

Anzeigen-Sonderveröffentlichung  
www.ln-online.de



# DIE SPEZIALISTEN

Fachbetriebe aus unserer Region

# Starke Partner aus der Region

„Die Spezialisten“ präsentiert Handwerk und Dienstleistungen vor Ort



Unsere heimische Wirtschaft lebt von Menschen mit Können, Erfahrung und Leidenschaft: Die Expertinnen und Experten aus Handwerk und Dienstleistungsbranchen. Deren fundierte Ausbildung, ihr Fachwissen und ihre zuverlässige Arbeit machen sie unverzichtbar – besonders, wenn es um Haus, Garten, Finanzen oder Versicherungen geht.

Ob langjähriger Traditionsbetrieb oder moderner Dienstleister – in unserer Region finden sich zahlreiche Unternehmen, die seit vielen Jahren mit Qualität und Kundennähe überzeugen.

In diesem Magazin werden engagierte Fachbetriebe aus unterschiedlichsten Branchen vorgestellt. Sie zeigen, was sie können – und warum sie genau die richtigen Partner

für das nächste Projekt unserer Leser sind.

In den Coronajahren verbrachten viele Menschen mehr Zeit zuhause, viele Ideen für Veränderungen im eigenen Wohnumfeld entstanden in dieser Phase. Und letztlich hält dieser Trend weiter an.

Folglich planen viele Immobilienbesitzer, aber auch viele Mieter eine Renovierung, einen Umbau oder sogar die Neugestaltung des Gartens. In dieser Ausgabe finden die Leser kompetente Ansprechpartner vor Ort, die sie dabei professionell unterstützen.

Es ist tatsächlich überraschend, wie viel Know-how und Kreativität direkt ganz in der Nähe zu finden sind. Die LN wünschen viel Freude bei der Planung und Umsetzung aller Vorhaben – für ein schöneres, sicheres und komfortableres Zuhause.

## IMPRESSUM

**Sonderveröffentlichung**  
der Abteilung Media-Vermarktung

**Leitung Media-Vermarktung:**  
Marco Schümann

**Redaktionsleitung:**  
Sabine Goris

**Layout/Redaktion:**  
Thomas Albrecht, Kim Carolin Struwe

**Titelbild:**  
Generative AI/AdobeStock

**Verlag:**  
Lübecker Nachrichten GmbH,  
Herrenholz 12, 23556 Lübeck

**E-Mail:**  
Magazine@LN-Luebeck.de

**Druck:**  
Druckzentrum des sh:z  
(Schleswig-Holsteinischer Zeitungsverlag),  
Fehmarnstr. 1, 24782 Büdelsdorf

Illustrationen: beast01, Icon5 - adobe stock

## Inhalt

Martin Gienche Fachbetriebe	S. 3	Eskildsen Gärten	S. 17
Haack & May	S. 4	Dach-Solar	S. 18
Kaben – Mein Wintergarten	S. 6	Grüschow	S. 19
Mebo Sicherheit	S. 8	Treppenbau Voß	S. 20
Egon Petersen & Sohn	S. 9	Möllerherm Immobilien	S. 21
Küchenstyle	S. 10	La Fenêtre – Fenster & Türen	S. 22
Lorenz Meier Heizungsbau	S. 11	Wassertechnik Böhm	S. 24
Fiergolla GmbH	S. 12	F.P. Greentec	S. 25
Isotec-Abdichtungstechnik Groß	S. 13	Stamminger Haustechnik	S. 26
Meine Fliesenwelt	S. 15	SP Baumpflege	S. 27
Maler Ohrt	S. 16		



Mission Energie sparen:  
Das 25-köpfige Team von Martin  
Giencke ist auf die energetische  
Sanierung von Bestandsgebäuden  
spezialisiert.



# Energie sinnvoll nutzen

Unter diesem Slogan firmieren die Martin Giencke Fachbetriebe bereits seit 2004 und sind seither bekannt als Experten für alle Arten von Gebäudedämmung

**F**assaden, Kellerdecken, Außenwände, Innenwände, Anbauten – es gibt wenig, bei dem die Spezialisten aus Bad Oldesloe nicht eine Methode und Idee haben, wie Energie durch eine sinnvolle Dämmung einzusparen ist.

Dabei gibt es jede Menge Möglichkeiten. Zu den gängigen Dämmstoffen im Gebäudebereich zählen Zellulose, Holzweichfaser und Mineralwolle, auch PU-

“

Ein Haus muss energetisch immer insgesamt betrachtet werden, dann findet man auch eine passende Lösung, um Energie zu sparen.

**Martin Giencke**

Inhaber Martin Giencke  
Fachbetriebe

Dämmplatten kommen noch zum Einsatz. Bei allen Materialien, die das Unternehmen verarbeitet, wird jedoch auch immer der Umweltaspekt mit bedacht. So weit wie möglich setzt man nachhaltige Produkte ein.

„Die Dämmstoffe sind in den vergangenen Jahren deutlich besser geworden“, erklärt Inhaber Martin Giencke. „Es ist heute weniger Materialstärke nötig, um einen sehr guten Dämmeffekt zu erzielen.“ Auch Feuchtigkeit oder Brandschutz sind bei modernen Dämmmaterialien kein Problem mehr. Dazu kommt, dass bei einer guten Dämmung auch das Raumklima eines Gebäudes verbessert wird. Zugluft, kalte Wände, feuchte Oberflächen oder Schimmel können beseitigt oder deutlich reduziert werden. Überprüfen lässt sich das auf Wunsch mit einer Thermografie-Aufnahme – dabei werden Schwachstellen des Gebäudes, sogenannte Wärmebrücken, schnell deutlich.

Dennoch ist es wichtig, das passende Produkt für das jeweilige Objekt zu finden. Ein Haus aus dem 19. Jahrhundert oder ein Haus aus den 1960er Jahren unterscheiden sich in der Bauweise deutlich von modernen

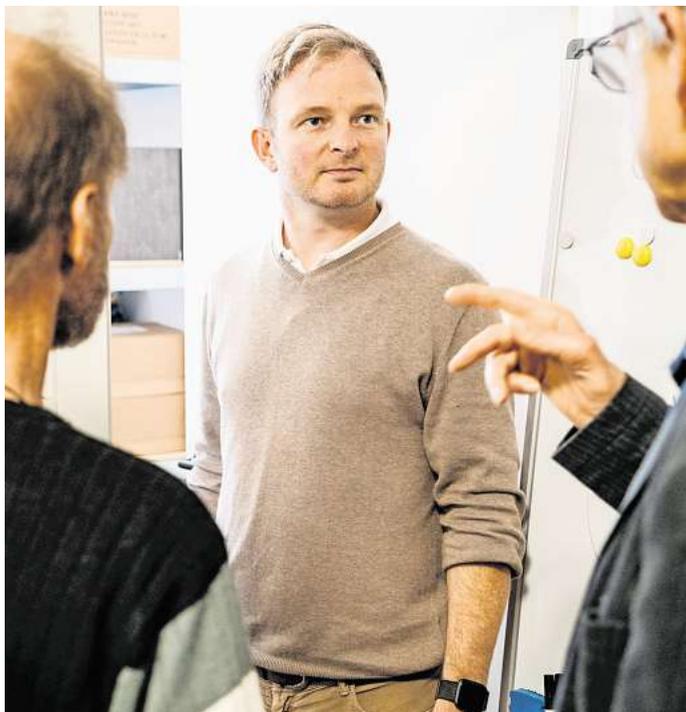
Neubauten. „Da kann man auch viel falsch machen“, sagt Giencke. „Ein Haus muss energetisch immer insgesamt betrachtet werden, dann findet man auch eine passende Lösung, um Energie zu sparen.“

Mit 25 Mitarbeitern in allen Bereichen der energetischen Sanierung zählt das Unternehmen zu den langjährigen Fachbetrieben. Als Innungsmitglied des Dachdeckerhandwerks sorgen sie auch dafür, dass junge Menschen ausgebildet werden und die fachliche Qualität auf den Baustellen stimmt.

Martin Giencke ist darüber hinaus Sachverständiger für Bauwerksabdichtung (TÜV) und hat ein wachsames Auge auf das Thema Schimmel und Feuchtigkeit. Er schaut immer auf das große Ganze bei einem Objekt. „Jedes Haus ist ganz individuell und man kann bei jedem Haus die eingesetzte Energie sinnvoll nutzen und sparen, egal welches Budget man zur Verfügung hat“, ist er überzeugt.

**MARTIN GIENCKE  
FACHBETRIEBE**

Sandkamp 14b  
23843 Bad Oldesloe  
Tel. 04531/ 89 262-0  
info@energie-giencke.de  
www.energie-giencke.de



Jedes Haus braucht seine ganz spezielle Dämmung. Firmenchef Martin Giencke weiß, welche Materialien infrage kommen.

Fotos: Giencke



Der Herr der Zäune und Tore: Marc Matthiessen, der Ur-Urenkel von Firmengründer Franz Theodor Haack, führt das Unternehmen bereits in der fünften Generation.

Fotos: Friederike Grabitz

## Vom Hufbeschlag zum Akteur im Hochwasserschutz

**1870 als Huf- und Wagenschmiede gegründet, hat sich das Traditionsunternehmen Haack & May zu einem bedeutenden Akteur im Metallbau entwickelt – Heute bietet es individuelle Lösungen für Sicherheit und Design – von dekorativen Zäunen bis zu Hochwasserschutzanlagen**

**D**ie Huf- und Wagenschmiede Haack war schon um 1870 ein wichtiger Player in und um Lübeck. Alles begann in Stockelsdorf, „dort kannte sie jeder, sie musste keine Werbung machen“, sagt Marc Matthiessen. Er ist der Ur-Urenkel von Franz Theodor Haack, dem Gründer des Unternehmens, das heute unter dem Namen Haack & May eine wichtige Adresse für Metallverarbeitung in der Hansestadt ist.

1894 zog es um in die Schwartauer Allee, direkt an die Trasse der Straßenbahn. Damals gab es immer weniger Kutschen und Pferde, aus der Schmiede wurde eine Schlosserei und dann eine Drahtflechtere. Damit begann der Zaunbau. Als nach den Weltkriegen Rohstoffe knapp waren, nutzten die Schmiede Altmetall wie Bettgestelle, um daraus Zäune zu machen. „Heute würde man

das Upcycling nennen“, sagt Matthiessen.

Haack & May ist ein Familienunternehmen. Nach dem zweiten Weltkrieg fand der Metallbauer Alfred May, ein Kriegsflüchtling aus Ostpreußen, dort Arbeit, dabei lernte er die Erbin des Unternehmens kennen, eine junge Witwe. 1952 heirateten sie, und er brachte seinen Namen in das Unternehmen ein. Sein Enkel Marc Matthiessen jobbte dort schon als 13-Jähriger, machte eine Bankerlehre und übernahm den Betrieb 1998 von seinem Großvater.

### **Zäune, Balkone und Co. – Pflegeleicht und sicher**

Heute führt er das Unternehmen in fünfter Generation. Im Industriegebiet Genin in Lübecks Süden hat Haack & May inzwischen 8000 Quadratmeter Grundstücksfläche. Dazu gehören die Büros mit offenen Glaswänden rund

um einen kleinen Showroom. Dort und im Hof sind Zaunelemente, Metall-Bausträger, Flügeltore in verschiedenen Größen, Materialien und Farben aufgebaut. Alle Bauteile für den Außenbereich sind feuerverzinkt und mit anschließender Pulverbeschichtung optisch reizvoll und pflegeleicht.

Zäune, Überdachungen, Handläufe, Alutore, Sichtschutz, Balkone, Garagentore, Schranken oder Fahrradständer: Haack & May baut alles, was man aus Metall machen kann – mitunter auch mal einen Hirsch.



Weiter hinten auf dem Gelände liegen in zwei Hallen die Werkstätten, in denen die Zäune hergestellt werden. Dort stehen Biege-Bohr- und Drehmaschinen, ein großer Amboss, Blechscheren, Fräß-Stanz- und Poliermaschinen. Die Hälfte der 27 Mitarbeitenden hat hier ihren Arbeitsplatz.

Sie bauen aus Metalllegierungen, Edelstahl, Kunststoff und Holz Zäune, aber auch Überdachungen und Handläufe, Alutore, Sichtschutz und Balkone, Garagentore, Schranken, Fahrradständer und Sicherungsanlagen für Bundesgrenzschutz oder Gefängnis. Die Aufträge kommen meist von der Kommune, vom Land oder Bund. Große Lübecker Firmen gehören ebenso zu den Kunden wie Privatpersonen, die zum Beispiel den Eingang zu ihrem Grundstück schöner oder sicherer machen möchten.



In den beiden Werkhallen mit Biege-Bohr- und Drehmaschinen, sowie Blechscheren, Fräß- Stanz- und Poliermaschinen ist die Hälfte der 27 Mitarbeitenden tätig. Fotos: F. Grabitz

“

Das Firmenlogo von Haack & May gehört an einen guten Zaun wie das Holstentor zu Lübeck.

**Marc Matthiessen**  
Inhaber Haack & May

### Schutz gegen Einbrecher oder gegen Hochwasser

Haack & May verkauft Sicherheit und Schutz gegen ganz verschiedene Gefahren: Gegen Einbrecher, an den Grenzen, zur Sicherung von Gefängnissen oder gegen die Folgen des Klimawandels. In letzter Zeit besonders nachgefragt: Hochwasserschutzanlagen wie Schotten aus Metall. „Alle zwei Wochen bauen wir so eine Anlage“, sagt Matthiessen. Jede davon ist individuell. Seine Mitarbeitenden haben zum Beispiel die Tiefgaragen am Baggersand in Travemünde mit Hochwasserschutz ausgerüstet.

Das alles sind individuell hergestellte Produkte. Ganz andere Sonderanfertigungen hatten viele Touristen in Lübeck wahrscheinlich schon in der Hand: Die Honigspender, die die Schwartauer Werke für das Frühstücksbuffet an Hotels liefern, sind Produkte aus den Haack & May-Werkstätten. Gebucht werden die Metall-Kreationen aus Lübeck nicht nur in der Region. Letztes Jahr hatte das Unternehmen sogar einen Großauftrag in Schottland.

Bevor etwas gebaut wird, kommt der Chef persönlich vorbei und macht das Aufmaß. Er schaut sich an, was möglich ist, und kalkuliert die Kosten. „Wenn ein Kunde ein Flügeltor möchte, müssen wir zum Beispiel vor Ort schauen, ob der Platz reicht“, sagt Marc Matthiessen. Danach küm-

mert sich sein Bauzeichner Sven Hoffmüller um die konkreten Pläne.

### Kundenschild am Zaun als Qualitätssiegel

Ist die Planung fertig, macht sich ein Montage-Team auf den Weg. Jeden Morgen fahren fünf bis sechs Kolonnen los. In ihren Bullys haben sie nicht nur Zäune. Wenn es keine besonderen Maße oder Materialien braucht, verbauen sie auf Wunsch auch Industrieprodukte.

Immer wichtiger wird dabei das Thema Smart Home, etwa Garagentore, die sich ferngesteuert öffnen. Dafür braucht es auch Elektronik- und IT-Kenntnisse. Der 51-jährige Geschäftsführer hofft, dass eines seiner erwachsenen Kinder oder beide den Betrieb übernehmen möchten. Etwa sein 20-jähriger Sohn, der sich zum Mechatroniker ausbilden lässt: „Das wäre eine tolle Kombination aus Elektrotechnik und Metallbau“.

Das Unternehmen wächst in einem Zukunftsmarkt, und es steht für Qualität aus der Region. Das merkt er daran, dass seine Kunden „ausdrücklich unser Firmenschild an ihrem Zaun sehen wollen. Es ist ein Gütesiegel“, sagt Matthiessen. Das Firmenlogo von Haack & May „gehört an einen guten Zaun wie das Holstentor zu Lübeck“. *fg*

### HAACK & MAY GMBH

Hinter den Kirschkatzen 41-43, 23560 Lübeck  
Tel. 0451/ 520 55, [www.haack-may.de](http://www.haack-may.de)



Am Anfang steht stets ein Plan: Geschäftsführer Marc Matthiessen bespricht mit seinem Bauzeichner Sven Hoffmüller Pläne für ein Gartentor.



Wer einen dauerhaften Wohnraum schaffen möchte, entscheidet sich für einen beheizbaren Wohnwintergarten. Spezialist Kaben – Mein Wintergarten weiß, wie man es macht.

# Kaben – Mein Wintergarten

Der Partner für Kalt- und Warmwintergärten made in Germany



Wir sind ein Familienunternehmen durch und durch, unsere Stärke liegt in der Nähe zum Kunden und in der Erfahrung aus mehr als 45 Jahren.

**Torsten Könning**  
Geschäftsführer Kaben

Seit 1979 steht Kaben – Mein Wintergarten aus Bad Segeberg für Kompetenz und Qualität im Wintergartenbau. Gegründet von Eugen Kaben als Metallbauunternehmen für Fenster, Türen und Fassaden, wird der Betrieb seit Januar 2025 von Torsten Könning geführt. Unter seiner Leitung hat sich Kaben zu einem der führenden Anbieter für Wintergärten in Lübeck und Ostholstein entwickelt. „Wir sind ein Familienunternehmen durch und durch“, sagt Könning. „Unsere Stärke liegt in der Nähe zum Kunden und in der Erfahrung aus mehr als 45 Jahren.“ Heute kümmern sich rund 25 Mitarbeitende um Planung, Fertigung und Montage von Kalt- und Warmwintergärten sowie von Terrassendächern und Carports.

## Trend geht zu Kaltwintergärten

„Rund 95 Prozent unserer Kunden sind Privatleute“, erklärt Geschäftsführer Tors-

ten Könning. Besonders gefragt sind Kaltwintergärten, also überdachte Terrassen, die sich nicht ganzjährig nutzen lassen. „Wer einen dauerhaften Wohnraum schaffen möchte, entscheidet sich für einen beheizbaren Wohnwintergarten“, so der Chef. Genau darin liege die Stärke von Kaben: individuelle Wünsche passgenau umzusetzen.

Bei der Ausstattung zeigt sich ein klarer Trend: LED-Beleuchtung sei heute fast schon ein Muss. Ob Photovoltaik sinnvoll ist, hängt dagegen stark von Gegebenheiten wie der Himmelsrichtung und der Hauselektrik ab. „Gut ist es, wenn bereits eine PV-Anlage vorhanden ist, an die man anschließen kann, dann wird die Umsetzung deutlich einfacher und kann sich lohnen“, sagt Könning. Wichtig ist für den Fachmann eine ehrliche Beratung, denn „nicht jede technische Lösung passt zu jedem Haus“.

## Made in Germany und zehn Jahre Garantie

Gefertigt wird mit langlebigen Aluminiumprofilen aus deutscher Produktion. Planung, Konstruktion und Aufbau kommen aus einer Hand. Made in Germany ist für Kaben deshalb nicht nur ein Schlagwort, sondern ein echtes Kundenversprechen. Alle Aluminiumprofile sind nach DIN EN 1090 zertifiziert. Das weist die Qualifikation der Mitarbeitenden und die Einhaltung der Bauteil-Richtlinien nach. Für Kunden bedeutet das geprüfte Statik- und Fertigungsqualität statt Baumarkt- oder Onlineware.

Auf Wunsch übernimmt Kaben auch ergänzende Arbeiten. Dafür arbeitet das Unternehmen seit Jahren mit Partnerbetrieben zusammen, zum Beispiel für Fundamente oder notwendige Elektroinstallationen. So entsteht für die Kunden eine Lösung aus einer Hand. Kaben gibt auf alle Wintergärten zehn Jahre Garantie.

Ob Kalt- oder Warmwintergarten: Das Familienunternehmen Kaben erfüllt Wohnräume passgenau und gibt zehn Jahre Garantie auf jedes Projekt.



Individuell geplant, gefertigt und montiert: Kaben schafft seit über 45 Jahren hochwertige Wintergärten.

**1500 Quadratmeter: Der größte Wintergartenpark im Norden**

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von Kaben ist der 1500 Quadratmeter große Ausstellungspark in Bad Segeberg. Er gilt als der größte seiner Art im Norden. Dort können Interessierte verschiedene Wintergärten, Überdachungen und Carports besichtigen. „Fotos zeigen vieles, aber nichts ersetzt den Eindruck vor Ort. Wer durch unseren Park geht, bekommt sofort ein Gefühl dafür, was möglich ist“, betont der Geschäftsführer.

Wer den Wintergartenpark besucht, kann sich dort anschließend von der italienischen Küche im Restaurant Pinocchio verwöhnen lassen. Und wer mag, kann die Gelegenheit nutzen, Beratungsgespräche in entspannter Atmosphäre zu führen.

**15 Prozent Rabatt auf Kalt- und Warmwintergärten sichern**

Derzeit bietet Kaben eine besondere Aktion: Aktuell gibt es 15 Prozent Rabatt auf Kaltwintergärten und Warmwintergärten. „Gerade in Zeiten steigender Kosten ist das für viele eine gute Möglichkeit,

ihren Traum vom Wintergarten schneller zu verwirklichen“, erklärt Könning. Auch nach über vier Jahrzehnten ist Kaben ein innovatives und kundennahes Familienunternehmen, das auf Qualität bedacht ist. Diesen Anspruch fasst Torsten Könning augenzwinkernd so zusammen:

„Einen Kaben muss man haben.“ cs

**KABEN – MEIN WINTERGARTEN BETRIEBS GMBH**

Jasminstraße 22 + 26  
23795 Bad Segeberg  
Tel. 04551/952 20  
info@kaben-mein-wintergarten.de  
www.kaben-mein-wintergarten.de

Wintergärten von Kaben: Alles aus einer Hand und made in Germany – ein Versprechen, das Kunden seit jeher schätzen.

Fotos: Kaben – Mein Wintergarten, Benjamin Nadjib | digitalsalat



Immer erreichbar: In der Notruf- und Serviceleitstelle (NSL) von MEBO sind Mitarbeitende wie Stefan Prieß rund um die Uhr im Einsatz. Fotos: mebo



# Sicherheitssysteme bewahren Leben und Werte

**MEBO Sicherheit kombiniert Technik und Erfahrung – für Brandschutz und Einbruchprävention in Norddeutschland**

**B**rände in Feuerwehrehäusern, Kindergärten oder anderen öffentlichen Gebäuden gefährden nicht nur Menschenleben, sie bringen oft auch rechtliche und finanzielle Folgen mit sich. Bauordnungen, Landesverordnungen oder Versicherungen verlangen daher in vielen Fällen den Einbau von Brandwarn- oder Gefahrenmeldeanlagen – besonders in Sonderbauten oder Gebäuden kritischer Infrastruktur. Wer diese Vorgaben ignoriert, riskiert hohe Kosten und den Verlust des Versicherungsschutzes.

Gerade in Feuerwehrehäusern ist Sicherheit ein sensibles Thema. Technische Defekte an Einsatzfahrzeugen, Ladegeräten oder Akkus gehören zu den häufigsten Brandursachen. Hinzu kommt die wachsende Gefahr von Einbrüchen, bei denen teures Rettungsgerät entwendet wird. Fehlen diese Geräte, kann das im Ernstfall dramatische Folgen haben – für die Einsatzfähigkeit ebenso wie für die Men-

schen, die auf schnelle Hilfe angewiesen sind.

MEBO Sicherheit mit Standorten in Bad Segeberg, Lübeck und Hamburg plant und installiert seit 1990 Gefahrenmeldeanlagen. Die Systeme erkennen Brände und Einbrüche zuverlässig und sind direkt mit der MEBO-Notruf- und Serviceleitstelle verbunden. Dort prüfen Mitarbeitende Alarmer rund um die Uhr und leiten sofort Maßnahmen ein. Auch für Bestandsgebäude gibt es kosteneffiziente Lösungen.

Ein Schwerpunkt sind EN54-konforme Brandwarnanlagen. In vielen Bundesländern sind sie für Kindergärten, Seniorenheime oder Versammlungsstätten vorgeschrieben. Neben der gesetzlichen Pflicht bieten sie entscheidende Vorteile: Menschen werden frühzeitig evakuiert, Folgeschäden minimiert und der Versicherungsschutz gesichert.

„Wer seine Pflichten kennt und umsetzt, schützt nicht nur Werte und Menschen, sondern auch sich selbst vor

“

Wer seine Pflichten kennt und umsetzt, schützt nicht nur Werte und Menschen, sondern bewahrt sich auch vor rechtlichen und finanziellen Konsequenzen.

**Jörg Bonkowski**  
MEBO-Geschäftsführer

Konsequenzen“, betont MEBO-Geschäftsführer Jörg Bonkowski. Mit eigener Leitstelle, erfahrenen Technikern und umfassenden Sicherheitslösungen sorgt MEBO dafür, dass Vorschriften eingehalten und Sicherheitslücken geschlossen werden – in öffentlichen Gebäuden, Unternehmen und Privathaushalten.

**MEBO SICHERHEIT GMBH**

Am Wasserwerk 5, 23795 Bad Segeberg  
Tel. 04551/95 94 93 00  
[www.mebo.de](http://www.mebo.de)



Torsten Klinger (Bürgermeister von Großenaspe), Jörg Ender (Distributor für Gefahrenmeldeanlagen), Jörg Bonkowski (Geschäftsführer MEBO) und Jan Stöltzing (Gemeindewehrführer). MEBO sponserte der Freiwilligen Feuerwehr Großenaspe eine Gefahrenmeldeanlage.



Bei der Egon Petersen & Sohn GmbH erhalten die Kunden nicht nur eine Feuerstätte, sondern ein Gesamtkonzept, das einen Raum verzaubern kann. Fotos: kk/hfr

Das Team: Eigene, erfahrene Monteure kümmern sich um Aufbau und Abnahme der stilvollen Feuerstätten.

# Öfen, Kamine und Herde

## Egon Petersen & Sohn GmbH sorgt für Wärme und Wohlbehagen

**W**enn die Tage kürzer werden, wächst die Sehnsucht nach Geborgenheit, Wärme und einem prasselnden Feuer. Doch warum bis zum Herbst warten? Der Sommer ist der perfekte Zeitpunkt, um sich mit einer neuen Feuerstelle zu beschäftigen. Die Egon Petersen & Sohn GmbH aus Eutin unter Leitung des Geschäftsführers Thies Hahn ist seit drei Generationen der zuverlässige Partner für Öfen, Kamine, Herde und Schornsteine – von der ersten Beratung bis zur fachgerechten Montage.

Der Anspruch des renommierten Unternehmens ist klar: nachhaltiges Heizen mit modernen Feuerstätten – effizient, umweltschonend und geschmackvoll. Dort arbeitet ein eingespieltes Team aus zwei engagierten Ofenbauern, einem erfahrenen Betriebsleiter sowie einer Bürokräft eng zusammen – es greifen traditionelles Handwerk, moderne Technik, Funktionalität und Design harmonisch ineinander.

### Form und Funktion – ein Erlebnis für Zuhause

Ob stilvoller Kaminofen, eleganter Kachelofen, moderner Pellet- oder Speicherofen, offener Kamin oder gemütliche Feuerschale im Garten: Das Flammenspiel schenkt nicht nur wohlige Wärme, sondern verwandelt

jeden Raum in einen Lieblingsort. Auch Outdoor-Fans kommen auf ihre Kosten – mit Grillkaminen, Terrassenöfen oder Räucheröfen wird der Garten zum Treffpunkt für Familie und Freunde.

Die verwendeten Technologien der Öfen, Kamine und Herde zeichnen sich durch

ihre hohe Effizienz und außerordentliche Umweltfreundlichkeit aus. Die Pluspunkte: effiziente Luftzirkulation, geringer Holzverbrauch, vorteilhafte Nachverbrennung, geringe Emissionen sowie eine langanhaltende wohlige Wärme.

### Großer Summer-Sale: Wärme, die bleibt

Bei Egon Petersen beginnt die heiße Phase schon jetzt: Die Kunden dürfen sich auf reduzierte Ausstellungs- und Lageröfen freuen – darunter Marken wie Austroflam, Bullerjan, Koppe, Nordpeis, Lohberger und viele mehr.



## Jetzt planen – später genießen

Warum lohnt es sich gerade im Sommer, über einen neuen Ofen oder Kamin nachzudenken?

- **Attraktive Sommerangebote:** Jetzt von reduzierten Preisen vor Beginn der Heizsaison profitieren.
- **Kurze Lieferzeiten:** Viele Modelle sind sofort verfügbar.
- **Flexible Montage:** Die Fachmonteure haben jetzt mehr Kapazitäten für individuelle Wunschtermine.
- **Genug Zeit für Auswahl und Planung:** Jetzt in aller Ruhe verschiedene Modelle vergleichen.
- **Optimale Bedingungen für Umbauten:** Schornstein- oder Installationsarbeiten gehen im Sommer leichter von der Hand.

### Das Versprechen: reduzierter Preis – gleiche Spitzenqualität

- Fachberatung vor Ort
- Fachgerechte Lieferung und Montage
- Regionale Wärme mit Handschlagqualität

### EGON PETERSEN & SOHN GMBH

Fissaubrück 1, 23701 Eutin  
Tel. 04521/ 738 72, Mob. 0173/ 424 30 23  
Mo bis Fr 9 – 12 Uhr und 13.30 – 18 Uhr  
info@egonpetersen.de, www.egonpetersen.de

# Kitchen Stories

Die beiden Küchenspezialisten Frank Gerbert und Oliver Ordon sowie ihr Team kennen sich als Küchenfachberater mit Bauplänen und Materialkunde, Küchenelektronik, Technik und Design aus. Sie wissen genau, wie man seine künftige Traumküche realisiert.

Fotos: Friederike Grabitz



## „Küchenstyle“ bietet fachkundige Beratung und Rundum-Betreuung für den wichtigsten Ort im Haus – die Küche

In den meisten Häusern schlägt das Herz dort, wo gekocht wird. Was früher die Feuerstelle war, ist heute die Wohnküche, wo die Familie zusammenkommt und gemeinsame Zeit verbringt.

Deshalb ist die Küche der vielleicht wichtigste Baustein bei der Renovierung, Sanierung oder dem Neubau eines Hauses oder einer Wohnung. Die Planung und der Bau der Küche sind Vertrauenssache. Wer Wert auf individuelle Lösungen und kompetente, unabhängige Beratung legt, ist im Küchenstudio „Küchenstyle“ gut aufgehoben.

Die beiden Geschäftsführer Frank Gerbert und Oliver Ordon sowie ihr Team kennen sich als Küchenfachberater mit Bauplänen und Materialkunde, Küchenelektronik, Technik und Design aus, bieten neue Küchen oder Modernisierungen an. Und sie bieten einen Service, den es nur noch selten gibt: Eine Inspektion älterer Küchen, bei der etwa bewegliche Teile nachgezogen, Beleuchtung erneuert und Scharniere geölt werden. Eine gut gepflegte Küche kann so 35 Jahre alt werden.

Angenommen, eine Kun-

din hat einen Altbau gekauft und will ihn kernsanieren. Für die Planung der Küche kommt sie zu einem Erstgespräch in den Showroom von Küchenstyle in der Taschenmacherstraße im Industriegebiet Roggenhorst Nord. Hier kann sie sich in der Ausstellung von 13 Küchen inspirieren lassen.

Es soll eine zum Wohnbereich hin offene Küche werden. Für die Planung hat die Kundin den Grundriss schon mitgebracht. „Wir sprechen dann über Farben und Materialien, über die Optik der Frontflächen und die Aufteilung in der Küche, und darüber, welche Geräte gebraucht werden“, erklärt Gerbert.

Zu einem zweiten Termin hat Gerbert in einer Software einen 3D-Plan der Küche erstellt. Er zeigt detailliert, wie die Küche später aussehen könnte. Die Kundin schaut, ob alles passt, und wenn sie etwas anders möchte, kann er es mit einem Klick im Programm umgestalten.

Im Showroom von Küchenstyle sind 13 komplette Küchen installiert. Dort können sich die Kundinnen und Kunden inspirieren lassen.

”

Wir sprechen über Farben und Materialien, über die Optik der Frontflächen und die Aufteilung in der Küche, und darüber, welche Geräte Sie brauchen.

**Frank Gerbert**

Geschäftsführer, Küchenstyle.

Hat sich die Kundin für eine Küche entschieden, fahren Gerbert oder Ordon auf die Baustelle und machen ein Aufmaß. Dann werden alle Teile für die Küche bestellt. Acht bis zehn Wochen später liefert ein Spediteur alle Geräte und Schränke, Beleuchtung und Armaturen, packt sie aus und stellt sie schon an den Platz. „Dann kommen unsere Tischler, sie bauen alles in ein bis zwei Tagen auf und schließen es an“, sagt Gerbert. Es folgt die Abnahme und kurz danach ist dann oft schon der Einzugstermin. fg

**KÜCHENSTYLE BY FRANK GERBERT & OLIVER ORDON GMBH & CO. KG**

Taschenmacherstr. 2, 23556 Lübeck  
Tel. 0451/ 296 382 88  
www.kuechenstyle.de





Das Team der Lorenz Meier Heizungsbau GmbH: Seit 1989 steht der Name Lorenz Meier für modernstes Heizungs- und Sanitärhandwerk im Herzogtum Lauenburg.

# Schon heute die Wärmetechnologien von morgen denken

**Lorenz Meier Heizungsbau in Göldenitz: Der kompetente Partner für Heizsysteme**

**W**er bei der Lorenz Meier Heizungs- bau GmbH in Göldenitz anruft und keinen der Mitarbeitenden erreicht, bekommt Petra ans Ohr, die KI-Assistentin. Die Reaktionen darauf seien gemischt, sagt Jonas Meier lachend. „Manche Kunden finden es praktisch, andere sind skeptisch.“ Für den Geschäftsführer steht die Büro-KI jedoch sinnbildlich für den Anspruch seines Betriebs, auch bei Wärmetechnologien führend zu sein.

**Beratung, die zum Kunden passt**  
Seit 1989 steht der Name Lorenz Meier für modernstes Heizungs- und Sanitärhandwerk im Herzogtum Lauenburg und Umgebung. Heute leiten Vater Lorenz und Sohn Jonas das Familienunternehmen gemeinsam. Der Fokus liegt auf moderner Heiztechnik, ergänzt durch Bad- und Sanitärösungen.

Am Anfang steht immer eine gründliche Bestandsaufnahme. „Wir schauen uns das Haus genau an: Wie ist es gedämmt, welche Heizflächen gibt es, wie hoch ist der Warmwasserbedarf? Daraus ergibt sich die passende

Technologie“, erklärt der Heizungsfachmann. „Es geht nicht um eine Lösung von der Stange, sondern darum, dass die Anlage zum Haus passt und zuverlässig läuft“, so Jonas Meier.

Bei Wärmepumpen setzt der Betrieb bewusst auf den Hersteller Wolf. „Wir haben viele Systeme getestet, aber die besten Erfahrungen mit Wolf gemacht“, sagt Meier.

**So finden Kunden den richtigen Installationsbetrieb**  
Meier rät, bei der Auswahl auf Spezialisierung und Qualifikation zu achten. Ein Betrieb sollte in der gewählten Technologie geschult sein und Referenzen vorweisen können. Zudem sind Kundendienst und Wartungsstrategie über die gesamte Lebensdauer der Anlage wichtig. Wer, wie Meier Heizungs- bau, zudem Förderkompetenz aus einer Hand bietet, spart kostspielige Umwege.

**Blick nach vorn: intelligentere Anlagen**  
Die Wärmepumpe ist für Jonas Meier nicht ausentwickelt. Er erwartet deutlich mehr Intelligenz in der Steuerung. Als Beispiel



Die Köpfe des Unternehmens: Lorenz (re.) und Jonas Meier.

nennt er die Möglichkeit, dass Anlagen künftig Strompreise beobachten und den Betrieb so timen, dass Kosten sinken und Effizienz steigt.

**Ausbildung mit Perspektive**  
Zum 1. August hat der fünfte Auszubildende bei Meier Heizungsbau angefangen.

Die Fachleute von Meier Heizungs- bau finden stets die passende Heiz- technologie..  
Fotos: DeBo-Fotografie

Während andere Betriebe händeringend Nachwuchs suchen, punktet Meier mit einem Mix aus flacher Hierarchie und direkter Betreuung. Hinzu komme, dass die jungen Leute von Anfang an mit Zukunftstechnologien in Berührung kommen. „Das ist für viele ein echter Anreiz, weil sie merken: Bei uns geht es um das Handwerk von morgen.“  
cs

**LORENZ MEIER  
HEIZUNGSBAU GMBH**

Dorfstraße 9, 23919 Göldenitz  
Tel. 04544/ 729, info@lorenz-meier.de  
www.lorenz-meier.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**

**S**chon zur Zeit der Budenbrooks 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.



„Wir wählen unsere Lieferanten gut aus und alle unsere Plissees sind in Schleswig-Holstein hergestellt.“

**Jan-Frederik Fiergolla**  
Geschäftsführer



Ob es um Sonnenschutz und Einbruchssicherheit 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/nfr

ren 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 Architekten 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.

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](http://www.fiergolla.de)

# Auf der trockenen Seite

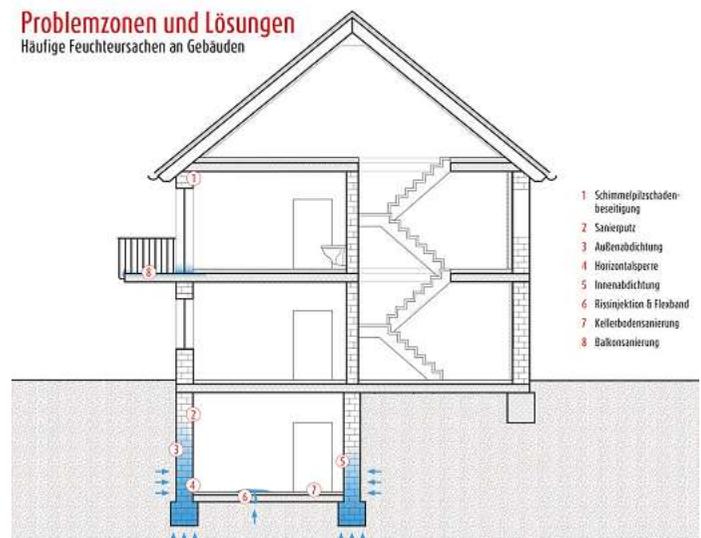
**Isotec-Fachbetrieb  
Abdichtungstechnik Groß  
sagt Feuchteschäden an  
Immobilien den Kampf an**



Eine defekte Horizontalsperre wird mit einem Spezialparaffinverfahren repariert. Foto: C. Gollhardt

Das Team von Isotec-Groß bereitet der Feuchtigkeit ein Ende. Foto: THOMMY WILLKOWEI FOTOGRAFIE

## Problemzonen und Lösungen Häufige Feuchteursachen an Gebäuden



Nasse Wände, modriger Geruch, Ausblühungen am Mauerwerk, Schimmel, undichte Balkone – viele Hausbesitzer wissen nur zu gut, wie weit solche Probleme den Wohnwert und das Wohlfühl einer Immobilie beeinträchtigen können. Da ist fachlich kompetenter Rat gefragt. Hier kommt die Isotec-Gruppe ins Spiel, die seit Jahrzehnten in Deutschland und Europa mit 85 Franchise-Unternehmen an 150 Standorten vertreten ist. Für die Region zwischen Hamburg und Mecklenburg sowie Fehmarn und Stormarn ist der Isotec-Betrieb Abdichtungstechnik Groß GmbH & Co. KG der Ansprechpartner der Wahl. Mit gleich vier Standorten in der Region (Ahrensburg, Kühsen, Wentorf und Lübeck) sagen Geschäftsführer Jan Henrik Groß und sein 15-köpfiges Team den Feuchteschäden den Kampf an.

Am Anfang steht das Aufspüren der Schadensursache,

gefolgt von einer eingehenden Situationsanalyse. Auf dieser Basis können die Fachleute ihren Kunden die bestmögliche Lösung für die Sanierung ihres Immobilienschadens vorschlagen.

„Wir machen Ihre Immobilien wieder behaglich und bewohnbar“, verspricht Bau-sachverständiger und Geschäftsführer Groß. Denn in seinem Fachbetrieb sind ausschließlich von der Isotec-Gruppe speziell geschulte Mitarbeiter tätig. Die häufigsten Schäden sind feuchte Wände im Kellerbereich. Ursachen sind meist unzureichende Abdichtungen der Außenwand. Durch spezielle, mehrlagige Abdichtungssysteme kann die aufgedragene Außenwand trockengelegt werden.

Bei defekten Horizontalsperren hat sich das Isotec-Spezialparaffinverfahren bewährt. In horizontal angeordneten Bohrkanälen wird das erhitzte, flüssige ISOTEC-Spezialparaffin in den Bau-

stoff injiziert und verteilt sich in den Baustoffporen. Beim Abkühlen härtet es in den Poren aus, verhindert den Kapillartransport der Feuchte und bildet eine etwa 15 Zentimeter dicke, kapillardichte Sperrschicht.

Wo das Aufgraben nicht möglich ist, ermöglicht eine spezielle Innenabdichtung, oft in Kombination mit einer Horizontalsperre, eine trockene Außenwand.

Sogenannte Klimapplatten isolieren zusätzlich die Wände, verhindern die Kondensation und regulieren die Luftfeuchte. „Diese Calciumsilikatplatten können Feuchtigkeit aus der Luft aufnehmen und nach und nach wieder in den Raum abgeben. Damit re-

gulieren die Klimapplatten das Raumklima“, erläutert Geschäftsführer Groß.

Ob Feuchteprobleme an Innen- und Außenwänden, defekte Bodenplatten oder marode Balkone – Geschäftsführer Groß und seine 15-köpfige Mannschaft finden stets eine Lösung. „Und das mit zehn Jahren Gewährleistung“, betont Groß. „Schließlich haben wir einen Ruf zu verlieren!“ *tha*

### ISOTEC-FACHBETRIEB ABDICHTUNGSTECHNIK GROß GMBH & CO. KG

Am Tiergarten 10-12, 22926 Ahrensburg  
Tel. 04102/ 45 54 74

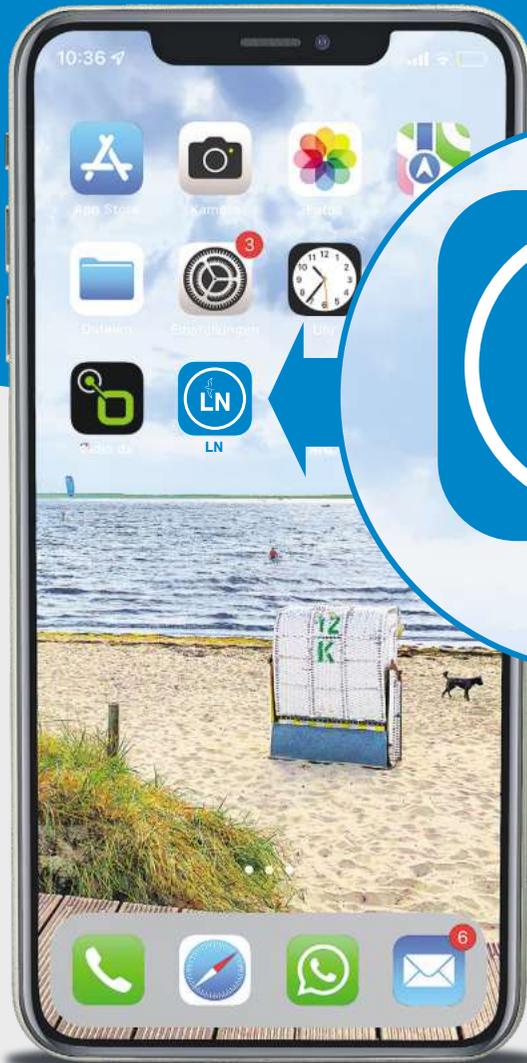
Weitere Standorte: Kühsen, Wentorf und Lübeck (Tel. 0451/ 707 44 88)

info@isotec-gross.de, www.isotec.de/luebeck



# Meine Stadt. Mein Leben. Meine App.

Jetzt App downloaden, gratis Pushmitteilungen einschalten und immer als erstes informiert sein, was in der Region los ist.



QR-Code  
scannen.  
Und immer  
informiert sein.



**Lübecker Nachrichten**



Partner im RedaktionsNetzwerk Deutschland



# „Meine Fliesenwelt“: Fachberatung, Farbe und Funktion in Bad Malente

**Das Unternehmen „Meine Fliesenwelt“ in Bad Malente ist seit über dreißig Jahren eine feste Größe im Fliesen- und Natursteinhandel in Ostholstein**

**D**as Herzstück des Unternehmens ist die großzügige Fliesenausstellung, in der Besucherinnen und Besucher mehr als tausend verschiedene Fliesen von führenden Herstellern aus Europa entdecken können. Die Produktpalette reicht von klassischen Wand- und Bodenfliesen über Natursteine und Mosaik bis hin zu hochwertigen Badmöbeln und Duschkabinen. „Auch historische Fliesen und Muster sind wieder im Kommen“, sagt Geschäftsführer André Schwarz.

Ergänzt wird das Angebot durch Vinyl- und Echtholzböden, die vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten für moderne Wohnräume bieten. Kunden können die Materialien nicht nur sehen, sondern auch fühlen – ein wichtiger Aspekt, wenn es um die Aus-

wahl der passenden Materialien geht.

#### **Beratung und Service**

André Schwarz und sein Team begleiten die Kunden von der ersten Idee bis zur Fertigstellung des Projekts. Im persönlichen Gespräch nehmen sich die Fachberater viel Zeit, um auf die Wünsche und Vorstellungen der Kunden einzugehen. Das Ziel: maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl funktional, als auch ästhetisch überzeugen. „Wir geben den Kunden gern Fliesen als Muster mit nach Hause, damit sie ausprobieren können, wie sie in den eigenen Räumen wirken“, erläutert Schwarz.

#### **Handwerkliche Kooperation**

Für Kunden, die nicht selbst Hand anlegen möchten, kooperiert „Meine Fliesenwelt“ mit renommierten Hand-



André Schwarz und sein Team von „Meine Fliesenwelt“ statten Bäder, Wohnräume oder Außenbereiche mit den passenden Fliesen aus. Fotos: Friederike Grabitz

werksbetrieben in der Region. Ob Fliesen- oder Marmorböden, Platten- oder Betonarbeiten – die Ausführung der Abreite liegen dann in den Händen kompetenter Partner. Das garantiert eine fachgerechte Umsetzung – das gilt für die Modernisierung von Bädern, die Gestaltung von Wohnräumen oder die Verlegung von Naturstein im Außenbereich.

#### **Lokal verankert und innovativ**

Seit der Gründung im Jahr 1986 hat sich „Meine Fliesenwelt“ kontinuierlich weiterentwickelt: Die Bindung zur Region und die Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden prägen das Selbstverständnis des Unternehmens. Gleichzeitig bleibt das Team offen für neue Trends und innovative Materialien, um stets zeitgemäße Lösungen bieten zu können.

#### **Klimaschutz und Vorbildfunktion**

Als inhabergeführtes Familienunternehmen steht „Meine Fliesenwelt“ für Kontinuität, persönliche Beratung und ein umfassendes Sortiment, das sowohl Privatkunden, als auch professionelle Handwerker anspricht. André Schwarz legt dabei Wert auf den Schutz der Umwelt: So achtet er beispielsweise ebenso auf eine klimafreundliche Logistik mit möglichst kurzen Lieferwegen wie auf ökologisches Bauen mit nachhaltigen Klebern. Sein Fazit: „Ich möchte meinen Kindern und nachfolgenden Generationen ein Vorbild sein.“ *kbs*

#### **MEINE FLIESENWELT**

Eutiner Straße 56, 23714 Bad Malente  
Tel. 04523/ 202 09 60  
info@meine-fliesenwelt.de



In der großen Ausstellung von „Meine Fliesenwelt“ können Interessierte erfahren, wie bestimmte Fliesen in der Spezialisten Fliesenwelt *Friederike Grabitz*

# Maler Ohrt – kundennah und schnell erreichbar

Der Familienbetrieb ist seit 1979 die erste Adresse für Malerarbeiten und Raumgestaltung – Jetzt acht Prozent Winterrabatt auf Innenarbeiten

Jetzt acht Prozent Winterrabatt auf alle Innenarbeiten



Malermeisterin Isabell Ohrt (re.) und Bürokauffrau Tanja Alsen vor dem Firmensitz in Alt-Mölln. Fotos: Thomas Albrecht

Wenn in Alt Mölln und Umgebung ein frischer Anstrich gebraucht wird, fällt der Name Ohrt fast immer zuerst. Seit 1979 ist der Familienbetrieb die erste Adresse für Malerarbeiten und Raumgestaltung in der Region. Gegründet von Paul Ohrt, liegt die Verantwortung heute bei seiner Tochter Isabell Ohrt. Sie führt das Unternehmen mit einem erfahrenen Team und verbindet dabei Tradition mit modernen Anforderungen.

## „Wir kümmern uns um einzelne Räume und ganze Objekte“

Das Leistungsspektrum reicht von klassischen Maler- und Lackierarbeiten über Bodenbeläge bis zur kompletten Innenraumgestaltung. Auch Reparaturarbeiten oder Renovierungen einzelner Räume gehören dazu. Ebenso betreuen Isabell Ohrt und ihr Team größere Projekte wie Hotels, Praxen oder Pflegeeinrichtungen. „Wir kümmern uns sowohl um den einzelnen Raum als auch um ganze Objekte. Dabei zählt für uns,

dass unsere Kunden eine saubere und fachgerechte Arbeit bekommen“, betont die Geschäftsführerin.

Neben den großen Projekten sind es oft die kleinen Dinge, die einen wirklich sichtbaren Unterschied machen. „Manchmal reicht schon ein frischer Anstrich, um ein Zuhause deutlich aufzuwerten“, sagt Isabell Ohrt. Besonders gefragt sind auch Komplettlösungen, bei denen mehrere Gewerke ineinandergreifen. Maler Ohrt arbeitet hier mit zuverlässigen Partnern zusammen, sodass Kunden alle Arbeiten aus einer Hand erhalten.

## Schnell vor Ort und stark in der Ausbildung

Isabell Ohrt und ihr Team überzeugen dabei stets mit Kundennähe und schneller Erreichbarkeit. Viele Mitarbeitende sind seit Jahren im Betrieb, was Beständigkeit und Verlässlichkeit garantiert. Dank dieser regionalen Verwurzelung kann das Team auch auf kleinere Aufträge schnell reagieren. „Wir haben tatsächlich einen Mitarbeiter, der den ganzen



Geselle Shaban Mustafa belädt das Auto für den nächsten Auftrag.

Tag nur unterwegs ist, um Kleinstaufträge abzuarbeiten“, erklärt Isabell Ohrt. Auch Notfälle wie ein Wasserschaden dulden keinen Aufschub. „So etwas kann nicht liegenbleiben, das muss sofort behoben werden“, betont die Geschäftsführerin.

Die Ausbildung junger Fachkräfte ist für das Unternehmen ebenfalls ein zentrales Thema. Derzeit lernen fünf Auszubildende bei Maler Ohrt das Handwerk von Grund auf. Mehrere Nachwuchskräfte haben hier bereits ihre Ausbildung abgeschlossen und sind dem Betrieb treu geblieben. So wird sichergestellt, dass das Wissen und die handwerkliche

Qualität auch in Zukunft weitergeführt werden.

## Acht Prozent Winterrabatt auf Innenarbeiten!

Und wer in diesem Winter die eigenen vier Wände renovieren oder neugestalten möchte, hat jetzt die Gelegenheit: Von November 2025 bis Februar 2026 bietet Isabell Ohrt mit ihrem Team acht Prozent Rabatt auf alle Innenarbeiten. Gerade in den Wintermonaten ist die Modernisierung im Innenbereich eine gute Möglichkeit, das eigene Zuhause aufzufrischen.

## MALER OHRT

Stecknitztal 4, 23881 Alt-Mölln  
Tel. 04542/ 859 10, [www.maler-ohrt.de](http://www.maler-ohrt.de)



Ideen entwickeln, planen und den Garten entstehen lassen – das ist die Passion von Jan Eskildsen, Inhaber und Gründer des Landschaftsbaubetriebes Eskildsen in Malente.

Fotos: Carsten Schmidt



# Eskildsen Gärten in Malente

Privatgärten, so individuell wie ihre Besitzer

Vor über 30 Jahren gründete Jan Eskildsen den Garten- und Landschaftsbaubetrieb Eskildsen Gärten in Malente. Der Betrieb ist auf die Gestaltung privater Gärten spezialisiert. Sitz und Planungsbüro befinden sich in einem alten Fachwerkhaus, umgeben von einem Schau-garten mit Terrassen und ver-wunschenen Wegen. „Hier können sich Kundinnen und Kunden erste Ideen holen“, sagt Eskildsen.

Schon früh entwickelte sich seine Begeisterung für den Gartenbau: „Ich habe als Kind am liebsten in der Erde gebuddelt, gerne gepflanzt und mit meinem Opa im Gemüse-garten gewühlt.“ Als sein Vater in den 80iger Jahren seinen Garten anlegen ließ, half er den Gärtnern. „Da habe ich das erste Mal erlebt, wie man so eine Idee umsetzt, das war mein Aha-Erlebnis“, erinnert sich der Vater von vier Kindern.

„Das Schönste an meiner Arbeit? Ganz klar: Ideen entwickeln, planen und den Garten entstehen sehen“, sagt Jan Eskildsen. „Ich brauche diese kreative Arbeit.“ Was als Zwei-Mann-Betrieb begann, ist heute ein mittelständisches Unternehmen mit

rund 25 Mitarbeitenden. Darunter sind Gärtnermeister, Pflasterer, Elektriker, Mauerer, Planer und Bauleiter.

„Ein Garten ist etwas sehr Persönliches“, sagt Jan Eskildsen. „Wir setzen um, was dem Kunden Freude bereitet.“ Dabei entstehen Privatgärten in ganz unterschiedlichen Größen – vom schmalen Eingangspfad mit Stauden bis zu weitläufigen Anlagen mit Höhenmodellierung, Wasserflächen und großzügiger Technik. „Wir haben Gärten gebaut mit Teichen, Stegen, schwebenden Treppen, sogar mit Hügeln samt Ausblick“, sagt Eskildsen.

Auch Outdoor-Küchen, Sonnendecks oder Holzterrassen gehören zum Portfolio. „Manche wünschen sich ein Wohnzimmer im Freien, andere wollen in Ruhe zwischen Stauden sitzen.“ Für außergewöhnliche Wünsche ist das Team von Eskildsen ebenfalls offen. „Ich habe schon Projekte mit italienischen Säulen oder einem Schiff als Spielgerät umgesetzt.“

Gerade weil viele Projekte sehr individuell sind, ist für den Unternehmer Planung der zentrale Baustein. Im Kundengespräch werden Ideen entwickelt, Skizzen erstellt und das Projekt durchgerech-

net. „Der Garten soll nicht nur schön aussehen, sondern auch Freude machen.“

Wer auf der Suche nach dem richtigen Betrieb ist, dem rät Eskildsen, auf fachliche Qualifikation und eine Verbandszugehörigkeit zu achten. Eskildsen Gärten ist selbst Mitglied im Fachverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Schleswig-Holstein e. V. cs

## ESKILDSEN GÄRTEN KONZEPTE GMBH

Voßstraße 6, 23714 Malente  
Tel. 04523 / 62 86  
www.dergartenbauer.de  
kontakt@dergartenbauer.de



Ein Garten ist etwas sehr Persönliches. Wir setzen um, was dem Kunden Freude bereitet.

**Jan Eskildsen**  
Gründer, Landschaftsbaubetrieb  
Eskildsen Gärten

In den Gärten von Eskildsen birgt jeder Tag ein wenig das Gefühl von Urlaub.





Die Energie der Sonne ist kostenlos und besonders nachhaltig.

Fotos: t16781-Adobe Stock/ Fr. Grabitz

# Grenzenlose Energie vom Dach



Die Dach-Solar GmbH plant und realisiert Photovoltaik-Anlagen 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. Es dauert nicht lange, und auf vielen Häusern in der Straße wird Energie aus Sonne gewonnen. Diesen Quartiereffekt kennt Björn David sehr gut. „Die Menschen tauschen sich aus, und wenn sie zufrieden sind, kommen wir wieder“, sagt er. „Wir haben schon öfter in einer Straße fünf bis sechs Anlagen gebaut“.

David betreut die Kunden der Dach-Solar GmbH, die in Lübeck als Partner für Dach-solar- 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 verbindlichen 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 sie ein eigenes Lager haben, kann die Anlage schon sieben bis acht Wochen nach dem Erstgespräch betriebsbereit sein. Damit die Anlage zwei Jahrzehnte oder mehr störungsfrei läuft, achten sie sehr auf Qualität.

Drei bis fünf Anlagen bauen sie zurzeit in der Woche, die Nachfrage ist hoch. Kundinnen und Kunden kommen aus der Region. Denn mit Photovoltaik lässt sich nicht nur bares Geld sparen, sie



Eine Photovoltaik-Anlage ist gut für die Umwelt, und es ist eine Wertsteigerung für die Immobilie.

**Björn David**

Vertrieb, Dach-Solar

macht auch unabhängig von den Energiemärkten. „Wir machen die Erfahrung, dass unsere Kunden viel Wert auf einen Fachbetrieb vor Ort legen“, sagt David.

Geschäftsführer Marco Schnemilich hat die Dach-Solar GmbH Anfang 2024 als Ausgründung der Pankow Projektentwicklung GmbH gestartet. Sie baut seit mehr als 15 Jahren Großdächanlagen in Norddeutschland und hat sich mit der Dach-Solar GmbH um den Sektor der Privathäuser erweitert.

Kunden fragen in letzter Zeit oft nach Energiemanagement, etwa für Smart Homes oder dynamische Stromtarife, um zum Beispiel ein Elektroauto nachts oder am Mittags aufzuladen, wenn der Strom besonders günstig ist. Auch die Optik der Photovoltaikanlage spielt immer wieder eine Rolle. Denn auch hier gilt: Wenn ein Nachbar sich für schwarze Module entscheidet, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass auch die Nachbardächer bald schwarz gesprenkelt sind.



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

## DACH-SOLAR GMBH

Rudolf-Diesel-Straße 22

23617 Stockelsdorf

Tel. 0451/120 15 00, [www.dachsolar.de](http://www.dachsolar.de)

[Info@dachsolar.de](mailto:Info@dachsolar.de)

# Klein, schnell, flexibel und persönlich

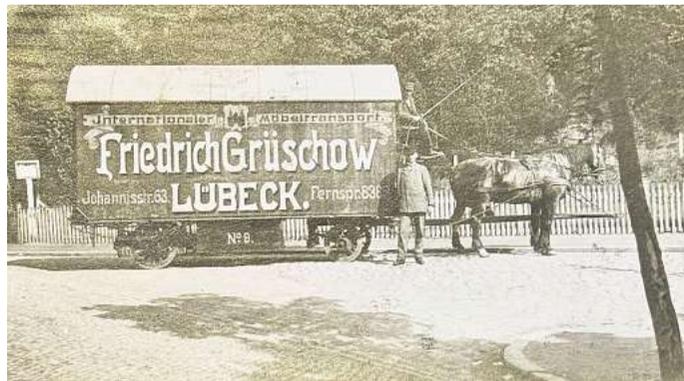
**Grüschow – der Umzugspartner bewegt seit 123 Jahren Hab und Gut durch ganz Europa**

**E**in Umzug ist stets eine ganz persönliche Angelegenheit – und noch dazu stressig. Die Dinge, die sich in einem Leben so ansammeln, müssen den Standort wechseln. Insbesondere, wenn dann noch zunächst fremde Menschen jedes Stück vorsichtig ein- und am Zielort wieder auspacken, braucht es schon ein gehöriges Maß an Vertrauen.

An dieser Stelle kommen Anne-Katrin Kanzler, Geschäftsleitung der Umzugsfirma Grüschow in Lübeck, sowie ihre kaufmännische Angestellte Mareike Roost ins Spiel. Seit 123 Jahren bewerkstelligt Grüschow Umzüge aller Größenordnung in und um Lübeck sowie in ganz Europa.

Gewiss, so alt ist das weibliche Duo im Büro noch lange nicht, aber die kollektive Erfahrung der beiden sowie ihrer acht zupackenden Mitarbeiter hat sich seit 1902 aufgebaut.

„Ganz am Anfang eines Umzuges steht natürlich eine Art Bestandsaufnahme“, sagt die Geschäftsführerin. Von wo nach wo? Wie ist der Zugang zu einer Wohnung? Welches Stockwerk? Wie viele Treppen? Wie groß muss der Lkw sein, damit alles mitkommt? Wird Kartonnage gebraucht? Packt der Kunde selbst? Oder sorgt Grüschow auch für das Verpacken? „Diese Fragen kläre ich meist mit dem Kunden direkt vor Ort“, berichtet die Chefin. Doch auch Mareike Roost hat dann alle Hände voll zu tun. Gibt es sehr sper-



Von Pferdekutsche bis moderner Umzug: Grüschow steht seit über einem Jahrhundert für Erfahrung und Sorgfalt.

Fotos: privat

”

Wir bewegen sie alle.

**Mareike Roost**

Kaufm. Angestellte,  
Friedrich Grüschow e.K.

rige oder schwere Möbel, werden Außenlifte und Krangestelle gebraucht, sind Haltezonen nebst Schildern zu beantragen, ist alles ordnungsgemäß versichert und vieles mehr.

Die gleiche Routine legt das Transportteam, das mit Fahrzeugen zwischen 3,5 und 13 Tonnen unterwegs ist, an den Tag. Abbau und Aufbau der Möbel, der sorgsame Transport der guten Stücke, das Einrichten der neuen Wohnung aber auch viele weitere Leistungen, darunter Montage, Elektro- und Sanitäranschlüsse oder Reinigungsservice werden auf Wunsch von dem erfahrenen Team gleich miterledigt oder veranlasst.

„Der Preis hängt natürlich vom Umfang der Leistungen ab, aber einen Tag nach dem

Ortstermin erhält der Kunde ein verbindliches Angebot“, erklärt die Chefin.

Ob nun ein einzelner Schrank, ein ganzes Haus oder gar eine ganze Behörde oder Firma: „Wir bewegen sie alle“, sagt Mareike Roost. Das Amtsgericht und die Uni Lübeck sowie etliche Schulen und Behörden der Stadt gehören zum Kundenkreis, selbst das Archiv der Lübecker Nachrichten wurden von Grüschow umgelagert.

Auch Privatkunden können den Lagerservice nutzen, etwa wenn die alte Wohnung gekündigt und die neue noch nicht bezugsfertig ist oder ein längerer Aufenthalt im Ausland ansteht.

„Unsere Firma ist klein, schnell, flexibel und persönlich“, umschreibt Anne-Katrin Kanzler. Genau das macht die Stärke des Unternehmens aus – und das seit 123 Jahren. *tha*

**FRIEDRICH GRÜSCHOW E. K.**

Hinter den Kirschkatzen 25, 23560 Lübeck  
Tel. 0451/ 58 12 00  
info@grueschow.de  
www.grueschow.de

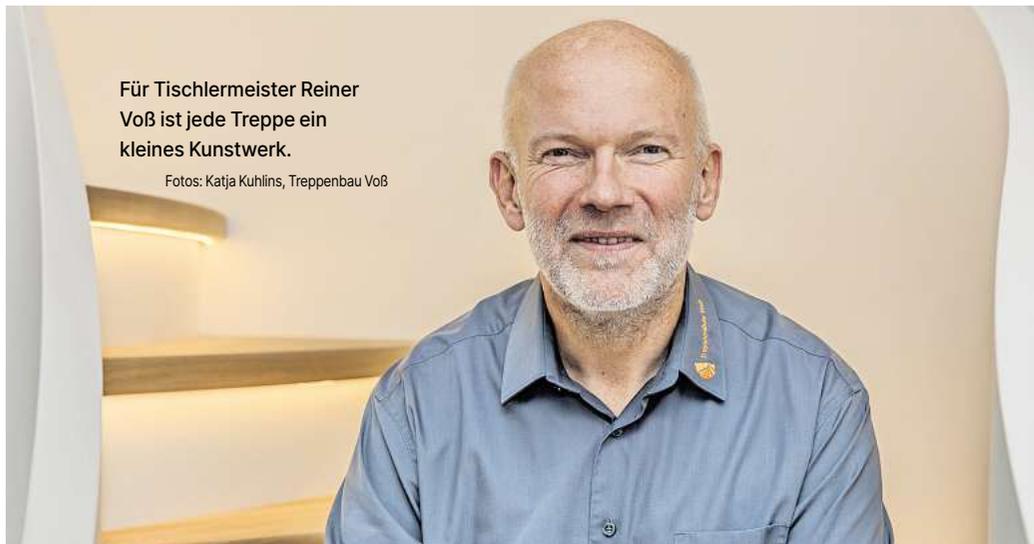
Starkes Team, starke Leistung – die Mitarbeitenden von Grüschow (v. li.): Mario Pionteck, Detlef Nevermann, Mario Große, Torsten Kohls, Alexander Ring, Dennis Hennings, Anne-Katrin Kanzler und Dildar Hemid.

Foto: Grüschow



# Jede Treppe ein Unikat – individuell und nachhaltig

Treppenbau Voß aus Reinfeld bietet seinen Kunden exklusive Treppen mit rohstoffsparenden Techniken und CNC-gesteuerter Fertigung



Für Tischlermeister Reiner Voß ist jede Treppe ein kleines Kunstwerk.

Fotos: Katja Kuhlins, Treppenbau Voß



Wir verbinden Handwerk mit Innovation und schaffen so Treppenukate, die Räume prägen und die Individualität der Eigenheimbesitzer widerspiegeln.

**Reiner Voß**

Inhaber, Treppenbau Voß

Dieses Jahr feiert Treppenbau Voß sein 35-jähriges Jubiläum. Das Familienunternehmen wurde 1990 vom Tischlermeister Reiner Voß gegründet. Der Inhaber startete in der Garage seiner Eltern in Lübeck-Krummesse mit dem Schwerpunkt Treppemontagen. Als der Platz langsam eng wurde, zog das Unternehmen nach Reinfeld.

Mit rund 70 Mitarbeitern, diversen Ausstellungen und Studios an fünf weiteren Standorten gehört Treppenbau Voß heute zu den führenden Herstellern von Massivholztreppen. Auf Kundenwunsch werden auch Elemente aus Edelstahl eingearbeitet. Eine moderne Fertigungsanlage in Reinfeld und viel kreative Handwerkskunst zeichnen das Unternehmen aus. „Wir verbinden Handwerk mit Innovation und schaffen so Treppenukate, die Räume prägen und die Individualität der Eigenheimbesitzer widerspiegeln“, erklärt der Inhaber Reiner Voß.

Auch in punkto Nachhaltigkeit ist Treppenbau Voß ein

Vorreiter. So nutzt das Unternehmen unter anderem nur noch wasserbasierte Lacke. Zudem produziert die Firma ihren eigenen Strom durch große Photovoltaikanlagen und hat einen eigenen Spänebunker für die Heizungsanlage. Mit der Investition von einer halben Million Euro wurde in eine neue Nestingmaschine investiert. Damit

wird der Materialverschnitt minimiert.

„Wir haben uns darauf spezialisiert, den Tausch an einem Tag zu vollziehen. Kunden, die fürchten, während der Arbeiten ins Hotel zu müssen, können wir beruhigen“, sagt die kaufmännische Leiterin Andrea von der Ohe.

Das Unternehmen ist auf Holztreppen spezialisiert,

wobei Kunden aus einer großen Auswahl an Holzsorten wählen können. Derzeit liegt vor allem Eichenholz im Trend. Natürlich kann man das Treppenholz auch farblich den Wänden anpassen. Treppenbau Voß verwendet dafür Öle, die lebensmittel-tauglich geprüft und positiv für das Raumklima sind.

Vor Ort können sich Kunden Mustertreppen anschauen und in einer persönlichen Beratung ihre ganz individuelle Treppe zusammenstellen. Dann nimmt ein Aufmaßmeister ein millimetergenaues, digitales Aufmaß, das anschließend in das Planungssystem übernommen wird. Am Ende steht eine exakte Zeichnung der Wunschtreppe, anhand derer die Produktion erfolgt. „Bei uns gibt es keine Treppe von der Stange, sondern jedes Projekt ist einzigartig und individuell gefertigt“, sagt die kaufmännische Leiterin abschließend. *kk*



Treppen von Voß – mehr als nur eine Verbindung zweier Ebenen.

## TREPPENBAU VOß

Grootkoppel 21-25, 23858 Reinfeld

Tel. 04533/ 78 77 40,

info@treppenbau-voss.de

www.treppenbau-voss.de

# Der Top-Spezialist für Immobilien

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

**M**öllerherm Immobilien ist seit 1999 aktiv und hat damit über 25 Jahre Erfahrung in der Region. Zudem verfügt das Unternehmen über mehrere Standorte. Es ist in Scharbeutz, Lübeck, Kiel, Rendsburg, Hamburg, Berlin, Waren (Müritz), Osnabrück, Bremen und Hannover präsent, wodurch sie ein dichtes Netz und fundierten Marktzugang in Norddeutschland haben.

## Hohe Kundenzufriedenheit und starke Bewertungen

Die Durchschnittsbewertungen liegen bei ProvenExpert bei 4,83 von 5 Sternen aus 796 Bewertungen.

Ein ähnliches Bild bietet Trustlocal (4,8 aus 642 Bewertungen in Scharbeutz), ReviewHero (Lübeck-Büro mit 4,85 von 5 Sternen aus 60 Bewertungen, entspricht 97 Prozent Zufriedenheit) und Lübeck-Branchenbuch (4,5 von 5, das entspricht 90 Prozent Zufriedenheit).

Die Kunden loben die sehr gute Kommunikation, kompetente Beratung, hochwertige Exposés, freundliches und zuverlässiges Team.

## Großes und professionelles Leistungsportfolio

Besonders gut kommt das Rundum-Sorglos-Paket mit umfassendem Service von der Immobilienbewertung bis zur Ver-



Angelika Özden und Christian Gosch erstellen fachkundig das Exposé für eine Verkaufsimmobilie.

kaufabwicklung bei den Kunden an.

Die Dienstleistungen umfassen die Immobilienbewertung und Finanzierung, den Energieausweis, die Exposé-Erstellung, Grundrisse, Home-Staging, 360-Grad-Besichtigungen, Drohnenaufnahmen, Vermietung und mehr – alles lokal abgestimmt.

Möllerherm Immobilien ist zudem Mitglied im Immobilienverband Deutschland (IVD) – ein wichtiges Qualitätsmerkmal für Fachkenntnisse und ethische Standards. Zudem erhält Möllerherm jährliche Auszeichnungen von renommierten Institutionen wie der Bellevue, WirtschaftsWoche oder Capital.

## Regionale Markt-kompetenz und Sichtbarkeit in der Fachwelt

Ein Schwerpunkt ist auch die Marktanalysen vor Ort: Johannes Möllerherm hält regelmäßig Vorträge zum lo-



Immobilienkauffrau Britta Evers (re.) und Enne Wohlers, Auszubildende seit 1. August, sind für die Kunden in der Region unterwegs.

kalen Immobilienmarkt, unter anderem auf der „LN-Immomeile“ in Lübeck. Dort fand Möllerherm zum Beispiel mit Vorträgen wie „Der aktuelle Immobilien-Marktbericht 2025 für Lübeck und Umgebung“ großen Anklang. Das zeigt deutlich die Marktkenntnis und Expertise des Unternehmens.

Kurz gesagt: Möllerherm Immobilien überzeugt durch fundierte lokale Marktkenntnis kombiniert mit professionellem Rundumservice und exzellenter Kundenbetreuung – genau das macht sie zum Top-Spezialisten an der Lübecker Bucht und ganz Norddeutschland.

## MÖLLERHERM IMMOBILIEN GMBH & CO. KG

Am Bürgerhaus 4, 23683 Scharbeutz  
Tel. 0800/771 61 00  
info@moellerherm-immobilien.de  
www.moellerherm-immobilien.de



Die Köpfe des Unternehmens Möllerherm Immobilien (v.li.): Johannes, Annegret und Leo Möllerherm sowie Tom Giesler.

Fotos: hfr

Ein Teil des Teams des Unternehmens „La fenêtre“ in Trittau (v. li.): Jens Scheper, Sophie Dietsch, Kathrin Landwehr, Irene Scheper, Dominic Scheper und Anne Scheper.

Fotos: privat/tha



## Haus der Ideen

„La fenêtre“: Fenster, Haustüren, Markisen, Garagentore, Rollläden und vieles mehr

Wer aus Großensee Richtung Trittau fährt, passiert einen auffälligen Bau mit markant gewölbtem Dach und riesigen Glasfassaden. „La fenêtre – Fenster – Türen – Sonnenschutz“ prangt an dem Gebäude.

Seit 2016 ist die Firma La fenêtre in dem Gebäude. Gegründet wurde die Firma 1998 durch den noch im Geschäft aktiven Seniorchef Jens Scheper. Ein Jahr später bezog Scheper neue, rund 100 Quadratmeter große Räume im nahe gelegenen Technologiepark Trittau, ehe das Unternehmen 2016 in den markanten Glasbau umzog.

In dem lichtdurchfluteten Haus stellt „La fenêtre“ alles aus, was man an Bauelementen braucht. Haustüren und Wohnraumtüren, Hebeschiebetüren und Terrassendächer, Rollläden, Raffstore und Markisen, Vordächer und Wintergärten stehen in der 500 Quadratmeter großen Ausstellung bereit. Und natürlich – „nomen est omen“ – Fenster aller Art.

„Unsere Kunden sind überwiegend Eigenheimbesitzer, die ihr Heim energetisch und sicherheitstechnisch sanieren möchten“, sagt Dominic Scheper. „Hier im Haus der Ideen können unsere Kunden die Elemente anfassen und ausprobieren“, ergänzt Anne Scheper. Türen und Fenster sind dort ansprechend in Ausstellungscojken eingebaut, meist kombiniert mit wichtigen Details wie modernen Sicht-, Sonnen- und Insektenschutz. Zudem kommt

den Themen Einbruch-, Wärme und Schallschutz immer mehr Bedeutung zu. Auch Smart-Home-Anwen-



Anne Scheper präsentiert in der 500 Quadratmeter großen Ausstellung die meist nachgefragte Eingangstür.

dungen wie Fernsteuerung von Fenstern und Türen oder gar Sicherheitskameras innen und außen werden immer wichtiger.

Gut beraten von fachkundigen Mitarbeitern in der Ausstellung, kann der Kunde eine Vorstellung entwickeln, wie sein Heim künftig ausgestattet sein soll. Dann wird ein konkretes Angebot geschrieben. „Das ist bei energetischen Maßnahmen wichtig, um Förderungen und steuerliche Vorteile voll auszuschöpfen“, sagt Dominic Scheper. „Vor Baubeginn immer erst die Fördermittel beantragen“, rät der Juniorchef. Auch Energieberater werden bei Bedarf hinzugezogen.

Ist alles geregelt, beginnt der Job der festangestellten Montagespezialisten – fachgerecht, zuverlässig und sauber. Bei „La fenêtre“ werden keine Subunternehmer eingesetzt, sondern nur festangestellte Fachleute. „Alles aus einer Hand und in Qualität, die begeistert“, lautet die Firmenphilosophie. *tha*



Dominic Scheper berät auch in Sicherheitsfragen. Keine Chance für Einbrecher, denn das Sicherheitsglas gibt auch bei Gewalt nicht den Weg frei.

### Aktionstag bei „La fenêtre“

„La fenêtre“ veranstaltet regelmäßig Aktionstage mit wechselnden Schwerpunkten. Am 15. November stehen von 10 bis 14 Uhr die Themen Sicherheit, Energiesparen und Förderungen im Fokus. Auch Energieberater und Vertreter namhafter Hersteller werden anwesend sein. Zudem werden Kinderaktionen geplant, ein Catering ist ebenfalls vorbereitet.

**LA FENÊTRE  
FENSTER & TÜREN E.K.**

Großensee Straße 7, 22946 Trittau  
Tel. 04154/ 79 17 30  
www.lafenetre.de, info@lafenetre.de



# News der Lübecker Nachrichten direkt auf WhatsApp



Einfach QR-Code  
scannen und den  
WhatsApp-Kanal  
abonnieren



# Weiches Wasser, klare Leistung: Wassertechnik Böhm aus Lütjenburg

„Wir machen nur das eine, aber das richtig“

**W**assertechnik 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 Privathaushalte, Bäckereien, Gastronomie, Arztpraxen und landwirtschaftliche Betriebe für Wasserenthärtung und Enteisung.

„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



Der Firmensitz von Wassertechnik Böhm in Lütjenburg.

Wasserhärte.“ Auch nach dem Einbau der Weichwasseranlage bleibt der Fachbetrieb Ansprechpartner für Wartung, Salzlieferrung 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 jeder-



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

Fotos: cs

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

**Dierk Böhm**

Inhaber, Wassertechnik Böhm

zeit 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

**WASSTERTECHNIK BÖHM**

Inhaber Dierk Böhm e. Kfm

Am Hopfenhof 4

24321 Lütjenburg

Tel. 04381/415 88 50

www.wassertechnik-boehm.de

office@wassertechnik-boehm.de

# Kalle macht das

**Kompetente Beratung und Rundum-Service für Gartenmaschinen: F.P. Greentec kümmert sich darum, dass im Garten alles rund läuft**

**M**it einem frisch gebrühten Kaffee sieht die junge Frau durch das große Terrassenfenster zu, wie Kalle den Rasen mäht, geduldig in exakten Spurrinnen, akkurat um die Kräuterinsel herum. Sie liebt dieses Ritual, darum hat sie ihrem Mähroboter auch einen Namen gegeben – Kalle.

Der weiß genau, wo er mähen darf, hat Kamera-Sensoren als Augen und damit er sich nicht verirrt, und GPS zeigt ihm genau die Grundstücksgrenzen auf. Das gemähte Gras lässt er liegen, so düngt sich der Rasen selbst. Die Halme wachsen so anderthalb Zentimeter am Tag – Kalle hat immer etwas zu tun.

Kalle gehört fast ein bisschen zur Familie. Bevor er im Herbst in den Winterschlaf geht, kommt er zur Kur, pardon, in die Winterwerkstatt. Den Service – Einrichtung, Wartung, eventuell Reparaturen – können nur Fachgeschäfte leisten. Die Unternehmensgruppe F.P.Greentec mit Filialen in Kronshagen, Preetz und Lübeck bietet das Komplettprogramm für Gartenmaschinen. Ihren gebündelten Sachverstand in Maschinenmechanik und Technik, IT und Robotik setzen sie für Privat- und Firmenkunden sowie für Kunden in der Kommune, Sportvereine oder Feuerwehren ein.

Der Laden des Unternehmens ist im Mai aus der Ziegelstraße in die Stockelsdorfer Straße in Bad Schwartau umgezogen. In dem 400 Quadratmeter großen Showroom ste-



F.P. Greentec ist der einzige Profi-Händler in der Region für Husqvarna. Daneben haben sie auch andere Hersteller im Sortiment. Fotos: Friederike Grabitz

hen Dutzende Mähroboter. Viele sind nicht größer als Kalle, aber der größte hat die Maße eines Küchentisches und kann einen 75.000 Quadratmeter großen Golfplatz an drei Tagen mähen. Die Maschinen können auch geleast oder gemietet werden.

Wer lieber selber mäht, findet eine große Auswahl an Akku-betriebenen Handrasenmähern oder Selbstfahrern, es gibt auch Geräte wie Laubbläser und Motorsägen. Seit Kommunen und Privatkunden keine Pestizide mehr einsetzen dürfen, sind auch Wildkrautbürsten gefragt.

Im Showroom dominiert ein fröhliches Orange, die Farbe der Qualitätsmarke Husqvarna, für die F.P. Greentec der einzige Profi-Händler in der Region ist. Im Sortiment

Filialeiter Jens Dührkop (vorn) und Service Manager Mark Frommholz vor dem Laden ihrer neuen Filiale im Stockelsdorfer Weg 78 in Bad Schwartau.



In ihrer neuen Filiale in Bad Schwartau hat das Lübecker Greentec-Team seinen Showroom auf 400 Quadratmeter vergrößert.

leeren Räume im Obergeschoss. Über den Winter wird sein Team hier 300 bis 700 Geräte warten, zudem betreuen sie dann den Streudienst der Kommune. Im hinteren Bereich gibt es Büros, zwei Werkstätten und vorne die Checkstation. In den Regalen stehen Mähroboter und andere Geräte, die noch konfiguriert werden. Denn jeder Roboter, der diese Räume verlässt, hat seine eigene Software, zugeschnitten auf das Grundstück, auf dem er arbeiten wird. Es ist ein bisschen so, als hätte Kalle eine Seele. *fg*

## F.P. GREENTEC

Stockelsdorfer Weg 78  
23611 Bad Schwartau  
Tel. 0451/ 20 27 16 40  
[www.garten-technik-nord.de](http://www.garten-technik-nord.de)



Das Unternehmen Stamminger – moderne Haustechnik in Zarpfen ist Spezialist für effektive Heizungsanlagen. In der Ausstellung erleben Kunden ihr zukünftiges Heizsystem im Betrieb. Fotos: Katja Kuhlins, Stamminger



## Clever Heizen

Wer eine neue Heizungsanlage benötigt oder ökologisch umrüsten möchte, ist beim professionellen Installateurunternehmen **Stamminger – moderne Haustechnik** richtig

Jedes Heizsystem kommt im Grunde für fast jedes Gebäude in Frage. Wärmepumpen nutzen die kostenlose Umweltwärme aus der Luft, der Erde oder dem Grundwasser und arbeiten besonders umweltfreundlich und effizient. Sie sind sowohl im Neubau als auch bei einer Altbaumodernisierung eine gute Wahl.

Bei Stamminger – moderne Haustechnik werden die Heiztechniken speziell auf die Bedürfnisse ihrer Kunden angepasst. In einem Gespräch zeigt der Inhaber Sven Stamminger die Möglichkeiten und Kosten auf. „Bei einigen Objekten ist es manchmal sinnvoller, etwas an der Gebäudehülle zu verändern, statt eine Wärmepumpe ein-

zubauen“, berichtet Stamminger. „Deshalb ist es wichtig zu schauen, was sinnvoll und kostengünstig ist und am besten zum Kunden passt“, fügt der Inhaber hinzu.

Zudem werden bei Stamminger hauptsächlich nachhaltige und effiziente Heizungsanlagen und Materialien aus möglichst ökologischen Werkstoffen verwendet – zum Beispiel eine hochmoderne Pelletbrennwertheizung. Besonders hervorzuheben ist, dass Kunden mit einigen dieser Heizsysteme sogar eigenen Strom erzeugen können. Auch intelligente smarte Systeme werden auf Wunsch ins System miteingebunden.

„Von der ersten Planung über das Angebot bis hin zur Montage begleiten wir den

gesamten Prozess“, erzählt Stamminger. „Außerdem erhält der Kunde fünf Jahre Garantie auf die Heizung“, fügt der Inhaber hinzu. Aber auch Sanitäreanlagen gehören zum Metier von Stamminger.

Als Arbeitgeber ist Stamminger ganz vorne. Das junge Unternehmen gibt es seit zwei Jahren. Mitarbeiter erhalten dort tolle Benefits, zum Beispiel 30 Tage Urlaub und zusätzlich einen Tag Sonderurlaub für den eigenen Geburtstag. Aber auch auf eine überdurchschnittliche Bezahlung mit einem Festgehalt und einer Provision können sich künftige Mitarbeiter freuen. Zudem erhalten Mitarbeiter ein Firmenfahrzeug und ein Firmenhandy. Mitarbeiter im Büro können auf Wunsch zu einem großen Anteil im Homeoffice arbeiten.

Praktikanten können sich ebenfalls jederzeit gerne beim Firmenchef Stamminger bewerben. Beliebt ist auch das bezahlte Schülerpraktikum über die Handwerkskammer. *kk*



Bei einigen Objekten ist es manchmal auch sinnvoller, etwas an der Gebäudehülle zu verändern, statt eine Wärmepumpe einzubauen.

**Sven Stamminger**  
Geschäftsinhaber



Dieses farblich auffällige Auto ist in der gesamten Region im Auftrag modernen Heizens unterwegs.

**STAMMINGER –  
MODERNE HAUSTECHNIK**

Hauptstraße 46a, 23619 Zarpfen  
Tel. 0176/40 77 35 0

[www.stamminger-moderne-haustechnik.de](http://www.stamminger-moderne-haustechnik.de)

Ob kleiner Vorgarten oder parkähnliches Grundstück – das Team von SP Baumpflege kümmert sich von A bis Z um die Bäume seiner Kunden. Fotos: SP Baumpflege

## Die Hüter der Bäume



**Wenn es um eine neue Baumpflanzung, Baumpflege oder Baumkontrolle geht, dann ist SP Baumpflege aus Duvensee genau der richtige Ansprechpartner**



Selbst kranke Baumriesen werden gefahrlos zerlegt.



Erst am Schluss ist erkennbar, wie morsch ein Baum war.

Seit über 13 Jahren kümmert sich der Geschäftsführer Sönke Petersen mit seinem zehnköpfigen Team um alle Themen rund um Bäume. Als Fachagrarwirt Baumpflege ist der Inhaber Experte auf dem Gebiet. Mit einer speziellen Seilklettertechnik bietet SP Baumpflege seinen Kunden noch dazu eine innovative Methode, um an jede Stelle im Baum zu gelangen.

Eine regelmäßige Baumkontrolle ist elementar. Denn jeder Baumeigentümer ist für die Verkehrssicherheit seines Baumes selbst verantwortlich. Als gängige Regelung gilt: Altbäume sollten alle zwei bis drei Jahre von einem Fachmann kontrolliert werden. Rechtlich abgesichert sind Baumeigentümer meist nur, wenn sie sich regelmäßig um die Baumkontrolle gekümmert haben. Dabei ist es sinnvoll, einen Baumgutachter oder eine Baumpflege-Firma zu beauftragen, um im Schadensfall auf der sicheren Seite zu sein.

„Bei einer Baumkontrolle macht ein Gutachter eine eingehende Baumuntersuchung. Dabei kann zum Beispiel auch eine Schalltomografie durchgeführt werden. So wird geprüft, ob der Baum standortbruchsicher ist“, berichtet der Fachmann. Auf dem Gutachten basiert dann die pflegerische Maßnahme. Das kann zum Beispiel das Einkürzen sein, im schlimmsten Fall kann es auch zur Baumfällung kommen.

SP Baumpflege arbeitet nach der ZTV Baumpflege und nach den FLL Richtlinien, den zusätzlichen technischen Vertragsrichtlinien für Baumpflege. In diesem Leitfadensind Schnittmaßnahmen vorgegeben oder auch, worauf bei der Schnittführung oder Kronensicherung zu achten ist. Zudem gibt es einheitliche Richtwerte zu technischen Ausmaßen oder dem Lichtraumprofil an Straßen oder Fußwegen.

Ob Hauseigentümer mit kleinem Vorgarten oder auch ein Unternehmen mit großem

„  
Jede Situation und jeder Baum ist anders. Deshalb ist jeder Tag eine neue Herausforderung.“

**Sönke Petersen**  
Geschäftsführer,  
SP Baumpflege

Park – SP Baumpflege kümmert sich. Bei vielen Bäumen wird unter anderem eine digitale Lagekarte erstellt und mit GPS eingemessen. Auch eine Nummerierung der Bäume findet statt. So können Kunden die Karte später ausdrucken oder digital erhalten und sich ein Angebot für jeden einzelnen Baum geben lassen. Auch hier sind regelmä-

ßige Kontrollintervalle wichtig. Denn auf Grundstücken mit Baumbewuchs sind die Besitzer generell verkehrssicherungspflichtig.

Ob Seilklettertechnik, eine Fällung mit Steiger, ein Fällkran oder Fäll-Lkw – SP Baumpflege ist für jeden Fall gerüstet. Auch die Beseitigung der gesundheitsgefährdenden Eichenprozessionsspinner gehört zu ihrem Gebiet.

Sönke Petersen ist zufrieden mit seinem Beruf. „In der Natur zu arbeiten finde ich großartig. Jede Situation und jeder Baum ist anders. Deshalb ist jeder Tag eine neue Herausforderung“, berichtet der Geschäftsführer.

SP Baumpflege ist in Lübeck, Hamburg und Umgebung im Einsatz. Das Fachpersonal war sogar schon mit einem Fällkran an der dänischen Grenze tätig. *kk*

**SP BAUMPFLEGE**

Bergrade 1, 23898 Duvensee  
Tel. 0175/883 09 28  
www.sp-baumpflege.de

**JONAS,  
TISCHLERMEISTER  
AUS LÜBECK**

Die Jobbörse  
für deinen  
Traumjob!

**MEIN NEUER JOB IST DER  
HAMMER. NUTZ AUCH DU  
DEINE CHANCE!**

**KÜSTENFISCHER<sup>.DE</sup>**  


EIN ANGEBOT DER:



JETZT BESUCHEN!



KÜSTENFISCHER.DE