf die Firme „Schadensanierung Nord“. Weil er schnell mehr Platz benötigt, mietet er sich ein Jahr später bei einem GalaBau-Unternehmen mit ein. Januar 2022 wird im Gewerbegebiet in Todendorf der Grundstein für einen Neubau gelegt, am 24. September 2022 erfolgt die Einweihungsfeier. Mit inzwischen 27 Mitarbeitern kümmert er sich um Kunden in Herzogtum Lauenburg, Stormarn, Lübeck und Ostholstein.

Weiches Wasser, klare Leistung: Wassertechnik Böhm aus Lütjenburg

„Wir machen nur das eine, aber das richtig“

Wassertechnik Böhm ist in Lütjenburg und Schleswig-Holstein der Spezialist, wenn es um die fachgerechte Wasseraufbereitung geht. Seit 2005 plant und installiert der inhabergeführte Fachbetrieb passgenaue wasserführende Systemlösungen für Wasserenthärtung und Enteisenung in Privathaushalten, Bäckereien, Gastronomien, Arztpraxen und landwirtschaftlichen Betrieben.

„Am Anfang steht immer der Besuch beim Kunden“, sagt Dierk Böhm. Mit mobilen Messgeräten analysieren er und sein Team den Gehalt an Kalk, Eisen oder Mangan. Auf dieser Grundlage plant Böhm eine passende Anlage zur Enthärtung oder Filtration. Verwendet werden Produkte des Herstellers Kinetico. „Unsere Geräte laufen mechanisch, das heißt ganz ohne Strom. Damit funktionieren sie auch dann zuverlässig, wenn andere Systeme aufgeben würden“, erklärt Inhaber Dierk Böhm.

Das Spektrum reicht von kompakten Geräten für Einfamilienhäuser bis hin zu Großanlagen für Gewerbe und Landwirtschaft. „Bei eisenhaltigem Brunnenwasser setzen wir entsprechende Filteranlagen ein“, sagt Dierk Böhm.

Entscheidend ist für Dierk Böhm, jede Anlage exakt auf den tatsächlichen Wasserverbrauch und die örtliche Wasserqualität abzustimmen. „Mit einem zu kleinen Gerät spart man am falschen Ende. Ein zu großes steht zu lange still“, sagt Böhm. „Deshalb planen wir jede Anlage passend zur Haushaltsgröße und zur Wasserhärte.“ Auch nach dem Einbau der Weichwasseranlage bleibt der Fachbetrieb Ansprechpartner für Wartung, Salzlieferung und technische Kontrolle.

Heute beschäftigt Wassertechnik Böhm sechs Mitarbeitende. Der Betrieb konzentriert sich ausschließlich auf Wasseraufbereitung. Sanitär- und Heizungsbau gehören bewusst nicht zum Leistungsangebot. „Wir machen nur das eine, aber das richtig“, erklärt Böhm. Ersatzteile sind ständig auf Lager, und alle Wartungen werden vom eigenen Team durchgeführt.

„Unser Einzugsgebiet umfasst ganz Schleswig-Holstein, Hamburg und den westlichen Teil von Mecklenburg-Vorpommern“, sagt Böhm. So sind die eigenen geschulten Techniker des Unternehmens bei Serviceanfragen der Kunden jederzeit schnell vor Ort. Viele Kundinnen und Kunden vertrauen dem Betrieb aus Lütjenburg daher bereits seit 20 Jahren. „Ohne Wasser geht gar nichts – aber mit gutem Wasser geht alles besser“, bringt es Dierk Böhm auf den Punkt. *cs*



Der Firmensitz von Wassertechnik Böhm in Lütjenburg. Fotos: Böhm, cs

> „Am Anfang steht immer der Besuch beim Kunden.“
>
> **Dierk Böhm**
> Inhaber, Wassertechnik Böhm

> „Unsere Geräte laufen mechanisch, das heißt ganz ohne Strom. Damit funktionieren sie auch dann zuverlässig, wenn andere Systeme aufgeben würden.



Dierk Böhm installiert seit fast 20 Jahren Geräte zur Wasserenthärtung, Enteisenung , Umkehrosmose und mehr.



Hartes Wasser erkennt man unter anderem an weißen, glanzlosen Ablagerungen. Mit einer Wasserenthärtung wird die Neubildung von Kalkflecken verhindert. Foto: Kamil - stock.adobe.com

WASSERTECHNIK BÖHM
INHABER DIERK BÖHM E. KFM
Am Hopfenhof 4
24321 Lütjenburg
Tel. 04381/ 415 88 50
www.wassertechnik-boehm.de
office@wassertechnik-boehm.de



Björn Wichmann und Axel Woltemate begleiten Unternehmen mit dem KI-gestützten Tool IDA bei der Besetzung von Vakanzen – von der Erstberatung bis zur Kampagnenoptimierung.

Foto: Nicole Sanner

Die LN-Spezialisten für erfolgreiches Recruiting

Wie IDA - die digitale Recruiting-Lösung der Lübecker Nachrichten - offene Stellen gezielt besetzt

Offene Stellen kosten Zeit und Nerven – das gilt besonders für kleine und mittlere Unternehmen, die oft nicht die Ressourcen haben, um aufwendige Recruiting-Prozesse selbst zu steuern. Genau an diesem Punkt setzt IDA an, eine digitale Recruiting-Lösung der Lübecker Nachrichten.

Das Prinzip: Statt lediglich darauf zu warten, dass sich jemand auf eine Stellenanzeige bewirbt, sucht IDA aktiv nach passenden Kandidatinnen und Kandidaten – dort, wo diese sich online tatsächlich aufhalten. Dazu zählen Jobbörsen, Suchmaschinen wie Google-Jobs, soziale Netzwerke wie Instagram und Facebook sowie weitere Online-Kanäle, auf denen Menschen nach einer neuen Stelle suchen oder grundsätzlich offen für eine neue Aufgabe sind.

Der Unterschied zu einer klassischen Stellenanzeige zeigt sich vor allem im Detail. Eine herkömmliche Anzeige wird in der Regel mit einer einzigen Ansprache formuliert und einmalig veröffentlicht – anschließend bleibt sie unverändert stehen, unabhängig davon, wie erfolgreich sie tatsächlich ist. Häufig basiert die Auswahl der Formulierung eher auf Erfahrungswerten oder Bauchgefühl als auf belastbaren Daten. Zudem erreichen klassische Anzeigen in erster Linie Menschen, die bereits aktiv auf Jobsuche sind, während potenzielle Kandidatinnen und Kandidaten, die grundsätzlich wechselbereit, aber nicht aktiv suchend sind, kaum angesprochen werden. Eine kontinuierliche Betreuung während der Laufzeit findet in der Regel ebenfalls nicht statt.

IDA verfolgt hier einen anderen Ansatz: Das System testet verschiedene Formulierungen und Ansprachen und ermittelt automatisch, welche Variante die besten Ergebnisse erzielt. Die Kampagne wird dabei nicht nur einmalig veröffentlicht, sondern über mehrere Kanäle aktiv beworben und während der gesamten Laufzeit weiter optimiert. Zusätzlich vergleicht IDA die jeweilige Stelle laufend mit dem Markt, um die Positionierung realistisch einzuordnen.

In der Praxis soll sich dieser Ansatz auf mehreren Ebenen bemerkbar machen. Durch das Testen unterschiedlicher Ansprachen erhöht sich laut Anbieter die Zahl qualifizierter Bewerbungen, da gezielt jene Formulierungen ausgespielt werden, die am besten funktionieren. Die aktive Bewerbung über mehrere Kanäle während der gesamten Laufzeit soll außerdem für mehr Reichweite sorgen als eine einmalig veröffentlichte Anzeige. Der laufende Marktvergleich soll zu einer besseren Positionierung der Stelle beitragen, während die zusätzliche Ansprache wechselbereiter Kandidatinnen und Kandidaten den Zugang zu einem größeren Bewerberpool ermöglichen soll.



„Ich finde Menschen, nicht nur Bewerbungen.

Axel Woltemate
Key Account Manager, LN

Ein weiterer Unterschied betrifft die Betreuung: Während klassische Stellenanzeigen in der Regel ohne weitere Begleitung veröffentlicht werden, wird bei IDA jedes Unternehmen von einem persönlichen Ansprechpartner der Lübecker Nachrichten begleitet – von der Auswahl der passenden Lösung bis zum Abschluss des Prozesses. Dadurch soll Recruiting nach Angaben des Anbieters mit deutlich weniger eigenem Aufwand ablaufen.

Was IDA konkret leistet

- Automatisiertes A/B-Testing: verschiedene Anzeigentexte und Ansprachen werden gegeneinander getestet, die wirksamste Variante setzt sich durch.
- Datenbasierte Optimierung: die Kampagne wird während der gesamten Laufzeit fortlaufend angepasst und verbessert.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse: der eingangs erstellte Benchmark-Report zeigt, wie die eigene Anzeige im Vergleich zur Branche abschneidet.
- Ansprache passiver Talente: erreicht werden auch Personen, die aktuell nicht aktiv suchen, aber grundsätzlich wechselbereit sind.
- Persönliche Begleitung: ein Customer-Success-Team unterstützt Unternehmen während des gesamten Prozesses.

ANSPRECHPARTNER:

Björn Wichmann
Tel. 0451/ 144-1678
bjoern.wichmann@ln-luebeck.de
Axel Woltemate
Tel. 0451/ 144-1654
axel.woltemate@ln-luebeck.de

www.ida-uebernimmt.de

IMPRESSUM

Sonderveröffentlichung
der Abteilung Media-Vermarktung

Leitung Media-Vermarktung:
Marco Schümann

Redaktionsleitung:
Kim Carolin Struve

Layout/Redaktion: Thomas Albrecht, Jan-Henrik Plackmeyer, Kim Carolin Struve

Titelbild: contrastwerkstatt/AdobeStock

Verlag:
Lübecker Nachrichten GmbH,
Herrenholz 12, 23556 Lübeck

E-Mail: Magazine@LN-Luebeck.de

Druck: Druckzentrum Niedersachsen,
Gutenbergstraße 1,
31552 Rodenberg



Die Energie der Sonne ist kostenlos und besonders nachhaltig.

Fotos: tl6781-Adobe Stock/ Fr. Grabitz

Grenzenlose Energie vom Dach

Die Dach-Solar GmbH plant und realisiert Photovoltaik- und Wärmepumpenanlagen für Privathaushalte – Der Boom für unabhängige, nachhaltige Energiegewinnung hält an

Auf einem Einfamilienhaus wird eine Solaranlage installiert. Kurz darauf lässt sich ein Nachbar ebenfalls Module auf sein Dach schrauben – und bald folgen weitere Nachbarn dem Beispiel und gewinnen Energie aus der Sonne. Diesen Quartierseffekt kennt Björn David sehr gut. „Die Menschen tauschen sich aus, und wenn sie zufrieden sind, kommen wir wieder“, sagt er.

Geschäftsführer Marco Schnemilich hat die Dach-Solar GmbH Anfang 2024 als Ausgründung der Pankow Projektentwicklung GmbH gestartet. Björn David und Mathias Henke betreuen die Kunden der Dach-Solar GmbH, die in Lübeck als Partner für Dachsolar- und Speicheranlagen einen Komplettservice anbietet. Bei einem kostenlosen Ersttermin schauen sich die Fachleute der Dach-Solar den Stromverbrauch und das Dach an. Sie planen anschließend die optimale Ausrichtung der Module, konfigurieren den passenden Wechselrichter und Speicher und vereinbaren einen Festpreis.

Dann projektieren die technischen Mitarbeiter das Vorhaben, übergeben den Auftrag an das Montageteam, begleiten die Montage bis zur Inbetriebnahme und stellen die Anmeldung beim Grundnetzversorger sicher. Wenn nötig, bieten sie eine Finanzierung für die Anlage an. Auch danach steht das Team der Dach-Solar GmbH als Ansprechpartner zur Verfügung.

Fertige Anlage nach zwei Monaten

Weil Dach-Solar ein eigenes Lager hat, kann die Anlage schon sieben bis acht Wochen nach dem Erstgespräch betriebsbereit sein. Damit die Anlage zwei Jahrzehnte oder mehr störungsfrei läuft, achten die Mitarbeiter sehr auf Qualität.

„Wir machen die Erfahrung, dass unsere Kunden viel Wert auf einen Fachbetrieb vor Ort legen“, sagt David. Bis zu fünf Anlagen werden pro Woche gebaut, die Nachfrage ist hoch: Mit Photovoltaik lässt sich nicht nur bares Geld sparen, sie macht auch unabhängig von den Energiemärkten.

Die eigene Energieversorgung wird für Hausbesitzer immer wichtiger. Wer Strom und Wärme möglichst effizient und unabhängig erzeugen möchte, sollte dabei nicht nur einzelne Komponenten betrachten. Photovoltaikanlage und Wärmepumpe können gemeinsam ein besonders schlüssiges Energiekonzept für das Eigenheim bilden.

Genau hier setzt die Dach-Solar GmbH an. Neben der Planung und Realisierung moderner Photovoltaikanlagen bietet das Unternehmen auch Wärmepumpenlösungen an. Damit erhalten Kunden zwei zentrale Bausteine der zukünftigen Energieversorgung aus einer Hand und aufeinander abgestimmt.



Mathias Henke (Vertrieb): „Wir liefern innovative Solarlösungen.“

Foto: jhp



> „Eine Photovoltaik-Anlage ist gut für die Umwelt, und es ist eine Wertsteigerung für die Immobilie.
>
> **Björn David**
> Vertrieb, Dach-Solar



Von der Planung bis zur Inbetriebnahme – Dach Solar ist der optimale Partner für Photovoltaikanlagen.

Eine Photovoltaikanlage produziert auf dem eigenen Dach elektrischen Strom. Eine Wärmepumpe benötigt Strom, um Umweltenergie für Heizung und Warmwasser nutzbar zu machen. Wer beide Technologien miteinander kombiniert, kann einen Teil des für die Wärmepumpe benötigten Stroms direkt auf dem eigenen Dach erzeugen. Ein zusätzlicher Batteriespeicher kann das Energiekonzept ergänzen und den Eigenverbrauch weiter unterstützen.

Der besondere Vorteil für Kunden der Dach-Solar GmbH liegt in der Kombination: Statt Photovoltaik und Wärmepumpe unabhängig voneinander zu betrachten, können beide Systeme gemeinsam geplant und auf die Anforderungen des Gebäudes abgestimmt werden. Von der Beratung einschließlich eines eigenen Energieberaters über die Planung bis zur Umsetzung begleitet Dach-Solar seine Kunden bei der Entwicklung einer passenden Energielösung. Dabei können Photovoltaikanlage, Stromspeicher und Wärmepumpe als Gesamtsystem betrachtet werden.

DACH-SOLAR GMBH
Rudolf-Diesel-Straße 22
23617 Stockelsdorf
Tel. 0451/ 120 15 00
www.dachsolar.de
Info@dachsolar.de

Top-Spezialist für Immobilien

Das Erfolgsrezept von Möllerherm Immobilien: Langjährige Erfahrung und breite regionale Präsenz



Vanessa Kreutzfeldt und Lukas Görlitz mit einem fachkundig erstellten Magazin-Exposé. Fotos: Möllerherm

Möllerherm Immobilien ist seit 1999 erfolgreich in der Region tätig. Das Unternehmen verfügt über mehrere Standorte und verbindet dadurch lokale Marktkenntnis mit einem starken Netzwerk. Von der Ostseeküste über Lübeck und Kiel bis in weitere norddeutsche Regionen begleiten die Immobilienexperten Eigentümer, Käufer und Interessenten persönlich und professionell.

Im Mittelpunkt steht dabei ein umfassender Service rund um die Immobilie – von der fundierten Marktwertermittlung und professionellen Präsentation über die Vermarktung bis zur Begleitung der Verkaufsabwicklung. Moderne Vermarktungsinstrumente und die persönliche Beratung durch erfahrene Ansprechpartner ergänzen das Leistungsspektrum.

Hohe Kundenzufriedenheit und starke Bewertungen

Dass dieser Anspruch bei den Kunden ankommt, zeigen auch die aktuellen Bewertungen. Auf ProvenExpert erreicht Möllerherm Immobilien derzeit 4,90 von 5 Punkten bei 491 Bewertungen. Aktuelle Kundenstimmen aus dem Jahr 2026 heben insbesondere die professionelle und transparente Betreuung, die gute Kommunikation sowie die persönliche Begleitung während des Verkaufs- oder Kaufprozesses hervor.

Auch für einzelne Standorte zeigen sich sehr gute Ergebnisse: Das Büro Scharbeutz wird bei ReviewHero mit 4,86 von 5 Sternen bei 277 Bewertungen geführt, das Lübecker Büro mit 4,85 von 5 Sternen bei 60 Bewertungen.

Großes und professionelles Leistungsportfolio

Besonders gut kommt das Rundum-sorglos-Paket mit umfassendem Service von der Immobilienbewertung bis zur Verkaufsabwicklung bei den Kunden an.

Die Dienstleistungen umfassen unter anderem die Immobilienbewertung, Finanzierung, den Energieausweis, die Exposé-Erstellung, Grundrisse, Home-Staging, 360-Grad-Besichtigungen, Drohnenaufnahmen sowie Vermietung und weitere Leistungen rund um die professionelle Immobilienvermittlung.

Damit verfolgt Möllerherm Immobilien weiterhin den Anspruch, Eigentümern möglichst viele Schritte aus einer Hand anzubieten – fachkundig, modern und mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort.

Ausgezeichnete Immobilienkompetenz 2026

Die Qualität der Arbeit wird auch 2026 durch renommierte Auszeichnungen bestätigt. Möllerherm Immobilien wurde erneut zum „Bellevue Best Property Agent 2026“ gekürt – nach Unternehmensangaben bereits zum 13. Mal. Bewertet werden dabei unter anderem Marktkenntnis, Seriosität, Erfahrung, Kompetenz, Angebotsvielfalt und Service. Beim Capital Makler-Kompass 2026 führt das Unternehmen eine Top-Makler-Auszeichnung mit der Höchstnote von fünf Sternen für Lübeck, Kiel, Hamburg, Hannover und Bremen auf.

Diese Anerkennungen unterstreichen den Anspruch des Unternehmens, fundierte regionale Marktkenntnis mit professionellen Vermarktungsstandards und einem hohen Serviceniveau zu verbinden.

Regionale Marktkompetenz und Sichtbarkeit in der Region

Ein Schwerpunkt ist auch 2026 die genaue Beobachtung der regionalen Immobilienmärkte. Dabei hat sich das Marktumfeld gegenüber den außergewöhnlichen Jahren des Immobilienbooms verändert.

Möllerherm Immobilien beschreibt den Immobilienmarkt 2026 weder als klassischen Käufer- noch als Verkäufermarkt. Umso wichtiger sind eine realistische Bewertung, genaue Kenntnisse der jeweiligen Mikrolage und eine professionelle Vermarktungsstrategie.



Annegret Möllerherm, Gründerin und Immobilienmaklerin.

Gerade in einem differenzierten Markt können regionale Erfahrung und eine realistische Einschätzung von Angebot, Nachfrage und erzielbaren Preisen entscheidend sein. Die Verbindung aus lokaler Präsenz und überregionaler Vermarktung ermöglicht es Möllerherm Immobilien, Verkäufer und Kaufinteressenten gezielt zusammenzubringen.

Erfahrung trifft moderne Immobilienvermittlung

Seit der Gründung im Jahr 1999 hat sich Möllerherm Immobilien kontinuierlich weiterentwickelt. Heute verbindet das Unternehmen langjährige Erfahrung mit digitalen Vermarktungsmöglichkeiten, professioneller Immobilienpräsentation und persönlicher Beratung.

Kurz gesagt: Möllerherm Immobilien überzeugt auch 2026 durch fundierte lokale Marktkenntnis, ein breites Leistungsangebot und eine professionelle Begleitung rund um Kauf und Verkauf – von der ersten Bewertung bis zum erfolgreichen Abschluss.

MÖLLERHERM IMMOBILIEN GMBH & CO. KG
Am Bürgerhaus 4, 23683 Scharbeutz
Tel. 0800 / 77 16 100



Das kompetente Team von Möllerherm Immobilien berät Interessierte gerne persönlich.

Die Reisemesse für den Norden

LN-NordZEIT

14. & 15. November 2026
Sa. und So., 9 – 17 Uhr

Flughafen Lübeck,
Blankenseer Straße 101

Eintritt frei



Unser Partner:

Flughafen Lübeck

Alle Infos: www.LN-NordZEIT.de

411958701_011026