

licht & leben

Unser Magazin für Outdoor Living & Lebensfreude

Mehr Wert

So wird aus der Terrasse ein neues Wohnzimmer

Mehr Kraft

Hemmler-Power von Boden- bis Nordsee

Mehr Wissen

Hemmler fördert junge Führungskräfte



Das ganze Jahr Sommer

So machen Fenster, Türen und Sonnenschutz das Leben noch schöner

Willkommen

„Wir haben unser Magazin auf den Kopf gestellt, moderner gemacht und die Menschen in den Mittelpunkt gerückt, ohne die unsere Arbeit überhaupt nicht möglich wäre ...“



**Thorsten Kopf &
Andreas Schnebelt**

Geschäftsführer
Hemmler Schutterwald GmbH

Wir freuen uns, dass Sie heute unser druckfrisches Magazin in den Händen halten. Denn Sie finden darin die Essenz unserer Arbeit: ausgewählte Projekte aus allen neun Standorten der Hemmler-Gruppe. Wir sind stolz, dass Sie ab den **Seiten 14, 54 und 84** gleich mehrere Berichte über **Schutterwald** lesen.

Was uns bei allen Projekten besonders berührt, ist, dass die Kunden, die uns in ihre Häuser mit eleganten Fenstern und Türen eingeladen und uns erlaubt haben, ihre toll gestalteten Gärten und neuen Outdoor-Wohnzimmer zu fotografieren, allesamt zufrieden mit unserer Arbeit waren – und vor allem ihre neuen Ausblicke, Wohlfühllosen und Outdoor Lounges aufs Innigste lieben.

Es ist schließlich unser Anspruch, nicht einfach Produkte zu verkaufen, sondern die Menschen kennenzulernen, ihre Bedürfnisse zu erspüren und ihnen so im Gespräch ein Stückchen zusätzliche Lebensfreude in höchster Qualität zu liefern. Dass wir diese Mission sehr ernst nehmen und mit großer Freude Tag für Tag

umsetzen, können Sie auf den kommenden Seiten unserer neuen Ausgabe von **Licht & Leben** nachlesen.

Übrigens: Vielleicht ist jemand von Ihnen noch auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung? Oder Ihre Kinder wünschen sich einen Einstieg in das aus unserer Sicht absolut zukunftssträchtige und schönste Berufsfeld der Welt – das Handwerk? Dann lesen Sie, wie wir unsere Führungskräfte von morgen ausbilden, fördern und fit für die Zukunft machen.

Und nun viel Spaß mit vielen schönen Inspirationen für Haus und Terrasse! Lernen Sie einige unserer Kollegen und Mitarbeiter und alle Standorte kennen und spüren Sie, was es bedeutet, als Mitarbeiter, Lieferant oder Kunde Teil der Hemmler-Welt zu sein.

Herzlichst,

Andreas Schnebelt und Thorsten Kopf

IMPRESSUM

Herausgeber
Hemmler GmbH
Ralf Jäckle (v. i. S. d. P.)
Burdastraße 4 | 77746 Schutterwald
info@hemmler.de | www.hemmler.de

Konzept und Umsetzung
Tietge GmbH
Wilhelmstraße 31 | 77654 Offenburg
info@tietge.com | www.tietge.com
Redaktion, Layout und Lektorat
Barbara Garms, Annika Schubert, Patrick
Merck, Stephan Fuhrer, Thomas Glanzmann,

Verena Vogt, Nina Wolf, Stefan Hilberer,
Kristina Fischer, Heike Schillingner

Druck
Printmedia Solutions GmbH
Weinheimer Str. 62
68309 Mannheim



somfy
EXPERT

SO bequem.

Werde auch Du Smart Home Ready und lass Deine Markise sich selbst steuern. Per Funksensor reagiert sie auf Sonne, Regen und Wind. Damit Du nicht aufstehen musst, wenn dir nach sitzenbleiben ist.



Funkmotorisieren

Markisenantrieb
Funksteuerung



Erweitern

Funksonnensensor
Funkwindsensor



Vernetzen

Smart-Home-Zentrale

somfy

weru

ZUKUNFT. ZUHAUSE. LEBEN.

**SEHEN SIE IHR
ZUHAUSE MIT
ANDEREN AUGEN.**

**TH
S
S
E
M**



SCHWELLENANGST?

Nicht bei unserer Hebe-Schiebeanlage! Mit WERU bauen Sie barrierefrei und sorgen so nicht nur für das Leben im Alter vor. Mehr dazu auf [weru.com/hst](https://www.weru.com/hst)



Inhalt

06 - 10

Atemberaubend

Ob Outdoor-Büro oder Familientreffpunkt: Auf einem Hügel, quasi über den Wolken, hat sich eine Familie ein Paradies erschaffen



12 - 18

Partnerschaft

Ein Lamellendach für die Winzer-Familie Andreas Männle und guter Wein für die Kunden der Hemmler-Gruppe



22 - 26

Outdoor-Park

Hier halten Passanten gerne einfach mal so an und staunen: Das Verkaufsgelände von Vomstein in Lörrach sucht seinesgleichen



46 - 52

Selber anpacken

Mit Eigenleistung zum edlen Revo-Fenster. Dieses junge Paar konnte sich so seinen rahmenlosen Traum erfüllen



62 - 66

Expansion

Im Elsass freut sich Hemmler France nach dem Umzug über ein großes, neues Firmengebäude – auch für die Kunden ein Gewinn

68 - 72

Die Wikinger

Ein Besuch beim neuesten und nördlichsten Standort der Hemmler-Gruppe in Winsen an der Luhe

74 - 78

Meisterlich

Patrick Wunder liebt Fenster – vor allem historische. Bei seinem Meisterstück hat er alt und neu geschickt verbunden

80 - 82

Die Chefs von morgen

Talente erkennen, sie schulen und fit machen für den Job als Chef: Das ist das Ziel der Hemmler-Akademie

84 - 86

Für die Zukunft...

Ob Photovoltaik, E-Mobilität oder Bäume pflanzen: Wie sich die Hemmler-Gruppe für die Umwelt einsetzt

Jede Menge Weitsicht

Von ihrer Terrasse aus genießen Fran und Raphael Maier einen Ausblick über das Wehntal hinüber zum Lägern



Wie über den Wolken

Himmel, so weit man blicken kann: Wenn sich Familie Maier auf ihrer Terrasse aufhält, bleibt der Alltag nahezu unsichtbar. Zumindest liegt er weit unter ihnen ...



Es sind schon ein paar Stufen von der Terrassentür im Erdgeschoss bis zur eigentlichen Terrasse. Doch Kater Rubble nimmt nicht jeden der 48 Tritte, sondern nutzt lieber den Hang daneben, als er mit etwas Distanz Skyla und ihrer Mutter Fran hinauf folgt. Oben wartet Raphael Maier auf den angekündigten Kaffee und unterbricht seine Arbeit. Der 39-Jährige und seine Frau haben sich mit ihrer Terrasse einen Ort geschaffen, der tatsächlich Abstand zum Alltag verspricht: im recht steilen Hang über ihrem Haus im Wehntal nicht weit entfernt von Zürich. Ihr Blick fällt über Dächer und Bäume ungehindert zum 866 Meter hohen Lägern. Dazwischen: ganz viel Himmel. „Als wir hier vor vier Jahren eingezogen sind, war hier nur ein wild bewachsener Hang“, beschreibt es Raphael Maier. Dennoch zog es den Manager und seine Frau immer wieder hinauf, um von hier den Blick schweifen zu lassen. „Diese Ruhe war einfach faszinierend.“ 2019 entstand dann der Gedanke, hier einen Rückzugsort für die wachsende Familie zu schaffen: Die Zwillinge Brayden und Logan waren damals sechs Jahre alt, Töchterchen Skyla gerade zwei geworden. Als Wirtschaftsingenieur mit Erfahrungen aus der Landwirtschaft und praktischem Geschick machte sich Raphael Maier vor zwei Jahren selbst an die konkrete Planung. „So, wie es jetzt hier steht, hatte ich mir das vorgestellt“, berichtet er, und sein Lächeln spricht Bände. Die außerordentliche Lage hat allerdings

auch außerordentliche Anstrengungen erfordert. Denn die Grundfläche, auf der jetzt eine Pergola mit Lamellendach steht, musste nicht nur dem Hang abgetrotzt, sondern auch befestigt, und dazu die Strom- und Wasserversorgung sichergestellt werden. Und diese Fläche war damals nicht einfach über 48 Stufen zu erreichen. Daran erinnert sich Alexander Brandenburg, Geschäftsführer von Däschle, auch heute noch mit einem Lächeln in der Stimme: „Wir mussten wirklich jedes Teil für das Lamellendach raufragen. Das Projekt werden wir nicht so schnell vergessen.“ Das liege aber nicht nur an der Arbeit und dem hochwertigen Produkt, sondern vor allem an der Lage. „Die ist einfach grandios“, gibt er unumwunden zu.

Der Aufwand, das ist ein Jahr später klar, hat sich gelohnt. Die Terrasse ist zu einem Mittelpunkt des Familienlebens im Sommer geworden. Ausgestattet mit einer Sitzlandschaft, TV, WLAN, einem hohen Esstisch, der auch als Stehschreibtisch gute Dienste zu leisten vermag, passenden Stühlen und einer Küchenzeile braucht es nicht viel mehr, um den Tag zu genießen. Während Fran und Raphael ihren Kaffee schlürfen und die kommenden Tage grob planen, hat es sich Skyla auf dem Sofa bequem gemacht und verfolgt eine ihrer Lieblingsserien. Wenig später meldet sich das Babyphon: Grace, die Jüngste im Familienbund, ist aufgewacht. Skyla und ihre >

„Wir haben mit unserer
Terrasse ein Wohnzimmer
im Grünen gewonnen“

Raphael Maier



48 Stufen

Zwischen Alltag und absoluter Entspannung liegen manchmal wirklich nur ein paar Höhenmeter



Ein Platz für alle

Das Extra-Wohnzimmer bietet allen in der Familie gute Sicht – je nach Tageszeit und Lust auf den Fernseher oder in die Landschaft





Lebensqualität

Eine individuell dimmbare Lichtleiste und das einstellbare Lamellendach sorgen für Licht und Leben



> Mutter eilen die 48 Stufen hinunter, Raphael Maier widmet sich wieder seinem Laptop. Kaum ist der Bildschirm aufgeklappt, ist der 39-Jährige gedanklich nicht mehr in der Schweiz und zu Hause, sondern an der Waterkant. Für einen international tätigen Konzern aus Hamburg ist er verantwortlich für die Bereiche Strategie und Innovation. Im Haus wenige Meter unterhalb gibt es auch ein Arbeitszimmer. Doch an warmen Tagen zieht es ihn mit Laptop und Arbeitsunterlagen auf die Terrasse. Dann leisten ihm Bienen und Schmetterlinge Gesellschaft. Denn bis auf den Badminton-Platz und eine weitere Sitzgelegenheit besticht der gesamte Hang durch Wildblumen und Gräser. Hier tummeln sich Raupen, Bienen,

Hummeln und Schwebfliegen, über denen das Zwitschern unzähliger Vögel liegt. Getrappel auf der Treppe: Logan und Brayden sind aus der Schule gekommen und rennen zur Terrasse, um ihren Vater zu begrüßen. Doch lange halten es die beiden Jungs nicht aus und stürmen nach unten, um mit ihrer Schwester zu spielen und ein Auge auf Grace zu werfen.

Das auf drei Seiten geöffnete Lamellendach, das von Däschle geliefert und aufgebaut wurde, bietet für alle Situationen die perfekte Einstellung. Mittels einer App, die Fran und Raphael Maier auf ihren Smartphones haben, und einer Fernbedienung lassen sich die drei Seitenscreens öff-

nen und schließen, die Lamellen nach der Sonne ausrichten und die Lichtatmosphäre einstellen. In den Säulen integrierte Lautsprecher sorgen bei Filmabenden für die richtige Untermalung, und falls es mal länger dauern und kühler werden sollte, dann kommt die installierte Heizung zum Zug. Raphael Maier schaut seinen Söhnen hinterher, stellt die leere Tasse auf die Küchentheke und reaktiviert seinen Laptop. Bevor er sich wieder in die Arbeit vertieft, hebt er den Kopf und lässt den Blick schweifen – vom Skyguide-Radar des Flughafens Zürich über den Höhenzug des Lägern bis zur Kirche Wehntal gegenüber und weiter Richtung Westen. Eine Hummel brummt. So lässt es sich arbeiten. ■



Öffnungszeiten

Mo-Fr 7-12 und 13-17 Uhr
Samstag nach Vereinbarung
www.daeschle-singen.de

Mit dem neuen Standort in Singen geht Däschle-Geschäftsführer Alexander Brandenburg neue Wege. Nah an der Schweiz gelegen freuen er und seine Mitarbeiter sich auch über viele Kunden aus dem Nachbarland.

Spezialisiert ist der Standort auf Terrassenüberdachungen aus Aluminium, sowohl mit Glaseindeckung als auch im Bereich moderner Lamellendächer.



Däschle GmbH

Rudolf-Diesel-Str. 20 | 78224 Singen
Telefon 0 77 31 / 9 12 37-0
Mail: info@daeschle-singen.de

Öko-Pflasterstein **Luano Rustico**

**Ich steh'
auf öko,
logisch!**



~~35.95~~ /m²
25.95 €/m²
inkl. MwSt.*

- ✓ Vielfältige Gestaltungsvarianten
- ✓ Angesagte rustikale Oberfläche
- ✓ 6 Formate und 2 melierte Farben
- ✓ freie Anlieferung und Abladung von Freiburg bis Karlsruhe*



Da steh' ich drauf.

Jetzt anfragen und sparen: ☎ **0781 508-200**

*Aktionspreis gültig bis 31.12.2022 ab 80 m².

Erfahren Sie mehr unter: www.uhl.de/steindesjahres22



Hermann Uhl KG, Am Kieswerk 1-3, 77746 Schutterwald

Mein Wein, dein Wein

Ein gutes Netzwerk hat bei Hemmler schon oft die schönsten Projekte hervorgebracht. Dieses Mal ist daraus aber noch mal mehr als ein wirklich toller, neuer Garten entstanden ...

Text: Rudolf Knopf & Barbara Garms · Fotos: Jigal Fichtner

Maria und Thomas Männle haben ihren Privatgarten in Durbach gründlich umgebaut – und sich eine traumhafte Pergola und Markise von Rudolf Knopf und dem Team von Hemmler-Outdoor Living in Schutterwald planen und bauen lassen. Doch mittlerweile verbindet Hemmler und die Familie Männle mehr als nur dieser gelungene Umbau – deshalb treffen wir uns heute erst mal auf dem Weingut ...

Der Winzer führt uns direkt in den großen Weinkeller, um eine Spezialabfüllung zu verkosten: den ‚Hemmler Outdoor Living – einfach Sonne genießen Grauburgunder‘. „Der Wein passt zu uns“, sagt Hemmler-Chef Ralf Jäckle und nimmt noch einen Schluck. „Saftig, frisch, fruchtig. Man schmeckt die Mineralität und die Aromen!“ Auf dem Weg nach draußen erzählt Thomas Männle von der langen Familientradition.

Seit 1919 ist das Weingut in Familienbesitz, Maria und Thomas führen es in vierter Generation. Die beiden haben mit dem Bau der modernen Vinothek, aber auch der urigen Häuschen für Weinproben zwar ein neues Kapitel aufgeschlagen. „Dabei ist es uns aber trotzdem wichtig, die Tradition weiterzuführen“, sagen die Männles: „Unser Weingut lebt die Liebe zur Natur, die Leidenschaft für Genussvolles und das >





Besonderes Geschenk
Auf die Hemmler-Grauburgunder-Abfüllung können sich Mitarbeiter, Freunde und Geschäftspartner der Hemmler-Gruppe freuen



Biossun vom Feinsten

Dank Seitenscreen, Heizstrahlern und LED-Beleuchtung wird das Lamellendach das ganze Jahr genutzt

- > Wissen, dass echte Qualität die Arbeit eines ganzen Jahres ist.“ Ralf Jäckle nickt. Das passt. Handwerk und qualitätsvolles Arbeiten sind auch für ihn die Grundwerte seiner Hemmler-Gruppe.

Wie Hemmler und die Männles zusammengekommen sind, ist eine kurze Geschichte wert: „Wir sind beide bei der gleichen Physiotherapeutin in Gengenbach: Fabienne Breisacher“, erinnert sich Ralf Jäckle. „Sie hat, wie ich, ein Faible für guten Wein und so gab sie mir bei der Frage, wo derzeit die besten Tropfen der Ortenau angebaut werden, den Tipp: ‚Schwarzwalddweingut Männle.‘“ Just am Vortag sei der Chef übrigens hier auf der Massagebank gelegen und habe erzählt, dass er gerade dabei sei, den privaten Garten umzugestalten, berichtet sie noch. Die Frage nach einem geeigneten Sonnenschutz sei dabei auch noch nicht geklärt. Schon wenig später meldete sich Rudolf Knopf bei den Männles. Er ist bei Hemmler-Outdoor Living verantwortlich für Lamellendächer und Sonderanlagen. Gerade rechtzeitig, wie sich zeigte, denn die Familie hatte soeben einen Termin mit dem Gartenplaner verabredet. So fand das erste Treffen am Privathaus der Männles statt.

Die Männer kamen ins Gespräch, denn Rudolf Knopf hatte selbst in jungen Jahren in den Weinbergen der Familie mitgeholfen. Die Fachsimpelei wird vom eintreffenden Gartenbauer unterbrochen. Doch was vom ersten Kennenlernen bleibt: Hier sind sich zwei personalifizierte Winzer und Weinliebhaber begegnet. Ein Treffen mit Folgen ... In den folgenden Wochen wird aber erst mal der neue Traumgarten der Männles geplant und realisiert: Neben dem Pool entstand eine Ruhezone, die nicht nur eine Bedachung bietet – man entschied sich gemeinsam für ein Biossun-Lamellendach – >



Der neue Garten

Unter der Biossun-Anage am Pool (oben) fühlen sich die Männles das ganze Jahr über wohl. Auch die Terrasse (unten) hat nun eine neue Überdachung als Pergola-Markise mit vertikalem Sonnenschutz-Screen



Weingut Andreas Männle

Winzer mit Leib und Seele:
Die Weine zählen zu den höchstprämierten der Region



„Unser Weingut lebt die Liebe zur Natur und die Leidenschaft für Genussvolles“

Thomas Männle

> sondern auch für einen Wind-, Sicht- und seitlichen Sonnenschutz gegen die tief stehende Abendsonne. Rudolf Knopf empfahl ein Vertikal-Rollo mit Screen-Glasfasertuch. Mit seiner Führung im Reißverschlussverfahren ist es die optimale Lösung für alle Anforderungen. LED-Beleuchtung und Heizstrahler machten die Anlage rund.

Weil der Experte schon im Haus war, konnte direkt noch ein weiterer Wunsch der Familie angegangen werden: eine Gartenebene höher fehlte auf der Terrasse ein Sonnenschutz. Eine in Schienen geführte Markisenanlage wurde installiert. >



roma

ROLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

ROMA ZIPSCREEN.2

Der Trendsetter für Sicht und Schatten

ROMA ist auch bei textilen Behängen Trendsetter. Wen wundert es da, dass man immer häufiger vom zipSCREEN spricht, wenn man generell Textilscreens meint. ROMA Textilscreens bieten Hitzeschutz und trotzdem genug Tageslicht für eine natürliche Raumatmosphäre sowie eine gute Durchsicht nach draußen. Der zipSCREEN.2 von ROMA ist somit die Top-Empfehlung für die innovative Verbindung von Sicht und Schatten.



Experten unter sich

Maria Männle, Rudolf Knopf und
Thomas Männle (v. l. n. r.)

> Gelagert auf zwei Pfosten, kann auch hier ein vertikaler Screen angebracht werden. Mittlerweile ist der Garten fertig. „Wir haben eigentlich gleich zwei Räume zum Haus dazu gewonnen“, freut sich Maria Männle. „Im Sommer sind wir beinahe nur noch unten am Pool unter unserem tollen Lamellendach und als wir am Neujahrstag angebadet haben, haben sich alle über die Heizstrahler gefreut. Liebstes Spielzeug unserer jugendlichen Kinder sind die coolen Lichteffekte.“ Auch die Terrasse kann jetzt bei jedem Wetter genutzt werden. So habe man schon einige Grillnachmittage hier genossen.

Nach den Arbeiten wurde gerne und regelmäßig Wein verkostet und es zeigte sich:

Die Tropfen der Familie sind tatsächlich exzellent. Ob der Hemmler-Chef die Baustelle deshalb so regelmäßig besuchte, ist indes nicht überliefert. Jedenfalls waren sich Winzer, Berater und Ralf Jäckle am Ende einig, eine Hemmler-Spezialabfüllung zu machen. An diesem Tag lädt der Chef direkt eine Kiste für seine nächsten Termine in den Kofferraum. Die Männles und Rudolf Knopf genießen derweil noch den Blick über Reben und Schloss Staufenberg und philosophieren noch ein bisschen – über Weinbau, Bedachungen und guten Geschmack.

■
*Schwarzwald. Wein. Gut. Andreas Männle,
Heimbach 12, 77770 Durbach,
www.schwarzwaldweingut.de*



Öffnungszeiten

Mo-Fr: 07:30-12 und 13-17 Uhr
Samstag nach Absprache
www.hemmler-outdoorliving.de

Die Experten von Hemmler-Outdoor Living sind darauf spezialisiert, perfekte Lösungen für Ihre Terrassen und Gärten zu kreieren – mit Standard-, aber auch mit eigens geplanten Sonderlösungen. Gerne bringen wir unsere langjährigen Erfahrungen auch für Ihre Bedürfnisse ein. Kommen Sie einfach in unserer großen Ausstellung vorbei. Wir beraten Sie gerne!



Hemmler-Outdoor Living GmbH

Burdastraße 4 | 77746 Schutterwald
Telefon 07 81 / 2 89 45 70
Mail: info@hemmler-outdoorliving.de

Gemeinsam gelebte Weinkultur



Seit 1919 ist das Weingut im Besitz unserer Familie. Andreas Männle begann damals, was heute in 4. Generation gelebt wird. Ein Erbe und eine Familienkultur mit der Natur im Einklang – die Einfachheit Ihrer Wunder schätzend. Unser Weingut lebt die Liebe zur Natur, die Leidenschaft für Genussvolles und das Wissen, dass echte Qualität die Arbeit eines ganzen Jahres ist.

Wir sind Winzer mit Leib und Seele. Was einst als Traum unseres Gründers begann, wurde zu einem Gefühl, dass wir heute gerne mit jeder Flasche teilen.

MÄNNLES WEINKULTUR SEIT 1919



SCHÖNSTE VINOHEK DER ORTENAU / BADEN

Unsere Vinothek gehört zu den 50 schönsten in ganz Deutschland, bestätigt das Deutsche Weininstitut.

Schauen Sie bei uns in der schönen Ortenau im Schwarzwald vorbei, wir beraten sie gerne.



Ihre Familie Männle
www.schwarzwaldweingut.de



ANDREAS
MÄNNLE

Schwarzwald. Wein. Gut. – seit 1919



Ganz nach Geschmack
Ob Glasdach, Lamellen oder
Textil: Das Lamellendach
Lamaxa fügt sich perfekt in
die umliegende Architektur ein



Mehr Freiraum

Mit Sonnenschutz von Warema erweitern Sie Ihren Wohnraum nach draußen – und verlängern die Freiluft-Saison

Das Leben draußen wird als Ausgleich immer wichtiger. Garten, Terrasse oder Balkon gewinnen damit als persönlicher Freiraum weiter an Bedeutung. Wer seine Freiflächen möglichst saisonunabhängig genießen möchte, benötigt dafür den passenden Sonnen- und Wetterschutz. Hochwertige Produkte dazu kommen von Warema. Kleine Auszeiten vom Alltag sind eine Wohltat. Gönnen Sie sich daher von

Zeit zu Zeit entspannende Momente. Erweitern Sie Ihren Wohnraum nach draußen und schaffen Sie Ihr persönliches Wohlfühl-Paradies.

Das perfekte Outdoor-Living-Feeling garantieren dabei Sonnenschutzlösungen von Warema – das ganze Jahr über, unabhängig vom Wetter. Hochwertige Markisen, Sonnensegel oder Lamellendächer bieten

besten Schutz vor UV-Strahlen, Schauern, Böen und neugierigen Blicken.

Ihren Lieblingsplatz im Freien werten Sie mit einem Lamellendach Lamaxa geschmackvoll und stilsicher auf. Modern und edel gestaltet, fügt sich der Sonnenschutz perfekt in die umgebende Natur ein und wird Teil der Architektur. Das neue filigrane Lamellendach Lamaxa L50 ist mit

Aluminium-Lamellen, Stoffbehang oder Glasbedachung erhältlich und wird höchsten Designansprüchen gerecht. Bestimmen Sie bei der Ausführung mit Lamellen durch deren individuelle Ausrichtung selbst, wie viel Sonnenlicht Sie genießen möchten. ZIP-Markisen zur seitlichen Verschattung und Schiebeelemente aus Holz oder Glas garantieren zudem perfekten Schutz. Heizstrahler und LED-Beleuchtung versprechen nahezu das ganze Jahr über höchsten Komfort.

Unvergessliche Abende unter freiem Himmel bescheren Ihnen die Lamaxa L50-Varianten von Warema. Das Lamaxa L50 View bietet mit seinem filigranen Glasdach einen stilvollen kubischen Wetterschutz. Es besteht die Wahl zwischen einer zusätzlichen innen- oder außenliegenden Wintergartenmarkise Climara zur Verschattung. Echtes Cabrio-Feeling bietet dagegen das Lamaxa L50 Tex. Mit seinem steuerbaren Textildach ist der Wetter-Allrounder ein Garant für Wohlfühl-Stunden an sonnigen und auch an regnerischen Tagen.

Mit den ästhetischen Pergola-Markisen Perea setzen Sie auf jeder Terrasse gestal-

terische Akzente. Weitere Pluspunkte sind ihre stabile Konstruktion gepaart mit hoher Funktionalität und hohem Bedienkomfort. Die wetterfesten Varianten garantieren selbst bei starkem Wind und Regen ein ungetrübtes Outdoor-Vergnügen. Zusätzlich nehmen sie auch steifen Brisen mit den optionalen Seiten-Markisen den Wind aus den Segeln.

Die neue Pergola-Markise Perea P20 aus der Warema Cubic Line definiert ästhetische Maßstäbe neu. Die exklusive Verschattungslösung präsentiert sich zeitlos und modern.

Die in Deutschland entwickelten und produzierten Sonnenschutzlösungen von Warema zeichnen sich durch ihre hohe Qualität aus. Sie stellt die jahrelange Funktionalität, Zuverlässigkeit und Freude sicher. Diesen Anspruch beweist das Unternehmen mit der kostenfreien 5-Jahre-Herstellergarantie. Auch nach Ablauf der gesetzlichen Gewährleistungsfrist umfasst sie im Garantiefall Reparaturen am gesamten Produkt. Gönnen Sie sich Ihre Momente zum Auftanken mit den individuellen Lösungen von Warema. ■

Gute Partnerschaft

Zusammen mit der Hemmler-Gruppe begleiten wir anspruchsvolle Immobilienbesitzer und Bauherren bereits seit vielen Jahren bei der Realisierung ihrer Träume von ihrem persönlichen Freiraum. Aus dieser intensiven Zusammenarbeit ist über die Jahre eine vertrauensvolle Partnerschaft auf Augenhöhe mit Herrn Jäckle und seinem motivierten Team gewachsen – eine echte Herzensangelegenheit. Dieses erfolgreiche Miteinander erfüllt uns mit Stolz. Und so blicken wir voller Freude in die Zukunft, in der wir gemeinsam mit der Hemmler-Gruppe auch weiterhin Kunden mit innovativen und hochwertigen Lösungen für Outdoor Living, Home Comfort und Smart Building Solutions begeistern werden.



Andreas Lindau, Geschäftsführer Vertrieb National der Warema Renkhoff SE



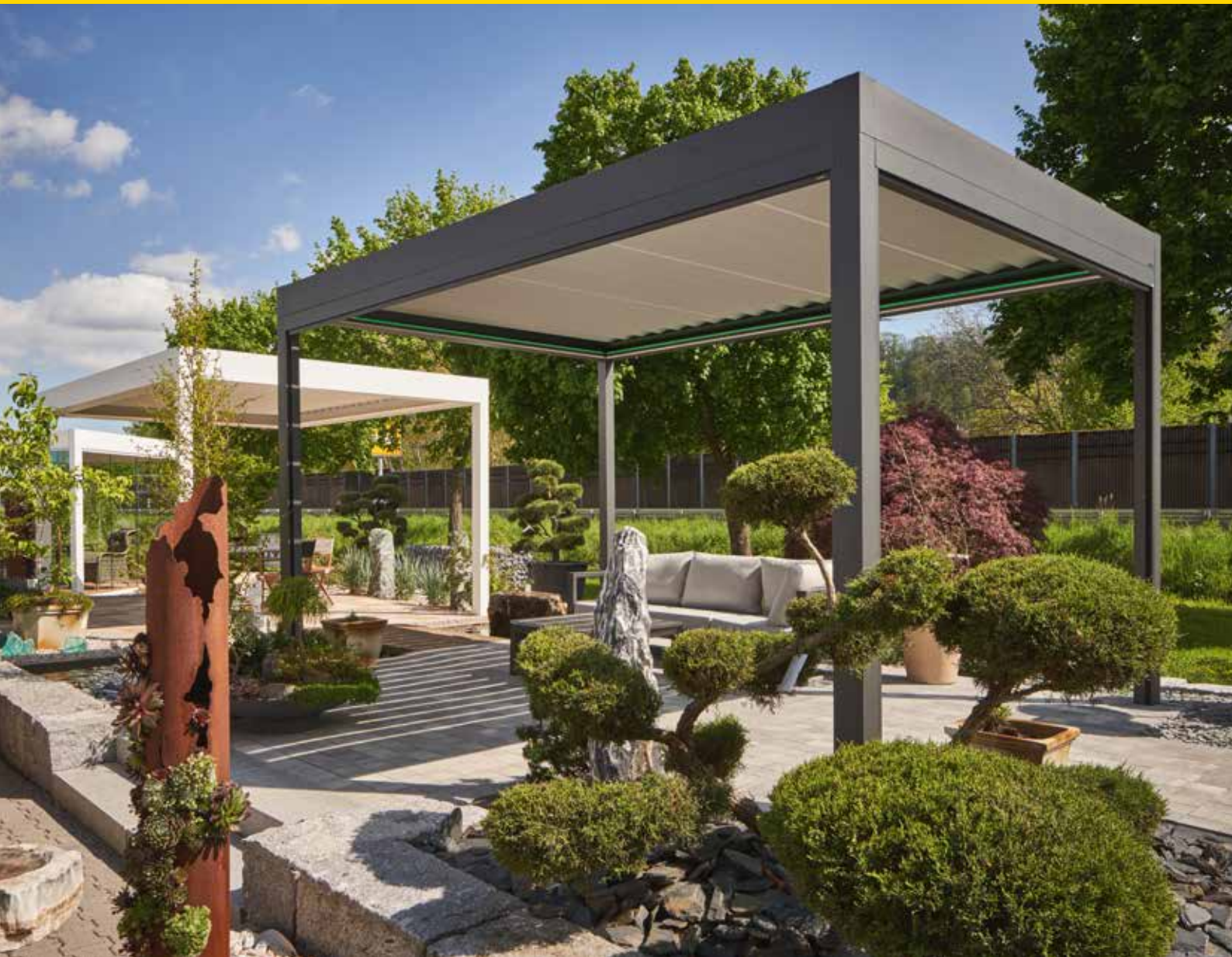
Smart Home. Mit den Lösungen von Warema lassen sich Sonnenschutz-Produkte einfach auch per Smartphone bedienen

Pergola-Markise Perea. Kubisches, filigranes Design für ein modernes Ambiente. Dabei verschattet sie Flächen bis zu 30 qm



Das Leben im Freien genießen

Brunnen plätschern leise vor sich hin, zwei Meisen zwitschern in den Büschen und die Sessel unter dem großen Lamellendach sehen einladend aus. Der Outdoor-Park von Vomstein ist ein Hingucker mit Wohlgefühlcharakter





Lieblingsplatz: Nadja Grether und Joachim Pfeiler (oben links) sind stolz auf ihren Outdoor-Park

Text: Patrick Merck · Fotos: Michael Bode

Der Standort ist gut gewählt: Direkt an der Bundesstraße 317 bei Lörrach und nur ein Katzensprung vom Wiesental-Radweg ist der Outdoor-Park von Vomstein in Lörrach nicht nur gut zu sehen, sondern auch zu erreichen. Die Markisen und Lamellendächer auf dem gärtnerisch gestalteten Gelände ziehen die Blicke auf sich. „Es ist schön zu sehen, wie viele Menschen das wahrnehmen und dann vorbeikommen. Wir sind froh, dass wir damals die Entscheidung getroffen haben“, sagt Joachim Pfeiler. Der Schreinermeister leitet das Unternehmen, das vor elf Jahren Teil der Hemmeler-Gruppe wurde, seit 2013 zusammen mit Nadja Grether. „Es kommt immer wieder einmal vor, dass Radler hier eine kurze Rast einlegen und die Atmosphäre genießen“, führt Nadja Grether aus.

Die Idee des Outdoor-Parks entstand bereits 2016. Damals zog das auf Rollläden, Türen und Fenster spezialisierte Unternehmen von Rheinfeldern nach Haugingen, einem Stadtteil von Lörrach. Zwei Jahre später standen die konkreten Planungen für das Außengelände und 2019 rollten die Bagger. Die Arbeiten seien rasch

abgeschlossen gewesen, „aber wirklich fertig wird der Outdoor-Park nie sein“, fügt Nadja Grether lächelnd hinzu. Das 650 Quadratmeter große Areal ist zwar ein besonderer Ort, der Platz und Möglichkeiten zum Entspannen und Verweilen bietet. Doch in erster Linie ist er ein Schauraum. „Alles, was wir hier zeigen, ist für den Verkauf bestimmt“, sagt Nadja Grether. Daher wechselt das Inventar auch immer wieder: „Der Park wandelt sich.“

„Unser Ziel war es, Wohlfühloasen im Freien erlebbar zu machen“, beschreibt Joachim Pfeiler den Leitgedanken, der hinter dem Outdoor-Park steht. Daher war es von Anfang an der Plan, die verschiedenen Produkte in einer ansprechenden Umgebung zu zeigen. Mit Gartenexperte Karlheinz Götz von Garten & Design aus Steinen wurden die Standorte für die verschiedenen Lamellendächer, Pergolen und Markisen ausgestaltet und zum Leben erweckt. Brunnen, Pflanzen und Dekorationen sowie Sessel und Liegestühle schaffen Atmosphäre. Joachim Pfeiler beschreibt mit seinen Händen einen großen Kreis, der das gesamte Ensemble erfasst: „Auf diese >

Der Outdoor-Park von Vomstein liegt direkt neben dem Geschäftsgebäude im Gewerbegebiet Entenbad östlich von Lörrach und ist von der benachbarten B 317 gut einzusehen. Er ist öffentlich zugänglich und bietet auf einer Fläche von 650 Quadratmetern eine ausgewogene Auswahl an aktuellen Lamellendächern, Terrassendächern und Markisen. Dazu vermittelt er Gestaltungsmöglichkeiten für Terrassen und Freisitze.





Lamellendach (l.) oder Markise (r.)
Elvis Bivolčević (Mitte) weiß, was besser passt

Weise wirkt jedes Produkt viel stärker, und ich als Kunde sehe, welche Möglichkeiten ich habe. Wir möchten inspirieren und Ideen liefern.“

Auf den zweiten Blick eröffnen die Lamellendächer ihre inneren Werte. Elvis Bivolčević, einer der Fachberater, zieht sein Smartphone aus der Tasche, deutet auf das anthrazitfarbene Lamaxa L70 Lamellendach von Warema vor ihm, und entsperrt sein Telefon. Ein virtueller Tastendruck in der entsprechenden App und die bisher horizontal gestellten Lamellen richten sich parallel auf. Der durchgängige Schatten auf dem darunterliegenden Steinboden löst sich langsam auf. Ein weiterer Fingertipp und aus dem Querbalken zwischen den

seitlichen Pfosten fährt eine textile Senkrechtmartise – den sogenannten Zip- oder Rollscreen – herunter. „Das Lamellendach und alle Funktionen lassen sich mit der App oder der dazugehörigen Fernbedienung steuern. Sie können sich auch bestimmte Einstellungen speichern, um sie mit einem Klick abzurufen“, erläutert er einem Kunden. Als Nächstes startet er die integrierte LED-Beleuchtung. Unter dem Dach strahlt es erst leuchtend weiß, dann übergangslos gelb, grün, blau und zuletzt rot. „Sie können jede Lichtstimmung und die Helligkeit stufenlos einstellen“, sagt er in Richtung des Familienvaters. Der Vorteil: Die vielen Optionen ermöglichen ein großes Nutzungsspektrum. „Sie können in lauen Sommernächten Ihre Kinoabende ins Freie

verlegen oder mit Freunden Fußball schauen. Unter dem Dach ist aber auch Platz für Tisch und Stühle, sodass es nahtlos von der Outdoor-Küche zum Outdoor-Esszimmer über geht. Und mit einer integrierten Heizung erweitern Sie die Nutzungszeit.“

Als Fachbetrieb begleitet Vomstein seine Kunden bei der Gestaltung und übernimmt auf Wunsch die anstehenden Arbeiten: „Wir kümmern uns darum, dass am Ende alles passt“, sagt Joachim Pfeiler. Ist ein Kunde interessiert, wird der Standort für die anschließende Planung in Augenschein genommen. „Es geht schließlich nicht nur darum, ein paar Pfosten zu installieren und ein Dach daraufzulegen“, verdeutlicht der erfahrene Schreinermeister. Es müssen Fundamente gesetzt, Kabel für die Elektrizität fachgerecht verlegt und die Entwässerung des Dachs sichergestellt werden. Je nach eingesetzter Smart-Technik ist auch die Integration in bestehende Steuerungsnetze möglich. Dann kann die Hauselektronik von der Rollladensteuerung, über Heizung und bis hin zum Sonnenschutz von unterwegs per App geregelt werden. Joachim Pfeiler: „Wir haben die Erfahrung und die Fachkräfte. Daher können wir alles aus einer Hand anbieten.“ >

„Wir möchten
inspirieren und Ideen
liefern. So wirkt jedes
Produkt viel stärker“

Joachim Pfeiler



Je nach Geschmack

Der Vorteil des Outdoor-Parks: Die Kunden können alle Modelle und Farben vor Ort anschauen und sich inspirieren lassen

> Lamellendächer gibt es in unterschiedlichen Ausführungen und individualisierbaren Größen. Das Lamaxa L70 ist in der kleinsten Version 2,50 mal 2,00 Meter groß, in der maximalen Ausführung überdeckt es eine Fläche von 4,75 mal 6,33 Meter. „Je nach Platzbedarf und Standort ist es auch möglich, mehrere Lamellendächer zu kombinieren“, erläutert Elvis Bivolčević. Für alle Möglichkeiten gilt darüber hinaus: Die Farbe der Lamellen und die des Gestells lässt sich aus einem großen Farbspektrum auswählen. Gleiches gilt für die Zipscreens. Außerdem ließen sich Lamellendächer freistehend aufbauen oder an Hauswänden montieren, sagt der 43-Jährige.

Lamellendächer spenden nicht nur Schatten, sondern beugen auch dem Hitzestau darunter vor. „Ob Markise oder Terrassendach: Darunter sammelt sich bei Sonnenschein immer Hitze“, erklärt Joachim Pfeiler. „Das Lamellendach bietet durch individuelle Verstellung die Möglichkeit, Halbschatten zu generieren und durch den Kamineffekt der durch die spezielle Form der Lamellen verstärkt wird, den Hitzestau abzubauen.“

Das können andere Sonnenschutzrichtungen nicht leisten. Das erkläre auch die steigende Nachfrage: „Der Trend geht seit fünf, sechs Jahren in Deutschland eindeutig zum Lamellendach“, sagt Joachim Pfeiler.

Aufgrund der Nähe zur Schweiz und zu Frankreich finden auch internationale Kunden ihren Weg zur Vomstein GmbH und in den Outdoor-Park. Aufmerksam werden diese durch Empfehlungen sowie die Lage an der B 317. Die verbindet den Feldberg mit der Rheinebene bei Basel und Mulhouse.

„Vor der Eröffnung des Outdoor-Parks hatten wir selten Laufkundschaft. Umso schöner ist es, dass er nun so gut angenommen wird“, sagt Nadja Grether, als ein dunkelblauer Kombi auf den Parkplatz fährt. Die nächsten Interessenten kommen ...



Öffnungszeiten

Mo-Fr 7:30-12 | 13-17 Uhr
 Samstag 9-13 Uhr
 www.vomstein-gmbh.de

Gegründet von Paul Vomstein (†) bietet die Vomstein GmbH als Teil der Hemmler-Gruppe sämtliche Leistungen rund um Rollläden, Türen, Fenster und Sonnenschutz im Dreiländereck. Im Sommer 2016 wurde der Standort in Lörrach-Hauingen bezogen. Seit mehr als 40 Jahren ist das Unternehmen Weru-Fachpartner. Vomstein bildet Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker aus und beschäftigt 22 Mitarbeiter. Vomstein zum Anfassen gibt es bei einem Besuch im Outdoor-Park. Unbedingt mal vorbeischaun!



Vomstein GmbH

Im Entenbad 23a | 79541 Lörrach
 Telefon 0 76 21 / 16 85 00
 Mail: info@vomstein-gmbh.de

STARKE PARTNER HEMMLER UND BTI



BTI Befestigungstechnik
GmbH & Co. KG

www.bti.de

WIR VERSTEHEN IHR HANDWERK.



Rainer Schmid

Seit 20 Jahren ist er Teil
der Vomstein GmbH.
Kunden und Kollegen
schätzen seine Ruhe
und Genauigkeit



Der Pläne Schmid er

Wer in den vergangenen 20 Jahren bei Vomstein ein und aus ging, kennt auch ihn: Rainer Schmid ist seit zwei Jahrzehnten ein Garant für die erfolgreiche Arbeit beim Fenster- und Markisenspezialisten aus Lörrach

Text: Patrick Merck · Fotos: Ann-Katrin Lanert

Der Weg zur Ruhe geht durch das Gebiet der allumfassenden Tätigkeit. Das wusste schon Novalis. Wäre er zu Lebzeiten des Philosophen schon da gewesen, der Denker hätte für seine Weisheit als Paradebeispiel sicherlich Rainer Schmid vor Augen gehabt. Der Mann ist jedenfalls die Ruhe selbst. Ob Herausforderungen bei Kundenprojekten oder Fragen aus dem Team: Rainer Schmid findet die Lösung. Mit Herz, Verstand und seinem enormen Fachwissen. Davon profitiert die Firma Vomstein in Lörrach seit 20 Jahren. Als Berater hilft er dabei nicht nur Kunden, sondern auch Kolleginnen und Kollegen.

Rainer Schmid's Büro mit der schön gestalteten Glastür ist aufgeräumt. Alles ist da, wo es hingehört. „Struktur ist mir wichtig“, sagt er. Das gilt für seinen Schreibtisch genauso wie den Arbeitsalltag und die Arbeit an Projekten. Auch seine berufliche

Karriere ist ziemlich geradlinig verlaufen. Jedenfalls nahezu. Vor 54 Jahren in Wehr geboren, hat er nach der Schule in seiner Heimatstadt eine Ausbildung zum Schreiner absolviert. Als Fensterbauer sammelte er in Schopfheim, auf der anderen Seite des Dinkelbergs, schließlich sieben Jahre lang seine Kenntnisse im Bauen und Einsetzen von Fenstern und Türen.

Mit diesem Wissen im Kopf und der Erfahrung in den Händen besuchte er die Technikerschule in Freiburg, die er zwei Jahre später wieder verließ. Als staatlich geprüfter Bautechniker Fachrichtung Hochbau warteten nun neue und größere Herausforderungen auf den damals 28-Jährigen. Die Welt stand dem jungen Mann offen.

Doch mit dem Zertifikat in der Tasche direkt in einem Unternehmen Unterschlupf zu finden, war Rainer Schmid dann doch

nicht Herausforderung genug. „Ich habe schließlich erst mal ein Fünf-Familien-Haus geplant“, erzählt er und lächelt bei der Erinnerung daran. Schließlich wurde es am Ende dann doch viel mehr als nur die Planung ...

Gut zwei Jahre widmet er sich seinem privaten Mammut-Projekt, übernimmt als Handwerker viele der Arbeiten, die er vorher am Schreibtisch ausgetüftelt hatte, selbst. „Die Ausbildung zum Techniker hat mir ja viele Möglichkeiten eröffnet, was Planung, Genehmigungsverfahren und Statik angeht“, erzählt er. Bei seinem eigenen Projekt konnte er dieses Wissen dann praktisch anwenden. Heute sind er und seine Familie eine der fünf Parteien, die das eigene Haus bewohnen.

Mit Abschluss des Baus machte er sich auf die Suche nach einer guten Anstellung >

„Ich kann mir im Kopf ein genaues Bild machen und sehe, wo es hakt“

Rainer Schmid

> und landete über Umwege im Bauelemente-Handel und im Sommer 2000 schließlich bei Vomstein. Hier ist er ein Taktgeber im wahrsten Sinn des Wortes. Einer, nach dem man seine Uhr richten könne, wie Schmid's Chef Joachim Pfeiler lächelnd durchblicken lässt: „Pünktlich um

9 Uhr macht er ‚Znüni‘, wie die Frühstückspause im alemannischen Sprachraum heißt, und um 12 dann Mittag.“ Rainer Schmid dazu: „Das ist mir wichtig.“ Ein Grund dafür könnte auch das gute Vesper sein, das ihm seine Frau jeden Tag immer liebevoll in die Tasche packt ...

Akribie und Genauigkeit sind für Schmid die Basis guter Arbeit. Natürlich steht auf seinem Schreibtisch ein Computer. Doch Rainer Schmid ist, wie er selbst sagt, „eher so der analoge Typ“. Zollstock, Papier, Bleistift und der Kopf – das sind seine wichtigsten Werkzeuge. Wenn er Projekte übernimmt, rechnet er alles nach. „Je nach Vorhaben kann schon ein falscher Wert große negative Auswirkungen haben“, betont er. Sein Vorteil: „Ich kann mir im Kopf ein dreidimensionales Bild machen und sehe, wo etwas haken könnte.“ Von diesem Können profitieren die Kolleginnen und Kollegen, berichtet Joachim Pfeiler. „Und er ist ein wandelnder Weru-Katalog, er kennt alle Produkte“, ergänzt er lachend.

Um im Beruf voll bei der Sache zu sein, hält sich Rainer Schmid fit: Wandern, Radfahren - und im Sommer geht es dann mit der Säge in den eigenen Wald. Da macht er das Holz für den Kachelofen mit beheizbarer Bank, auf der er im Winter dann auch mal ausspannt. Klar. Irgendwo muss ja diese innere Ruhe herkommen ... ■



Bei der Arbeit

Zollstock und Kugelschreiber sind Rainer Schmid lieber als der Computer. „Ich bin eher so der analoge Typ“, sagt er selbst



Recruiting noch ohne Erfolg?

Wussten Sie bereits, dass Sie mit herkömmlichen Methoden der Personalbeschaffung lediglich 15 % des gesamten deutschen Arbeitnehmermarktes erreichen?

Wenn auch Sie bei Neueinstellungen häufig Kompromisse eingehen müssen, dann können wir das gemeinsam ändern!



VEREINBAREN SIE IHRE KOSTENFREIE
STRATEGIEBERATUNG
WWW.PERSONALEVOLUTION.DE

Werden Sie zum TOP-Arbeitgeber!



Der deutsche Arbeitsmarkt befindet sich mitten im digitalen Wandel. Nutzen auch Sie dieses Wachstumspotenzial und werden Sie Teil der Personalevolution! Wir machen deutsche Unternehmen zu besseren Arbeitgebern. Lassen auch Sie sich auszeichnen!



Digitales 360°-Recruiting

Erreichen Sie mit unserer Strategie, statt nur 15 %, wertvolle 85 % des deutschen Arbeitnehmermarktes und erhalten Sie TOP-Bewerbungen.



Smartes Onboarding

Sparen Sie bis zu 90% Ihrer Zeit bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter, indem Sie unsere digitalen Schulungssysteme für Ihr Unternehmen verwenden.



Employer Branding

Gewinnen Sie stark an Attraktivität und gewinnen Sie zukünftig die TOP-Kandidaten Ihrer Branche, indem Sie unsere erprobten Marketingkanäle nutzen.



Kandidaten-Profilung

Stellen Sie nur noch Menschen ein die perfekt in Ihr Team passen, indem Sie auf unsere wissenschaftlich geprüften Persönlichkeitstests vertrauen.

EINE MARKE VON



MARKETINGINVASION
Hauptstraße 126, 77652 Offenburg

5,0 ★★★★★
BEWERTUNG AUF
Google

Offizieller Partner der Hemmler-Firmengruppe!

KONTAKTIEREN SIE UNS

Jetzt Ihre kostenfreie Strategieberatung buchen und kostenfreie Mitgliedschaft im TOP-Arbeitgeber Club sichern! Jetzt starten: www.personalevolution.de

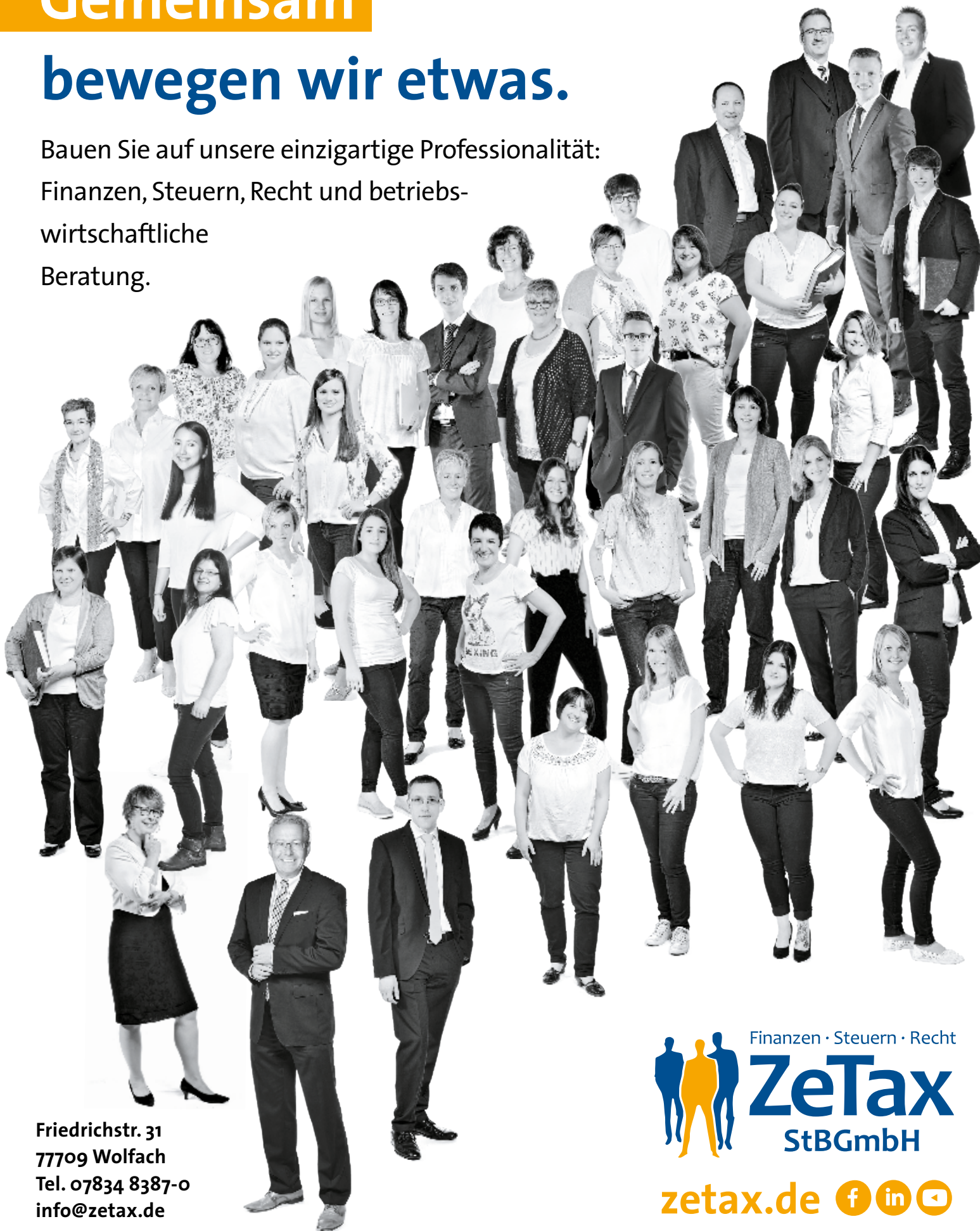
☎ 0781 63909966

✉ info@marketinginvasion.com

Gemeinsam

bewegen wir etwas.

Bauen Sie auf unsere einzigartige Professionalität:
Finanzen, Steuern, Recht und betriebs-
wirtschaftliche
Beratung.



Friedrichstr. 31
77709 Wolfach
Tel. 07834 8387-0
info@zetax.de



zetax.de   



Bestens bedacht

Klaiber hat neben seinen bekannten Markisen auch elegante Glasdächer im Sortiment. Mit ihnen werden Terrasse und Outdoorbereiche zu Wohlfühloasen

Outdoorfans nutzen ihre Terrasse und den Garten am liebsten das ganze Jahr. Mit einer Terrassenüberdachung aus Glas lässt sich die Freiluftsaison unbegrenzt verlängern. Das moderne, kubische Glasdach Nyon Plus von Klaiber etwa lässt sich mit schiebbaren Seiten- und Frontverglasungen zu einem windgeschützten Ganzjahresfreisitz ausbauen. So kann man die Terrasse im Handumdrehen vom geschlossenen Glashaushaus in einen offenen Outdoorbereich mit Überdachung verwandeln. Dank unterschiedlicher Bauformen passt sich das elegante Dach fast jeder architektonischen Gegebenheit an. Der Freiluftcharakter der Außenfläche bleibt dabei erhalten, der Blick in den Himmel ungestört. Für angenehmen Schatten

und Kühle an heißen Tagen sorgen integrierbare Überglasmarkisen, die je nach Sonnenstand individuell ein- und ausgefahren werden. Sie stellen somit die perfekte Ergänzung zu Glasdächern dar. Für stimmungsvolle, gemütliche Abende und die kühlere Jahreszeit stehen integrierbare LED-Beleuchtungen und Infrarot-Heizstrahler zur Verfügung. Optionale Senkrecht- und Seitenbeschattungen sorgen für mehr Privatsphäre und bieten Schutz vor tief stehender Sonne.

Das Glasdach Nyon Plus überzeugte auch den Rat für Formgebung. Er würdigte die hohe Designqualität gepaart mit raffinierter Technik und zeichnete es mit dem German Design Award aus. ■

Klaiber

Seit mehr als 40 Jahren ist Klaiber einer der führenden Hersteller von Sonnen- und Wetterschutzsystemen. Mit mehr als 11 000 Quadratmetern Produktionsfläche am Standort Forst/Baden produziert das Traditionsunternehmen ein komplettes Sortiment von technisch hochwertigen Markisen, Pavillons und Überdachungen. Elegantes Design in Abstimmung mit einer großen Vielfalt an Farbvarianten rundet das Portfolio ab – getreu dem Motto „Ein Stück mehr Lebensqualität“. Die Hemmler-Gruppe ist seit Jahrzehnten Partner der Klaiber Sonnen- u. Wetterschutztechnik GmbH.

Mehr unter: www.klaiber.de

Sommerfreuden

Mit der richtigen Terrassen-Ausstattung
kommt von ganz alleine Urlaubs-
Feeling im heimischen Garten auf



Zu Hause im Urlaub

An heißen Sommertagen sitzt Andrea Merkel am liebsten im lauschigen Schatten ihres neuen Lamellendachs. Den schicken Sonnenschutz haben ihr Hemmler & Markwardt in den Garten gezaubert

Text: Annika Schubert · Fotos: Michael Bode





Starkes Team

Im Büro arbeiten Hemmler & Markwardt-Geschäftsführer Gerd Markwardt und seine Frau Kathrin täglich Hand in Hand. „Wir ergänzen uns gut“, sagt Kathrin Markwardt



Vom Fach

Bereits seit mehreren Jahren arbeitet Monteur Steffen Rohr am Hemmler-Standort in Sinzheim. Die familiäre Arbeitsatmosphäre weiß der erfahrene Festangestellte sehr zu schätzen

„Unter unserem Terrassendach fühlen wir uns wie im Griechenland-Urlaub“, sagt Andrea Merkel und blickt glücklich zu ihrer Überdachung. Die Lamellen sind schräg gestellt, eine leichte Windbrise streicht ihr über den Arm.

Im vergangenen Sommer haben sich Andrea Merkel und ihr Ehemann Manfred für den Sonnenschutz von Winsol entschieden. Das in die Jahre gekommene Sonnensegel sowie eine zu klein gewordene Terrasse mussten weichen. Dafür wurde neuer Platz frei für eine Hängematte, einen Hightech-Grill, einen Jacuzzi-Whirlpool und einen makellosen Rollrasen. Das neue Highlight im Garten ist für Manfred Merkel aber das verstellbare Sonnendach. „Wenn Besuch oder auch Kunden aus meinem Büro vorbeikommen, sind die Augen immer ganz groß, wenn wir das Dach vorführen“, erzählt der Architekt stolz.

Als er und seine Frau die Anlage bei Hemmler & Markwardt im 100 Quadratmeter großen Ausstellungsraum in Sinzheim gesehen haben, sei sofort klar gewesen, dass es genau diese Überdachung wer-

den würde. Das richtige Produkt zu finden, sei allerdings nicht einfach gewesen: „Für Lamellendächer gibt es viele Anbieter – von geringer bis hin zu hoher Qualität“, sagt Manfred Merkel. „Dieses Produkt von Winsol spielt letztendlich qualitativ und preislich in der oberen Liga mit. Das war es uns aber auf jeden Fall wert.“

Überzeugt hätten ihn und seine Frau die Haptik der Oberfläche sowie die Ausstattungsmerkmale: „Man kann die Einstellungen des Dachs über eine App, aber auch über herkömmliche Knöpfe steuern“, erklärt er, zückt sein Smartphone und führt die Steuerungsfunktionen vor. Von der Funktionalität der Anlage sei die ganze Familie bisher überzeugt, sagt Merkel. „Scheint die Sonne stark und es wird zu stickig auf unserer Terrasse, reicht eine kleine Aufstellung der Lamellen und die Luft zirkuliert wieder.“

Gerd Markwardt, Geschäftsführer von Hemmler & Markwardt in Sinzheim, verkauft das belgische Sonnenschutzsystem immer wieder mit Begeisterung an seine Kunden. „Der große Vorteil ist, dass man

Energie tanken

... in der Hängematte im Schatten des Lamellendachs: Kundin Andrea Merkel hat sich ihren Traum bereits erfüllt



das Zubehör für das Lamellendach jederzeit nachrüsten kann“, erklärt Gerd Markwardt. Ob LED-Lämpchen als Sternenhimmelmelersatz für romantische Abende zu zweit oder Beamer mit dazugehöriger Leinwand für Fußballabende mit Freunden: Das Lamellendach von Winsol bietet Kunden einige Möglichkeiten.

War die Anfrage für Lamellendächer anfänglich noch gering, sei diese in den letzten Jahren, aber vor allem während der Corona-Pandemie, weiter angestiegen. „Die

Menschen fahren nicht weg, bleiben daheim und legen Wert auf ein schönes Umfeld. Damit gingen auch die Anfragen für die Dächer hoch“, so der Geschäftsführer. Pro Jahr verkaufe er an seinem Standort mittlerweile acht bis zehn solcher Anlagen.

Seit Markwardts Betrieb Anfang 2019 nicht mehr Hemmler-Niederlassung, sondern eine eigenständige GmbH – Hemmler & Markwardt – ist, hat sich für den gelernten Zerspanungs- und Nachrichtentechniker beruflich einiges verändert. Vom

Angestellten mit Acht-Stunden-Tag wurde Markwardt zum selbstständigen Unternehmer. Geschäftsführer des Hemmler-Standorts in Sinzheim zu sein, habe ihm frische Motivation und Power gegeben. „Das schlägt sich auch in unseren Zahlen nieder“, berichtet er stolz.

Habe sich der Umsatz nach einem Jahr der Selbstständigkeit noch fast verdreifacht, sei er 2021 schon viermal so hoch gewesen. Das Erfolgsrezept? Kathrin Markwardt, die ihrem Mann vor allem bei der Büroarbeit >





Eine zarte Brise

... weht über die Terrasse von Familie Merkel, sobald sie die Lamellen ihres neuen Terrassendachs schräg stellt

> unterstützt, weiß: „Mein Mann hat 35 Jahre Berufserfahrung. Mit diesem Wissensschatz kann er Kunden wirklich perfekt beraten. Die Leute merken, dass sie es nicht mit einem Theoretiker zu tun haben, sondern mit jemandem, der die Produkte auch einbauen kann. Auf seine Professionalität kann man buchstäblich bauen.“

Wer mehr Umsatz generiert, hat im Hintergrund natürlich auch mehr Arbeitsaufwand. „Wir bekommen derzeit so viele Aufträge und wissen teilweise kaum, wie wir sie zeitlich alle abarbeiten sollen“, berichtet Kathrin Markwardt, die sich natür-

lich gleichzeitig freut, dass das Geschäft ihres Mannes so gut läuft. „Aufträge schicken wir immer sehr schnell raus. Die Devise ‚Der frühe Vogel fängt den Wurm‘ bewährt sich einfach immer wieder“, erklärt Kathrin Markwardt, die hauptsächlich für den telefonischen Erstkontakt mit den Kunden, Terminvereinbarungen und Auftragserstellungen zuständig ist.

Dass Hemmler & Markwardt wächst, schlägt sich nicht nur in den Zahlen nieder. Auch das Sortiment ist gewachsen. Habe man anfänglich nur fünf Produkte vertrieben, verkaufe Hemmler & Markwardt nun 15: Neben Lamellendächern, Markisen und Insektenschutz seien die Verkaufsschlager aber weiterhin Fenster und Haustüren, so Kathrin Markwardt. „90 Prozent unserer Kunden sind Stammkunden aus dem Bereich von Achern bis Karlsruhe.“ Der Kundenstamm würde sich hauptsächlich durch Mund-zu-Mund-Propaganda erweitern: „Mittlerweile kennt man uns und wir werden regelmäßig weiterempfohlen“, so der Geschäftsführer. Perspektivisch möchte Markwardt eine feste Teilzeitstelle für die anfallende Büroarbeit und die Ausstellung schaffen. „Aber auch meine zwei festangestellten Monteure brauchen Unterstützung“, wirbt Markwardt für sein kleines familiäres Unternehmen. „Durch das Wachstum bräuchten wir auch in diesem Bereich zusätzliche helfende Hände.“ ■



Öffnungszeiten

Do: 9-12:30 & 14-17 Uhr
oder nach Vereinbarung
www.fenster-baden.de

Der Hemmler-Standort Sinzheim besteht seit 2011. 2019 hat sich Geschäftsführer Gerd Markwardt mit Hemmler & Markwardt selbstständig gemacht. Seither ist das Unternehmen am Wachsen, auch die Produktpalette hat sich erweitert. Lamellendächer von den Herstellern Winsol und Warema gehören nun neben den Hauptprodukten, Fenstern und Türen, ebenfalls zum Sortiment.



Hemmler & Markwardt GmbH

Bergseestraße 16 | 76547 Sinzheim
Telefon 0 72 21 / 3 73 15 88
Mail: info@fenster-baden.de



reddot design award
winner 2019

Ein Zuhause zum Genießen.

Automatische Lamellen

Alles mit nur 1 App bedienen

Stimmungsvolle LED-Beleuchtung

LED-Sternenhimmel

Bluetooth-Soundsystem

USB-Ladepunkt

230-V-Anschluss

Heizung

Integrierte Bedienknöpfe

Vielfalt an seitlichen
Abschlüssen (Wänden)

SO! Cosy, SO! Chic, SO! Star, die Pergola SO! lädt Sie ein, jeden Augenblick mit maximalem Komfort zu genießen. Integrierte Lautsprecher, Lichtatmosphären, abnehmbare Designwände, patentierte automatische Motorisierung... Schaffen Sie dank der zahlreichen exklusiven Innovationen die Wohlfühloase Ihrer Träume. Lassen Sie sich begeistern auf www.pergola-so.de

winsol

A home to enjoy.

Hemmler
Firmengruppe



Erfolg ist Teamwork

Es ist gerade 17 Jahre her, als Ralf Jäckle sich entschied, mit Hemmler France eine Zweigstelle zu eröffnen. Heute zählt die Gruppe neun Standorte in ganz Deutschland. Für den Erfolg seien vor allem die Mitarbeiter der Niederlassungen verantwortlich, erzählen der Chef und sein Berater und Freund Marc Zehntner im Gespräch

Problemlöser

Mit Herz, Hand und Verstand führt Ralf Jäckle die Hemmler-Gruppe

„Es sind immer die Menschen, auf die es ankommt“

Ralf Jäckle

Text: Barbara Garms · Fotos: Galina Ens

Natürlich treffen wir Ralf Jäckle, den CEO der Hemmler-Gruppe, unter einer eleganten Terrassenüberdachung (in diesem Fall von Biossun). Es ist ein heißer Tag, doch die quer gestellten Lamellen sorgen für einen lauen Windhauch, sodass Steuer- und Unternehmensberater Marc Zehntner sich sogar noch im Jackett wohlfühlt. Ralf Jäckle war es wichtig, dass er dabei ist. Warum, erzählen uns die beiden im Interview ...

Guten Tag Marc Zehntner, guten Tag Ralf Jäckle. Wir wollen heute über die Kraft der Hemmler-Gruppe mit ihren mittlerweile neun Standorten sprechen. Herr Jäckle, was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

Jäckle: Es sind immer die Menschen! An jedem Standort der Hemmler-Gruppe arbeiten Menschen, die mich überzeugt haben, dass es Sinn macht, den Weg miteinander zu gehen. Wir haben Gespräche geführt und gemerkt, dass wir gemeinsam mehr bewegen können als alleine. Wie auch immer die Ausgangslage war: Wenn mich die Menschen vor Ort überzeugt haben, ist das schon mehr als die halbe Miete.

Herr Zehntner, vor 17 Jahren waren Sie mit Zetax der neue Steuerberater an der Seite von Ralf Jäckle und haben modernisiert, so wie Sie es jetzt auch zum Teil an neuen Standorten tun. Wie werden und wurden Sie von den Mitarbeitern aufgenommen?

Zehntner: Am Anfang hat es schon geknirscht. Zum Beispiel als wir mit der Digitalisierung gekommen sind. Da gab es richtiggehend Sperren. „Der spinnt! Betriebswirtschaftliche Auswertung, Digitalisierung, Planung brauchen wir alles gar nicht.“ Und Ralf Jäckle hat manches zum Teil auch so gesehen: „Das mache ich alles aus dem Bauch heraus.“ Das war zu dieser Zeit normal und ich sage: Ohne Spannung gibt es auch keine Fortentwicklung.

Herr Jäckle, wenn ich es richtig weiß, hätten Sie ohne Marc Zehntner gar nicht den Mut gehabt, die Hemmler-Gruppe zu gründen.

Jäckle: Ja, das stimmt und ist so auf den Punkt gebracht. Unser erstes Projekt war die Gründung von Hemmler France vor 17 Jahren. Ein toller Erfolg.



Verstehen sich blind

Bild rechts: Ralf Jäckle und Marc Zehntner (r) kennen sich schon seit ihrer Jugend – eine gute Grundlage für vertrauensvolle Zusammenarbeit

> Zehn Jahre später kam dann die Vomstein GmbH dazu und dann ging es Schlag auf Schlag...

Jäckle: Ja, und ich habe dabei sehr viel gelernt durch die Zusammenarbeit mit der Zetax. Ohne diese Unterstützung hätte ich es wahrscheinlich so nicht hinbekommen. Wenn es darum ging, neue Firmen zu kaufen, war und ist Marc auch heute noch von der ersten Minute an mit dabei. Bei jedem Zukauf, jeder Neugründung war die Bedingung: Das Netzwerk und die Controlling-Strukturen der Zetax müssen übernommen werden. Das ist wichtig, auch weil wir so in allen Betrieben die gleiche Sprache sprechen – und das eben nicht aus dem Bauch heraus, sondern zahlen- und faktenbasiert.

Herr Zehntner, verraten Sie uns das Geheimnis Ihres gemeinsamen Erfolgs?

Zehntner: Sicherlich ist das heute unsere große gemeinsame Erfahrung. Ich als Steuerberater verstehe mittlerweile einiges

vom Geschäft, den betrieblichen Abläufen und was Qualität in einem Handwerksbetrieb ausmacht. Ralf Jäckle und ich machen regelmäßig Plan-Ist-Abgleiche. Wir stellen uns regelmäßig die Fragen, warum etwas nicht so läuft, wie wir es uns vorgestellt haben, und wir schauen auch genau hin, wenn es besser läuft als erwartet.

Haben Sie denn auch schon mal von einem Kauf abgeraten?

Zehntner (lacht): Ja, habe ich.

Und, haben Sie darauf gehört?

Jäckle: Ja, und genau das ist das Vertrauen, das ich Marc schenke. Ich will mich nicht auf Biegen und Brechen durchsetzen. Es muss passen. Genauso haben wir uns auch schon von Unternehmen wieder getrennt, wenn es nicht funktioniert hat. Am Ende, das kann ich nicht oft genug sagen, muss es menschlich passen.

Zehntner: Da ergänzen wir uns gut. Ich bin eher der Zahlenmensch und Ralf kann besser auf der zwischenmenschlichen Ebene >





„Heute sehe ich meine Aufgabe vor allem als Problemlöser“

Ralf Jäckle

kommunizieren. Mittlerweile kennen wir uns so gut – wir brauchen nicht mehr viele Worte, wenn wir uns einen möglichen neuen Standort anschauen. Ein Blick genügt.

Herr Jäckle, darauf lässt sich sicherlich noch weiter aufbauen.

Jäckle: Absolut! Wir sprechen über sehr viel mehr als Finanzen. Auch beim Thema Generationenmanagement ist Marc für mich ein wichtiger Partner. Ich habe unglaublich wertvolle Menschen in der Gruppe, von denen ich denke, sie haben mittelfristig das Zeug, einmal Führungspositionen zu übernehmen. Also habe ich mich mit Marc beraten, wie wir diese jungen Menschen abholen und nach vorne bringen können. So ist die Hemmle-Akademie entstanden. Dieses Programm für zukünftige Führungskräfte ist auf zehn Jahre angelegt. Für 2022 haben wir das Programm zusam-

mengestellt. In der Zukunft wünsche ich mir, dass aus der Gruppe die Ideen kommen, welche Fortbildung sie brauchen, um für die Zukunft fit zu sein. Neun junge Menschen nehmen an dem Programm teil. Ich hatte Sorge, dass einige wegen des Drucks abspringen, aber genau das Gegenteil ist der Fall. Das bestärkt uns natürlich sehr. Übrigens auch für die Akademie ist Marc Zehntners Netzwerk wichtig. Er hat uns zum Beispiel den Kontakt zu Professor Andreas Klasen arrangiert (siehe S. 80).

Wird Hemmle, gewappnet mit Führungskräften, denn weiter wachsen?

Jäckle: Ja, ich denke in den nächsten zwei bis fünf Jahren wird da noch mehr kommen. Der Generationenwechsel vollzieht sich zurzeit in vielen Unternehmen und die Nachfolge ist zu oft nicht geklärt. Aber wir brauchen das Handwerk im Südwesten!

Da müssen wir helfen und die Firmen zukunftsfähig machen.

Neun Standorte: Was sind denn aus Ihrer Sicht die Vorteile einer Gruppe?

Jäckle: Mal abgesehen von der schon genannten gemeinsamen betriebswirtschaftlichen Basis sind das vor allem die Konditionen, die wir als Gruppe von den Herstellern bekommen. Die sind so sehr viel besser für uns. Dann haben wir auch noch eine gruppeninterne Feuerwehr. Kürzlich brannte es an einer Baustelle in Rust. In Lörrach war ein Monteur frei, der sich dann schnell ins Auto gesetzt hat, hier eingesprungen ist und das Projekt konnte weitergehen. Auch das ist Gold wert!

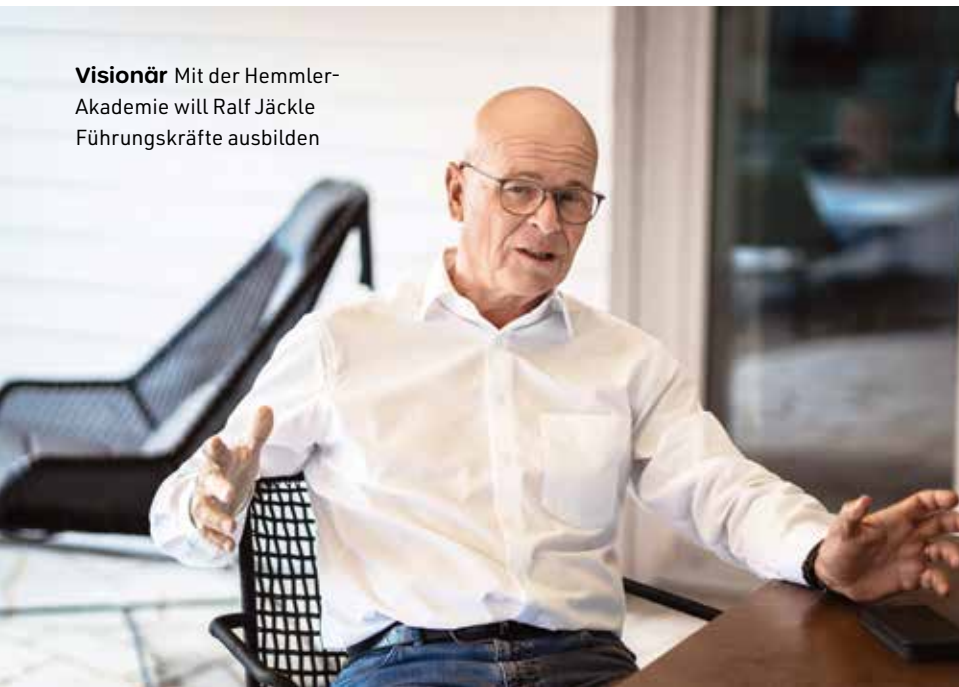
Wie kommen Sie denn mit dem Fachkräftemangel klar?

Jäckle: Monteure im Handwerk zu finden, ist unglaublich schwer! Wir bemühen uns mit allen Mitteln, Menschen für unser Handwerk zu begeistern, aber da ist noch viel zu tun. Aber auch hier zeigt sich ein Pluspunkt unserer Gruppe: Wir können größere Recruiting-Kampagnen in Auftrag geben. Das wäre für einen einzelnen Standort finanziell kaum zu stemmen.

Und Sie denken nicht ans Aufhören?

Jäckle: Nein, ich brauche die Arbeit und ich brauche die Menschen. Heute sehe ich meine Aufgabe vor allem als Vermittler und Problemlöser. Das macht Spaß ohne Ende und so lange das so bleibt, gibt es für mich überhaupt keinen Grund aufzuhören! ■

Visionär Mit der Hemmle-Akademie will Ralf Jäckle Führungskräfte ausbilden



**Ihre Wohlfühl-Oase im Freien.
Zu jeder Jahreszeit.**



**Lamellendächer
ab 10.850 €
inkl. MwSt.
sofort lieferbar**

bioSSun[®]
PERGOLAS BIOCLIMATIQUES



Geschafft!

Die stolzen Fensterbauhelfer
Franziska Münchenbach und
Steffen Jannek

Einfach mit anpacken

Revo-Fenster sind so ziemlich das Edelste, was es auf dem Markt gibt. Als gäbe es keinen Fensterrahmen, verleihen sie gerade modernen Häusern einen sehr eleganten Look

Text: Barbara Garms · **Fotos:** Michael Bode

Wer mal ein Haus gebaut hat, der kennt das sicher: Die Träume sind groß und um die mit dem vorhandenen Budget zu verwirklichen, muss man manchmal ungewöhnliche Wege gehen ...

Als Franziska Münchenbach und Steffen Jannek Fensterspezialist Götz Gegg besuchten, um mit ihm über den zukünftigen Ausblick aus ihrem Haus zu sprechen, fragten sie deshalb auch nur nach klassi-

schen Kunststofffenstern. Doch während sie erzählten, dass sie ihr neues Zuhause, ein Häuschen in Haslach, komplett mit ihren eigenen Händen modernisieren und sehr modern, mit anthrazitfarbener Fassade und abgekanteten Dachübersprünge, ins 21. Jahrhundert holen wollten, wurde dem Schreinermeister klar: „Im Grunde wären hier Revo-Fenster perfekt“, erinnert sich Götz Gegg. Allerdings passten die aufwendig gearbeiteten und in Handarbeit >





„Wie wäre es, ihr helft
bei der Produktion der
Fenster und später auf
der Baustelle?“

Götz Gegg



Grundieren und lackieren

Franziska Münchenbach und Steffen Jannek haben einige Stunden in der Werkstatt bei Hemmler & Gegg verbracht

Höchste Konzentration (unten), aber auch Spaß bei der gemeinsamen Arbeit (oben) sind wichtig

Qualitätskontrolle: Der Bauherr prüft die Oberfläche (links)



Schleifen

Mit professionellem Gerät, aber auch von Hand (l.) werden die Fenster für die Lackierung vorbereitet

> hergestellten Fenster nicht in das Budget des jungen Paares. „Nach Rücksprache mit Ralf Jäckle hatten wir einen Vorschlag für die beiden: Wie wäre es, wenn sie bei der Produktion mithelfen würden?“, erzählt Götz Gegg.

Die Idee kam an und so wurden die Details ausgearbeitet: Was können die Bau-

herren selber leisten? Es zeigte sich, dass sie durchaus einiges an handwerklichem Geschick mitbringen und aufwendige Arbeitsschritte bei der Fensterproduktion in der Werkstatt gut übernehmen konnten. Außerdem hatten die beiden von vornherein geplant, die Fensteröffnungen schon so zu vergrößern und vorzubereiten, dass später auf der Baustelle für die Monteu-

re keine zusätzlichen Arbeiten entstehen. Die Rahmenbedingungen waren gesteckt – der Deal für beide Seiten gut.

Das war die Geburtsstunde des Eigenleistungsmodells. Alle Verabredungen zum Revo-Musterhaus wurden in einem Vertrag festgehalten und es konnte losgehen. „Es ist natürlich schon so, dass viele Arbeiten >



Den Einbau

erledigten die Experten von Hemmler & Gegg. Schreinermeister Götz Gegg (unten links) legt selber Hand an

> nur unsere Profis aus der Schreinerei machen können, wie zum Beispiel das Fräsen der Rahmen, denn das Revo-System erfordert hochpräzise Arbeit. Das wollen wir niemandem überlassen“, sagt Götz Gegg. „Doch das Schleifen und die Grundierungsarbeiten machen auch wir von Hand und das kostet uns in der Regel sehr viel Zeit. Hier konnten Frau Münchenbach und Herr Jannek richtig gut mit anpacken.“ Der Vertrag wurde schließlich feierlich besiegelt und das Projekt „Mit Eigenleistung zum Revo-Fenster“ konnte beginnen.

Abends und samstags waren Franziska Münchenbach und Steffen Jannek von nun an regelmäßige Besucher in der großen Schreinerei im Wolfgässle in Haslach. Götz Gegg zeigte den beiden persönlich, was zu tun war. „Zum Glück hatten

sie wirklich nicht zu viel versprochen, die beiden sind sehr geschickte und genaue Arbeiter.“ Und während die Schreiner die Holzrahmen vorbereiteten, konnten die zukünftigen Hausherren ihre 25 Rahmen, die beiden Hebe-Schiebetüren und die Haustüre von Hand und mit dem Handschleifgerät schleifen, grundieren, erneut schleifen und nochmals grundieren. Denn: Auch wenn die sichtbaren Holzelemente bei Revo-Fenstern innen sind, werden sie dreimal lackiert und zwischendurch immer wieder angeraut. Die letzte Lackierung und natürlich auch das Verkleben der Scheiben, mit Kleber, der eigentlich für die Raumfahrt entwickelt wurde, erfordern hingegen viel Erfahrung. Hier mussten die Profis ran.

Doch die Bauherren waren derweil in anderer Mission unterwegs: Auf der Bau- >



Versicherungskompetenz ganz in Ihrer Nähe



AXA Geschäftsstelle Gütle / Feißt
Inh. **Joachim Gütle**

Burdastr. 6
77746 Schutterwald
Tel.: 0781 9322960

Am Durbach 21
77770 Durbach
Tel.: 0781 41186

guetle.feisst@axa.de

**Jetzt
beraten
lassen!**





Was für ein Ausblick

Zwei große Revo-Hebe-Schiebetüren bieten bald beste Sicht in den Garten

> stelle mussten die Fensteröffnungen auf die Entwürfe für die Sanierung angepasst werden. Das bedeutete: Fenster rausklopfen. „Wer das noch nicht gemacht hat – das ist gar nicht so einfach“, erzählt Steffen Jannek lachend. In Küche und Wohnzimmer, wo die großen Hebe-Schiebetüren und ein Panoramafenster bald beinahe ungestörten Blick nach draußen und in den Garten ermöglichen sollen, mussten die Löcher in der Fassade vergrößert und Unterzüge eingebaut werden. Dann endlich wurden die Fensterrahmen geliefert. Meister Götz Gegg packte selber

mit an, denn die Zeit drängte: Trockenbauer und Verputzer sollten bald loslegen. Die Bauherren hatten, wie verabredet, gut vorgearbeitet und so konnte der Einbau mit höchster Präzision beginnen, schließlich soll der Rahmen später mit dem Gebäude verschmelzen.

Und auch wenn es anschließend noch ein wenig dauerte, ehe aufgrund von Lieferengpässen auch die Scheiben eingebaut werden konnten: Beim Blick in den zukünftigen Garten erkannte man schon im Rohbau, dass es hier in Zukunft sehr viel Licht und Leben geben wird. ■

Hemmler & GEGG^{gmbh}
Fenster • Haustüren • Sonnenschutz



Öffnungszeiten

Nach Vereinbarung
www.hemmler-gegg.de

Das Motto in Haslach / Kinzigtal lautet: Tradition trifft Innovation. Die Hemmler & Gegg GmbH blickt auf eine lange Geschichte zurück. 1874 gegründet, führt heute Götz Gegg das Fensterbauunternehmen in vierter Generation. Neben dem typischen Hemmler-Sortiment ist die Firma weit über die Ortenau hinaus für die Entwicklung ihres „rahmenlosen“ Revo-Holzfensters bekannt.



Hemmler & Gegg GmbH
Wolfgässle 2 | 77716 Haslach i.K.
Telefon 0 78 32 / 97 51 30
info@hemmler-gegg.de

Wir bewegen die Hemmler-Gruppe.

Danke für
das Vertrauen!

| Autorisierter Ford Service-Betrieb

| Reparatur für alle Marken

| Verkauf von Ford Neufahrzeugen

| Ersatz- und Mietwagen-Service

| Wartung, Unfallinstandsetzung
und Ersatzteile für alle Marken

| TotalEnergies Tankstelle mit Bonjour-Shop
und lackschonender Auto-Waschanlage



Auto Kupferschmidt


ALLE MARKEN. EIN AUTOHAUS.

Eine Geschichte von
Leidenschaft & Vertrauen.



Zukunft im Blick

Weru-Chef Stefan Löbich erklärt in unserem Interview, wie sein Unternehmen die Hemmler-Gruppe unterstützt und wie der Fenster- und Türenhersteller auf den Klimawandel reagieren will ...



Elegant und leicht Die Hebeschiebetür ist barrierefrei, lässt sich auch bei großen Flächen leicht öffnen und sieht toll aus

Interview: Nina Wolf

Seit dem 1. Juli 2019 ist Stefan Löbich Vorsitzender der Geschäftsführung bei Weru. Mit uns schaut er zurück und in die Zukunft. Smart Home ist dabei nur ein Aspekt ...

Herr Löbich, wie ist Ihre Bilanz nach Ihren ersten drei Jahren bei Weru?

Ich denke sehr gut. Wir haben mit vielen marktnahen Aktivitäten Weru wieder dort hin gebracht, wo es hingehört. Weru ist ein Traditionsunternehmen, das nächstes Jahr sein 180-jähriges Jubiläum feiert. Und schon immer war Weru ein Unternehmen, das beim Thema Fenster sehr innovativ war. In der Corona-Zeit, wo noch keiner so richtig wusste, wie die Pandemie laufen wird, haben wir Anfang 2020 angefangen zu investieren – und die Marke dabei aufpoliert und frischer gemacht.

Wie kann man sich das vorstellen?

Wir haben die Marke jugendlicher gemacht – auch was Digitalisierung und Social Media betrifft. Unser Marketingteam hat gefragt: Was wäre eure Erwartungshaltung an eine junge Marke? Im Ergebnis haben wir unseren Claim von „Weru: Fenster und Türen fürs Leben“ in „Zukunft. Zuhause. Leben.“ geändert.

Nicht erst seit Corona haben sich viele mit dem Thema Heimkomfort beschäftigt. Auch Weru?

Ja, Tageslicht ist zum Beispiel ein großes Thema. Etwa bei den neuen Bauformen, die mehr Licht in die Wohnungen und Häuser bringen. Wir bieten dabei eine ganze Innovations-Pipeline. Beim Thema Komfort sind das vor allem Smart-Home-

Lösungen im Haustürenbereich, etwa die Steuerung von Türeinheiten über Tablet und Smartphone. Die digitale Welt wollen wir stärker abbilden.

Stichwort Smart Home: Welche Innovationen können wir im Bereich Türen und Fenster noch erwarten?

Zu viel will ich noch nicht verraten, aber nächstes Jahr wird es eine sehr umfangreiche Neuheiten-Show geben. Das Thema Design wird natürlich eine Rolle spielen, genauso wie die Sicherheit. Gerade im Haustürenbereich haben wir da noch einige Möglichkeiten. Auch zum Thema Fenster wird es einige interessante Neuerungen geben. Denken Sie schon mal darüber nach: Da gibt es etwa Überlegungen zum Thema Kühlen im Bereich Fenster und Glas. Das wird wegen der Erderwärmung sicherlich ein riesiges Thema werden.

Wie begegnen Sie der aktuell schwierigen weltpolitischen Lage?

Made in Germany hat einen anderen Stellenwert bekommen. Man konzentriert sich noch mehr auf die heimischen Märkte. Mit Dovista, unserem neuen, strategischen Eigentümer, sind wir da für die Zukunft gut aufgestellt.

Welche Rolle spielen die Fachbetriebe wie die Hemmler-Gruppe für Weru?

Eine sehr große! Fast 95 Prozent des Geschäfts laufen über Fachbetriebe wie die Hemmler-Gruppe und die meisten stehen vor einem Generationenwechsel. Hier unterstützen wir die Betriebe mit allen Kräften. Schließlich ist es für uns wichtig, dass

WERU

Seit 180 Jahren gehört Weru zu den Top-Anbietern von Fenstern und Haustüren. An den zwei Standorten in Deutschland arbeiten mehr als 1000 Mitarbeiter daran, Licht und Luft in den Alltag der Menschen zu bringen. Weru vertreibt seine Produkte europaweit über ein Netz aus mehr als 900 ausgewählten und autorisierten Fachbetrieben – die Hemmler-Gruppe ist einer davon. Seit 2021 ist Weru Teil der dänischen Dovista A/S. Mehr unter www.weru.com



Stefan Löbich ist seit 2019 Geschäftsführer bei Weru

der Endkunde in seinen Regionen flächendeckend eine Versorgung über einen Fachbetrieb bekommt. Betriebe wie Hemmler agieren mit hoher Professionalität. Das ist den Kunden wichtig. Sie wollen wissen: Wer kommt bei mir ins Haus? Sie schätzen die Qualität und wollen sich darauf verlassen, dass es keinen Ärger gibt. Das ist auch unser Anspruch als Premiummarke. Premium heißt für uns bei Weru aber nicht, dass es unerschwinglich, sondern seinen Preis wert ist. Das schaffen wir nur mit starken Partnern wie Hemmler an unserer Seite. ■

Machen lassen

In Oppenau Zentrum entstehen zwei Mehrfamilienhäuser. Sie komplettieren ein Ensemble, das in seiner Gesamtheit Zeichen einer ganz besonderen Partnerschaft ist

Text: Barbara Garms - Fotos: Galina Ens

Was für eine Traumlage! Am Stadtgarten in Oppenau entstehen derzeit zwei elegante Mehrfamilienhäuser. Die meisten Bewohner haben die geräumigen Zwei- bis Vierzimmerwohnungen, die sich auf zwei Gebäude verteilen, schon bezogen. Zurzeit laufen die letzten Arbeiten an Fassade, Tiefgarage und Außenanlagen. Für ungetrübte Blicke in den Park und in die umliegende Natur sorgen die Fensterexperten von Hemmler aus Schutterwald. „Insgesamt haben wir hier 340 Fensterflügel verbaut und 14 Hebe-Schiebetüren“, erzählt Andreas Schnebelt, der für Hemmler das Projekt betreut. „Das sind insgesamt 560 Quadratmeter Fensterfläche – für schönen Ausblick ist also gesorgt.“

Generalunternehmer für den Bau ist Feger Bau aus Oberkirch. Zum Termin heute ist die ganze Familie gekommen, denn dieser Ort ist exemplarisch für eine jahrzehntelange enge Zusammenarbeit ...

Der große Wohnkomplex vis-à-vis ist in den 1990er-Jahren entstanden – auch damals schon hatte Hemmler die Fenster geliefert. „Wir kennen und schätzen uns seit Jahren“, sagen Edgar Feger und Ralf Jäckle. Die beiden Seniorchefs sind heute gemeinsam zur Baustelle gekommen. „Mir war es immer wichtig, dass die Leute, mit denen wir zusammenarbeiten, aus der Region kommen, um das heimische Handwerk zu unterstützen“, sagt Edgar Feger. Eine Philosophie, die er mit Ralf Jäckle teilt. Edgar Feger, der sein Unternehmen als Maurer mit eigenen Händen nach oben gezogen hat, genieße noch heute höchstes Ansehen auf den Baustellen: „Wenn Edgar kam, dann waren wir immer voller Hochachtung“, erinnert



Edgar Feger

Angefangen hat alles vor beinahe 50 Jahren, als Edgar Feger eine Maurerlehre machte. Schnell zeigte sich, dass der junge Mann auf eigenen Beinen stehen wollte und er gründete sein Bauunternehmen. Als kontinuierlich gewachsenes, familiengeführtes Unternehmen setzt es auf solides Handwerk und Qualitätsbewusstsein.

Feger Bau bietet als Generalunternehmer ein Gesamtpaket von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Senior Edgar Feger denkt noch lange nicht ans Aufhören, schafft aber Raum, damit seine Kinder Heiko, Markus und Karin ihren Platz im Unternehmen finden können.



Baustellenbesuch

Die Seniorchefs Ralf Jäckle und Edgar Feger lassen gerne die nächste Generation ran. Auf der Baustelle in Oppenau dabei sind Karin und Markus Feger (es fehlt Bruder Heiko) und Hemmler-Schutterwald-Geschäftsführer Andreas Schnebelt (v. l. n. r.)





Gruppenbild

Markus, Edgar, Karin und Heiko Feger mit Ralf und Max Jäckle und Hemmler-Schutterwald-Geschäftsführer Andreas Schnebelt (v. l. n. r.) sind seit vielen Jahrzehnten geschäftlich miteinander verbunden

> sich Ralf Jäckle an seine aktive Zeit. Sein Nachfolger, Andreas Schnebelt, heute Geschäftsführer von Hemmler Schutterwald, fügt lächelnd hinzu: „Das ist heute immer noch so. Ruhig, respektvoll und auf Augenhöhe können wir alles besprechen. Auch wenn mal was nicht funktioniert. Das ist toll!“

Edgar Feger gelingt etwas, wovon viele andere Unternehmer träumen: Der Generationenübergang. Seine drei Kinder Ka-

rin, Markus und Heiko arbeiten bereits im Unternehmen an der Seite ihres Vaters. „Wir durften schon als Kinder mit auf die Baustelle und uns dort ausprobieren“, erinnert sich Markus Feger. Und das ist wohl ein Geheimnis des Erfolgs, dass der Vater seinen Kindern das Zutrauen schenkt, Dinge selbst anzupacken, sie auch mal Fehler machen zu lassen und sie bei der Arbeit liebevoll zu begleiten. Denn auch wenn Edgar Feger noch lange nicht ans Aufhören denkt, so denkt er trotzdem an die Zukunft.

Wie kann der Generationenwechsel gelingen? Das ist auch für Ralf Jäckle seit Jahren ein Thema. Am Standort Schutterwald ist es ihm geglückt, das operative Geschäft an Andreas Schnebelt und Thorsten Kopf abzugeben. Und mit der Hemmler-Akademie (siehe S. 80) macht er junge Menschen bereit für zukünftige Führungsaufgaben. Und sein Sohn Max? „Noch geht er in die Schule, aber wenn er möchte, gelingt uns sicher auch hier der Generationenwechsel!“, sagt der Hemmler-Chef. ■



Öffnungszeiten

Mo-Fr 7:30-12 | 13-18 Uhr
Samstag 9-13 Uhr
www.hemmler.de

Vor mehr als 60 Jahren von Wilhelm Hemmler gegründet, ist Hemmler Schutterwald heute das Mutterhaus der Firmengruppe.

Allein hier kümmern sich 25 Mitarbeiter um die Belange der Kunden – sei es bei Großprojekten wie ganze Wohnanlagen mit Fenstern und Türen zu bestücken oder den Tausch eines einzelnen Fensters. Auch zum Thema Outdoor Living beraten wir Sie gerne.

Hemmler GmbH, Schutterwald


Burdastraße 4 | 77746 Schutterwald
Telefon 07 81 / 2 89 45 70
Mail: info@hemmler.de



Mehr als Electric Light Orchestra.

Bei Schwarzwaldradio stellen zwei Musikredakteure und viele Moderatoren mit echtem Musikwissen das Programm zusammen. Gespickt mit tollen Musikwünschen unserer Hörer aus ganz Deutschland. Das macht uns zu Deutschlands größter Jukebox - mit mehr als 30.000 Titeln im Programm und einer unvergleichlichen Vielfalt an Musiksendungen.



Welt aus. Radio an.
Im Web, als App und auf 

www.schwarzwaldradio.com



Der Neubau

besteht mit einer großen Fensterfront im Erdgeschoss. Bei zwölf Metern Länge und drei Metern Höhe verschmelzen Wohnbereich und Terrasse fast Übergangslos miteinander



Lebe lieber ungewöhnlich

Wie eine Doppelhaushälfte zum echten Hingucker wird, zeigt die Immobilie von Familie Buhl aus Stuttgart-Wangen. Denn gewöhnlich ist hier gar nichts ...

Text: Annika Schubert · Fotos: Michael Bode

Familie Buhl aus Stuttgart-Wangen hat sich in vielerlei Hinsicht ein nachhaltiges neues Zuhause geschaffen. Die Doppelhaushälfte schmiegt sich platzsparend an das Elternhaus des Bauherren.

Nachhaltiges, ökologisches Bauen war von Anfang an ein wichtiges Thema für das Ehepaar. So wurde das Gebäude als KfW-Effizienzhaus 40 Plus geplant. Besonderheiten sind zum Beispiel eine Indach-Solaranlage und eine Zisterne, die auch die Toilettenspülung speist.

Die Buhls lieben es außerdem modern und so entstand in einer idyllischen Wohnsiedlung am linken Neckarufer ein echter architektonischer Leckerbissen.

Seine optische Wärme erhält das Haus durch eine ganz ungewöhnliche Fassade – das gesamte Gebäude ist mit unbehandelten Naturkorkplatten verkleidet.

„Unsere Kundschaft legt eindeutig großen Wert auf Umweltschutz – Kork ist ein hochökologischer, nachwachsender Dämmstoff“, erklärt Götz Gegg, Geschäftsführer von Hemmler & Gegg, die als hochspezialisierte Experten den Zuschlag für die Fens-

terarbeiten bekamen. Und klar: Auch die auf die Fassade abgestimmten Revo-Fenster der Hemmler & Gegg Fenster-Manufaktur, für die sich die Familie entschieden hat, passen ins ökologische Konzept. „Bei unseren Fenstern handelt es sich um reine Holzfenster“, erklärt Götz Gegg. „Bei diesem System haben wir komplett auf Alu- oder Kunststoffmaterialien verzichtet.“

Auch die Optik der Revo-Fenster ist besonders. Ohne sichtbaren Rahmen fügen sie sich nahtlos in die Gebäudefront mit ein. Der Fensterrahmen wird in die Fassade mit eingebaut, die Scheiben mit einem Spezialkleber von innen befestigt, erklärt Götz Gegg. „Wenn man von draußen auf das Fenster schaut, sieht man nur Glas.“ Der große Vorteil an diesem System ist, dass das lästige Streichen, das bei normalen Holzfenstern verwitterungsbedingt anfällt, hier nicht nötig ist.

■ *Das Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg fördert energetisches Bauen: www.um.baden-wuerttemberg.de*



Revo®

Das Revo-Fenster der Hemmler & Gegg Fenster-Manufaktur zeichnet sich durch ein patentiertes, rahmenloses Design sowie eine in das Mauerwerk integrierte Rahmenkonstruktion aus. Durch die innovative Konstruktionsweise erzielt das Fenster etwa 20 Prozent mehr Lichteinfall, hervorragende Schallschutz- und Wärmedämmwerte und erfüllt höchste Sicherheits-Standards. Trotzdem bewahrt es sich auf der Innenseite den typischen Charakter eines Holzfensters.

Stolz wie Oskar

auf den neuen Firmensitz -
das sind Geschäftsführer
Nicolas Leguet (rechts) und
Gilles Schott



Hemmler auf Französisch

Nigel Nagelneu ist das Gebäude von Hemmler France in Eschau bei Straßburg. Im Gespräch verraten die beiden Chefs, warum die Hemmler-Produkte für Franzosen so besonders sind ...

Text: Annika Schubert · Fotos: Dimitri Dell





Der Ausstellungsraum

im Erdgeschoss ist lichtdurchflutet und geräumig. Kundenberatung findet hier in einer angenehmen Atmosphäre statt

Teamsitzung

mit frisch aufgebrühtem Kaffee in der Küche – so kann der Arbeitstag beginnen



Sichtlich zufrieden blicken die Geschäftsführer von Hemmler France Nicolas Leguet und Gilles Schott auf ihren schicken neuen Firmensitz in der Impasse de la Manufacture am Rande der französischen Gemeinde Eschau. 500 Quadratmeter auf zwei Stockwerken, einen großzügig geschnittenen Lagerraum, eine Küche und sogar einen Garten, in dem später mal Gemüse angepflanzt werden soll, können die beiden Männer seit dem kürzlichen Abschluss der Bauarbeiten ihr Eigen nennen.

Dass Hemmler France einst so groß werden würde, hatte Anfang der 2000er-Jahre niemand geahnt. Damals nahm das Hemmler-Abenteuer auf französischem Boden seinen Lauf. „Ralf Jäckle träumte von einer Hemmler-Niederlassung in Frankreich“, berichtet Nicolas Leguet. „Er hatte Vertrauen in mich und so kam es zur ersten französischen Filiale. Um genau zu sein, in Fegersheim.“

2003 sei das gewesen, in einem kleinen elsässischen Häuschen, das die Hemmler-Gruppe damals anmietete. „60 Quadratmeter mit einer kleinen Ausstellung, so sah unser Arbeitsumfeld anfangs aus. Ein Lager hatten wir nicht. Das war im 20 Kilometer entfernten Schutterwald auf der deutschen Seite“, erinnert sich Gilles Schott, der sich 2004 als Co-Geschäftsführer von Hemmler France an die Seite von Nicolas Leguet gesellte.

Schließlich, nach 15 Jahren in Fegersheim, stand 2018 ein Umzug bevor – mit Vergrößerung, klar. Die neuen Räumlichkeiten in Geispolsheim boten immerhin 250 Quadratmeter mit Lager, Büro und Ausstellung. Aber der Wunsch, keine Miete mehr zu zahlen und etwas „Eigenes“ zu besitzen, wuchs. Nicolas Leguet hielt immer wieder Ausschau nach Baugrundstücken. „Es war ziemlich schwierig, ein geeignetes Grundstück zu finden.“ Das jetzige Terrain habe er schließlich über Bekannte gefunden. „Vor einem Jahr haben wir dann mit dem Bau begonnen.“

„Vor dem Neubau zu stehen, macht mich unglaublich stolz“

Nicolas Leguet

„Heute hier vor diesem Neubau zu stehen, macht mich unglaublich stolz“, sagt Nicolas Leguet und strahlt. Die positiven Wendungen, die sein Berufsleben genommen hat, beschreibt er rückblickend als >



Im Lager

können die Transporter in aller Ruhe beladen und in der Werkecke kleinere Arbeiten vorgenommen werden



> „grandios“. Denn angefangen habe er vor 30 Jahren als Fensterbauer, heute sei er Co-Chef von Hemmler France. „Das Geschäft läuft einfach gut“, verrät er. „Die Entwicklung zu 500 Quadratmetern ist trotzdem enorm. Aktuell freuen wir uns, unsere Kunden im neuen Ausstellungsraum hier in Eschau zu empfangen.“ Was die Kunden anbelangt, konzentrierte man sich bei Hemmler France hauptsächlich auf Privatkunden, so Gilles Schott. Die meisten wohnen zwischen Colmar und Wissembourg.

Aber was macht die Hemmler-Produkte für französische Kundschaft so besonders? „Zum einen wissen die Leute hier im Elsass, dass wir bei Hemmler sehr gute Arbeit leisten. Zum anderen suchen die Franzosen nach deutscher Qualität, gerade auch beim Thema Bauen“, sagt Gilles Schott. Auch der Kundenservice überzeuge. Fielen mal

Nachbesserungen an, kämen die Monteure oder sogar die Chefs selbst bei den Kunden vorbei. Das sei in Frankreich alles andere als Standard. „Unsere Preise sind zwar generell etwas höher. Aber der Preis ist eben nicht alles, wenn am Ende die Qualität und der Service stimmen“, findet Nicolas Leguet.

Für die Zukunft ist es für die beiden Geschäftsführer wichtig, dass die Aufträge, die sie annehmen, im Rahmen des Machbaren bleiben. „An unserem Standort arbeiten wir mit vier Fensterbauern“, sagt Gilles Schott, mit Sub-Unternehmern wolle man aber

eher nicht arbeiten. „Wir haben nicht unbedingt vor, unsere Geschäftsaktivität im ganz großen Stil auszuweiten“, so der Co-Chef. „Lieber klein und fein“ laute das Motto. „Was für uns zählt, ist der zwischenmenschliche Kontakt zu unseren Kunden und dass wir im Team in einer guten, entspannten Atmosphäre arbeiten können.“

Ihren Mitarbeitern nun komfortable Räumlichkeiten bieten zu können – sogar mit einer Dusche für nach der Arbeit, wie die beiden noch berichten – stimmt die Chefs zufrieden. Zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sei es schließlich am Ende immer auch ein „Geben und Nehmen“.

Toujours le premier choix.



Öffnungszeiten

Mo-Fr 8-12 | 13-18 Uhr
oder nach Vereinbarung
www.hemmler.fr | hemmler@wanadoo.fr

Hemmler France hat sich auf den Einbau von Kunststoff-Fenstern und Haustüren der Firma Weru, auf Kunststoff-Rollläden der französischen Firma Roma aus Obernai sowie auf Klappläden der Firma Ehret aus Mahlberg spezialisiert. Die Einweihung des in Eschau gelegen Neubaus planen die Geschäftsführer Nicolas Leguet und Gilles Schott für September.



Hemmler France Sarl

6, Impasse de la Manufacture
67114 Eschau
Telefon: +33 3 90 29 89 50

Hemmler

Firmengruppe

Wir stellen ein:

- **Monteure für Fenster und Türen**
- **Monteure für Sonnenschutz**
- **Technische Verkäufer**

Jetzt bewerben: jobs@hemmler-gruppe.com

 **Hemmler**
Outdoor Living
• Schutterwald

 **Hemmler**
Fenster • Haustüren • Rollläden • Sonnenschutz
• Schutterwald

Hemmler & GEGG
Fenster • Haustüren • Sonnenschutz
• Haslach im Kinzigtal

Hemmler & Wunder
Fenster • Haustüren • Rollläden • Sonnenschutz
• Stuttgart

Hemmler  **Kamp** GmbH
Fenster • Haustüren • Sonnenschutz
• Winsen (Luhe)

 **Hemmler**
& Markwardt GmbH
• Sinzheim

Toujours le premier choix.
Hemmler
France
• Eschau (FR)

vomstein GmbH
Fenster + Türen fürs Leben - Vomstein eben.
• Lörrach


DÄSCHLE
SINGEN
• Singen

www.hemmler-gruppe.com



1874 erbaut, gibt es in diesem Bauernhaus im Winsener Stadtteil Borstel neben den von Hemmler & Kamp gepachteten Geschäftsräumen zusätzlich fünf Mietwohnungen. Es ist übrigens nicht das einzige Reetdach im historischen Kern des Ortes. Rundherum ragen weitere mit Reet gedeckte Firste in den norddeutschen Himmel

Nordisch by Nature

Hemmler & Kamp in Winsen an der Luhe ist der nördlichste Außenposten der Gruppe. Stilecht arbeitet Hausherr Ekkehard Kamp hier im historischen Haus mit Reetdach. Und auch sonst geht es im hohen Norden etwas anders zu ...

Text: Stephan Fuhrer · Fotos: Bevis Nickel



Stilechte Deko

Vom Anker auf dem Tisch-Set bis hin zum Strandkorb: Bei Hemmler & Kamp in Winsen geht es nordisch zu



Ausstellung im alten Gemäuer

In der großen Halle, ehemals der Kuhstall, kann Ekkehard Kamp seinen Kunden auch größere Objekte zeigen





Gewusst? Backstein und Norddeutschland – das passt perfekt zusammen. Denn die Ziegelsteine, die bei hohen Temperaturen gebrannt werden, nehmen kaum Wasser auf und sind dadurch sehr widerstandsfähig. Der rote Backstein aus Lehm gibt und gab der Hanse im Norden bereits seit Jahrhunderten ein Gesicht.

Es nieselt leicht, als wir bei Hemmler & Kamp auf den Hof fahren. Der Himmel ist bedeckt, doch immer wieder schafft es auch das Himmelsblau, ein bisschen zwischen der dichten Wolkendecke hindurchzulugen. Schön sieht das aus, über diesem so typischen Landhaus mit seinen roten Backsteinen und seinem markanten Reetdach. Ist das jetzt so eine Art norddeutsches Schietwetter, wollen wir gleich wissen? Ekkehard Kamp schüttelt den Kopf. „Wenn der Regen gerade fällt, ist hier Sommer“, erzählt der Geschäftsführer in Hemmlers nördlichstem Außenposten und lacht. Also dann: „Willkommen in Südschweden!“, sagt Kamp und bittet uns in die gute, stilvoll eingerichtete Stube, in der er auch seine Kundschaft empfängt.

Vom Café zum Ausstellungsraum

Rustikale, schwere Balken prägen den großzügigen Raum des alten, historischen Hauses, in dem der Hausherr nicht nur seinen Schreibtisch, sondern neben Markisen und Pergolen auch Gartenmöbel ausgestellt hat. Mittendrin steht auch der ein oder andere Strandkorb: „Die dürfen hier nicht fehlen, die Dinge stehen in der Gegend ja quasi schon in jedem zweiten Gar-

ten“, erzählt er. Dazu fällt auch gleich die Theke vom Vormieter, die als Kaffeeküche genutzt wird, mit ihrem schweren Holztreppen ins Auge. Ein Relikt der Vergangenheit: Ehe Kamp in das alte Gemäuer einzog, hatte ein Hochzeitscafé hier an Ort und Stelle für Betrieb gesorgt – das war offensichtlich zu viel für die Anwohner, die damit zunehmend unglücklich waren. „Das war unser Glück, so sind wir an diese Immobilie gekommen“, berichtet der Chef.

Nordisch anders

Bereits seit März 2021 ist Ekkehard „Ekki“ Kamp inzwischen in Winsen an der Luhe, gut 30 Kilometer südlich von Hamburg im Speckgürtel der Hansestadt gelegen, mit dem Fachgeschäft für Outdoor Living, Rollläden und Sonnenschutz aktiv. Wobei: Sonnenschutz ist – anders als bei den Hemmler-Kollegen im Süden – bei ihm gar nicht so das Riesenthema. „Bei uns wird da schon wegen dem raueren Wetter mehr nach robusteren Lösungen gefragt, Glasdach statt Markise, und bei Gartenmöbeln ist die zentrale Nachfrage immer, ob die auch wetterfest seien“, erzählt Kamp und grinst. Die Anforderungen würden sich also tatsächlich deutlich unterscheiden. >



Nordlichter unter sich

Petra Horn ist ein Hemmler-Urgestein und unterstützt Ekkehard Kamp im täglichen Geschäft

> Das kommt auch von den unterschiedlichen Bauweisen, die vor allem bei den Fassaden auffällig sind. Und während der Süden die Außenwände verputzt, wird im Norden verklinkert. Das wiederum sorgt auch bei den Fenstern für unterschiedliche Standards. „Im Süden werden viel mehr Holz- und Alufenster verbaut, im Norden mehr Kunststoffenster“, erzählt der Fachmann und spricht „vom Klinkeräquator“, hinter dem eben baulich vieles anders sei. Kamps Expertise ist in diesem Fach jedenfalls riesig, das merkt man im Gespräch

mit ihm schnell. Kein Wunder, der Mann ist auch schon seit mehr als 30 Jahren in der Branche. Jahrzehnte auf Herstellerseite, hat er für Hemmler & Kamp nun die Seiten gewechselt. „Ich wollte schon immer mal direkt mit dem Kunden arbeiten, das hat mich sehr gereizt“, erzählt der 52-Jährige, der seit Neuestem dabei auch Unterstützung an seiner Seite weiß.

Mit Petra Horn hat Kamp seit Kurzem eine Mitarbeiterin, die jede Menge Erfahrung im Kundengeschäft mitbringt – und deren Vita

für den Job im Norden wie gemacht scheint. Gebürtig im hohen Norden (Mecklenburg), hatte sie zuletzt viele Jahre bei Hemmler in Schutterwald gearbeitet, ist in der Gruppe bestens vernetzt. „Für mich ist das sehr spannend, wie das Prinzip Hemmler hier angenommen wird“, erzählt sie. Und sie sagt auch, dass sie sich über das nordische Wetter freut. „Die Hitze am Oberrhein war für mich als Nordlicht da schon manchmal etwas hart“, so Petra Horn. Nordisch by Nature: „Wenn man von hier kommt, steckt das eben immer in einem drin.“ ■

Hemmler  **Kamp** GMBH
Fenster • Haustüren • Sonnenschutz



Öffnungszeiten

Montag bis Freitag
nach telefonischer Vereinbarung
www.hemmler-kamp.de

Mit seinem Fachwissen aus mehr als 30 Jahren Sonnenschutz ist Ekkehard Kamp der perfekte Ansprechpartner zum Thema und berät seine Kunden, die vornehmlich aus der Region zwischen Hamburg und Lüneburg zu ihm nach Winsen (Luhe) kommen, auch gerne ganzheitlich. Geht nicht? Gibt's nicht! „Lösungen gibt es immer, man muss sie im gemeinsamen Gespräch nur finden.“



Hemmler & Kamp GmbH

Im Ort 10 | 21423 Winsen (Luhe)
Telefon 0 41 71 / 6 92 06 99
Mail: info@hemmler-kamp.de



Das neue Lamellendach Lamaxa L50

Momente fürs Leben.

Mehr Spaß am Leben im Freien – das Lamaxa L50 ist der schönste Schutz vor Sonne, Wind und Regen. Verstellen Sie die Lamellen per Knopfdruck einfach nach der Wetterlage und genießen Sie viele weitere Komfortfunktionen.

Entdecken Sie jetzt Ihr Lamaxa L50 **inklusive 5-Jahre-Herstellergarantie*** auf lamaxa-moments.de



Der SonnenLichtManager



Vom Gesellen zum Meister

2021 hat Patrick Wunder seine Meisterprüfung bestanden.
Sein Meisterstück, ein Fenster, das einer Ziehharmonika
ähnelt, wurde gleich im Geschäft seines Vaters eingebaut ...



Ziemlich viel Planung

steckt im Meisterstück von Patrick Wunder. Für ihn war es wichtig, dass es nach der Prüfung weiterverwendet werden kann

Text: Annika Schubert · Fotos: Michael Bode

In Patrick Wunders Leben gibt es ein klares Leitmotiv: den Glas- und Fensterbau. Letzterer hat Tradition in seiner Familie. „Das Handwerk wurde mir, wie man so schön sagt, in die Wiege gelegt“, erklärt der 30-Jährige und lacht. „Ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, wie mein Vater abends immer von Montageeinsätzen heimkam. Auf irgendeine Art war der Fensterbau bei uns immer präsent.“ Auch später, als Patrick Wunder heranwuchs, durfte er seinen Vater Jorge, Geschäftsführer von Hemmler & Wunder, immer wieder auf Montage begleiten.

Nach seinem Schulabschluss 2008 stellte sich dann die Frage: Wohin soll's beruflich gehen? „Koch, Bäcker – all diese Berufe habe ich bei Schulpraktika ausprobiert. So richtig getaugt hat mir nur das Praktikum in einem Glaserei- und Fensterbauunternehmen in Reutlingen“, erinnert sich Patrick, der sich dann schnell entschloss, in die beruflichen Fußstapfen seines Vaters zu treten und eine Ausbildung zum Glaser und Fensterbauer zu absolvie-

ren. „Diese Entscheidung ergab viel Sinn für mich“, blickt Patrick heute zurück. „Außerdem finde ich es sehr spannend, mit unterschiedlichen Werkstoffen zu arbeiten. Als Fensterbauer hat man da mit allerhand zu tun“, sagt er. Glas, Lack, Leim und Metall sowie Holz-, Kunststoff- und Alu-Fenster seien nur ein paar wenige Beispiele. „Holzfenster mag ich besonders“, erklärt er und kommt dabei ins Schwärmen. Geschultet könnte dies seiner Ausbildung sein, die er in einem Betrieb absolvierte, in dem hauptsächlich Holzfenster gebaut wurden und „eher altertümliche Maschinen zum Einsatz kamen“, wie er sagt.

Und auch heute noch blüht der Reutlinger bei Projekten mit historischen Fenstern auf. „Alte Architektur zum Leben zu erwecken, ist einfach klasse.“ Aktuell sei er in einen Auftrag in der Stuttgarter Innenstadt eingebunden, dort müssen 15 historische Fenster erneuert werden. Es gelte, den ursprünglichen Stil der Fenster nachzuahmen – „darauf legt die Kundin großen Wert“ – außerdem müsse mit Zierleisten, Griffen und anderen Elementen getüftelt werden. >

> Dass die Entscheidung für den Job die richtige war, sieht man heute noch. Etwa wenn er strahlt, wenn er die Tür zum Ausstellungsraum von Hemmler & Wunder in Stuttgart öffnet. 2016 machte sich sein Vater, Geschäftsführer Jorge Wunder, selbstständig. Zwei Jahre später, im Jahr 2018, stieg dann auch der Sohnemann, damals noch Geselle, ins Unternehmen mit ein.

Nach Abschluss seiner Ausbildung 2012 hatte Patrick eigene Erfahrungen gesammelt und in zwei Fensterbaubetrieben in Reutlingen gearbeitet. „Sich später einmal mit dem erlernten Handwerk selbstständig

zu machen, war schon immer eine Option, die ich im Hinterkopf hatte“, erzählt er. Ob er sich vorstellen kann, den Betrieb seines Vaters später weiterzuführen? „Na klar, das wäre in jedem Fall eine Option.“

Um mehr Verantwortung im Unternehmen seines Vaters übernehmen zu können, setzte Patrick Wunder 2020 seine beruflichen Werdegang fort. Er schrieb sich an der Meisterschule in Karlsruhe ein, zog für ein Jahr um. „Ich wollte unbedingt ein Meisterstück bauen, das man nach der Prüfung weiterverwenden kann“, erzählt er. Durch die tatkräftige >



Historische Fenster sind das persönliche Faible von Glasermeister Patrick Wunder

„Alte Architektur wieder zum Leben zu erwecken, ist einfach klasse“

Patrick Wunder





THE i4

JETZT BEI UNS.



#bornelectric

Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

DER ERSTE BMW i4.

Reine Elektromobilität im Kern der Marke BMW: Entdecken Sie mit dem ersten vollelektrischen Gran Coupé eine völlig neue Dimension der Freude am elektrischen Fahren. Lassen Sie sich vom wegweisenden Design, einer hohen Reichweite und dem souveränen Fahrverhalten beeindrucken – und das lokal völlig emissionsfrei. Vereinbaren Sie jetzt Ihre persönliche Probefahrt. Wir beraten Sie gern.

BMW i4 M50

Alpinweiß uni, Alcantara-/Sensatec-Kombination Schwarz, 18" M Aerodynamikräder, M Aerodynamikpaket, Adaptives M Fahrwerk, uvm.

Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH: BMW i4 M50

Anschaffungspreis:	66.398,94 EUR	Laufzeit:	48 Monate	Gesamtpreis:	43.552,00 EUR
Leasingsonderzahlung:	10.000,00 EUR	48 monatliche			
Laufleistung p. a.:	10.000 km	Leasingraten à:	699,00 EUR		

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München; alle Preise inkl. MwSt.; Stand 04/2022. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen und bei Fernabsatzverträgen nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen.

Wir vermitteln Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München.

Zzgl. 1.090,00 EUR für Zulassung, Transport und Überführung.

Stromverbrauch in kWh/100 km: 22,5 (NEFZ); 18,0 (WLTP); Effizienzklasse (NEFZ): A++ ; Elektrische Reichweite (WLTP) in km: 545; Spitzenleistung: 400 kW (544 PS)

Offizielle Angaben zu Stromverbrauch und elektrischer Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt und entsprechen der VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung. Für seit 01.01.2021 neu typgeprüfte Fahrzeuge existieren die offiziellen Angaben nur noch nach WLTP.

Hechtsberg 10
77756 Hausach
Tel. 07831/9376-0
www.bmw-schmid.de

Autohaus Schmid GmbH



Der Kontakt mit Kunden

macht dem Reutlinger besonders viel Spaß. Dabei lerne man auch viel über sich selbst, meint er

> Unterstützung von Hemmler & Gegg in Haslach konnte der Meisterschüler sein Projekt schließlich umsetzen. Ein Fallschiebefenster aus Tannenholz entstand und ersetzte das in die Jahre gekommene Schaufenster in der Filiale von Hemmler & Wunder in Stuttgart.

Heute freut sich Patrick Wunder darüber, dass er seinem Vater als Glasermeister zusätzliche Unterstützung im alltäglichen Geschäft bieten kann. „Durch die Fortbildung zum Meister bin ich jetzt im Prinzip Komplettabwickler – von der Kun-

denanfrage bis zur Rechnungsstellung und auch hin und wieder bei Montageeinsätzen. Heute kann ich alles machen.“ Wenn man den Reutlinger nach seiner beruflichen Zukunft fragt, weiß er genau, wo es hingehen soll. Gerne würde er festangestellte Monteure ins Team von Hemmler & Wunder aufnehmen. Vor allem liegt es ihm aber am Herzen, seinen ganz persönlichen Beitrag gegen den Fachkräftemangel in seiner Branche zu leisten. „Es würde mich sehr freuen, wenn wir selbst auch zum Ausbildungsbetrieb werden könnten.“ ■

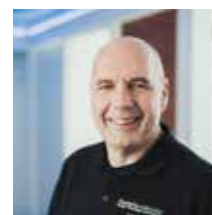
Hemmler & Wunder
Fenster • Haustüren • Rollläden • Sonnenschutz



Öffnungszeiten

Mo-Fr 9-12 und 14-17 Uhr
Samstag nach Vereinbarung
www.hemmler-wunder.de

Jorge Wunder, Geschäftsführer von Hemmler & Wunder, hat seine Filiale in Stuttgart im Jahr 2016 gegründet. Neben seinem Sohn Patrick Wunder besteht das Team aus einem kaufmännischen Mitarbeiter sowie zwei Buchhalterinnen. Bei Montagen kommen hauptsächlich Subunternehmen zum Einsatz. Der größte Umsatz wird durch Weru-Fenster und Lamellendächer von Winsol generiert.



Hemmler & Wunder GmbH
Holzhauser Str. 1 | 70563 Stuttgart
Telefon 07 11 / 94 57 97 49
Mail: info@hemmler-wunder.de

DIE LECKERSTEN SEITEN DES SCHWARZWALDS

UNSERE NEUHEITEN UND BESTSELLER



SCHWARZWALD RELOADED 3 – DAS HEIMAT-BACKBUCH

Backen liegt im Trend. Kuchen, Torten, Kekse und Cupcakes sind in aller Munde. Dass der Schwarzwald in diesem Bereich unfassbar viel zu bieten hat, beweisen Fernsehköchtorin Lisa Rudiger und der Offenburger Verlag Team Tietge jetzt mit ihrem neuen Projekt: Im Herbst 2021 erschien das neue Heimat-Backbuch als dritter Band der Reihe Schwarzwald Reloaded. Von süßen Überraschungen zu Ostern über die ganze Palette der im Südwesten üppig wachsenden Früchte bis hin zu Weihnachtsgebäck und Rezepten, die aus einem ordinären Novembertag einen echten Feiertag werden lassen. Ein Backbuch für das ganze Jahr und inklusive großer Backschule...

ISBN 978-3-949346-01-9 • **HARDCOVER** 288 SEITEN
ULF TIETGE & LISA RUDIGER • **PREIS** 29,80 EURO



SCHWARZWALD RELOADED – DAS HEIMAT-KOCHBUCH

Schwarzwald Reloaded – 90 spektakuläre Rezepte von Top-Köchen. Gemeinsam haben sie die beste Küche Deutschlands neu interpretiert: Junge Wilde und alte Hasen. Punker am Herd, Rocker am Grill und Gentleman aus gediegenen Häusern. Die moderne Schwarzwald-Küche ist an Traditionen orientiert, aber auch weltoffen und mutig – und sie hat den Anspruch, etwas völlig Neues zu kreieren!

ISBN 978-3-9816148-6-2 • **HARDCOVER** 240 SEITEN
ULF TIETGE & JANINA D'AGUANNO • **PREIS** 29,80 EURO



SCHWARZWALD RELOADED 2 – HEIMAT NEU INTERPRETIERT

Noch regionaler, noch leckerer und noch leichter nachkochbar! Von Landhausküche bis zur Sternegastronomie, von Fleisch über Wild bis zu Süßem: 30 Köche haben ihre Kreationen in Szene gesetzt. Badische und schwäbische Klassiker treffen auf neue deutsche Küche und Aromen aus aller Welt. Dazu gibt es eine umfangreiche Kochschule mit den wichtigsten Grundrezepten.

ISBN 978-3-9816148-8-6 • **HARDCOVER** 288 SEITEN
ULF TIETGE • **PREIS** 29,80 EURO



BORN TO GRILL

Born to Grill ist das Grillbuch für ambitionierte Anfänger und fortgeschrittene Hobbyköche. Es inspiriert Profis wie Einsteiger und bietet die Möglichkeit, das Maximum aus dem Grill herauszuholen. Ob Tapas, Schmorgerichte, Steaks, Fisch und Krustentiere oder Desserts – alles ist möglich, und zwar egal auf welchem Grill! Passend zu den Rezepten gibt es eine umfangreiche Grillschule mit dem Know-how erfahrener Grillmeister.

ISBN 978-3-9816148-9-3 • **HARDCOVER** 288 SEITEN
GERHARD VOLK & ULF TIETGE • **PREIS** 29,80 EURO



RONNY LOLLS SEELENFUTTER

Auf der Suche nach gekochtem Glück und echten Lieblingsgerichten nimmt uns Fernsehkoch Ronny Loll nicht nur durch halb Europa mit – sondern erreicht ganz nebenbei auch noch die schönsten Momente unserer Kindheit. Ob Wiener Saftgulasch mit Sarah Wiener, Königsberger Klopse von Ronny himself oder das original Schweizer Käsefondue von Meta Hiltbrand: Hier verraten die Großen der Branche, was sie für ihre Liebsten kochen.

ISBN 978-3-949346-00-2 • **HARDCOVER** 288 SEITEN
RONNY LOLL & ULF TIETGE • **PREIS** 29,80 EURO

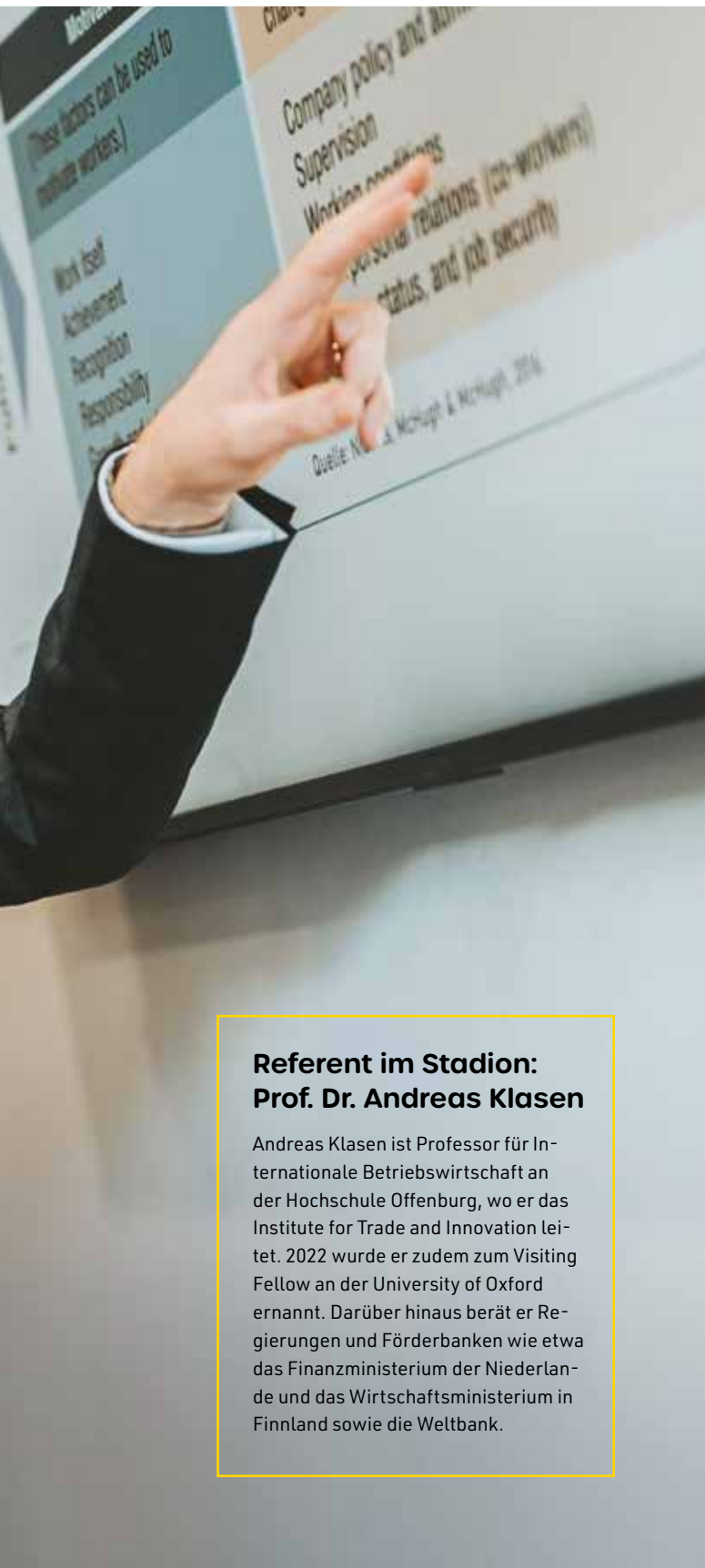
ÜBERALL IM HANDEL &
NATÜRLICH AUCH IN UNSERER
HEIMATBUDE.COM

team tietge.

Im Modell betrachtet
Forschungsergebnisse bildeten
die Grundlage für die Diskussion

Was Führen heißt

Wie führe ich richtig? Das ist eine zentrale Fragestellung der Hemmler-Akademie. Im Europa-Park-Stadion des SC Freiburg gab darauf Star-Referent Prof. Dr. Andreas Klasen eine griffige Antwort ...



Referent im Stadion: Prof. Dr. Andreas Klasen

Andreas Klasen ist Professor für Internationale Betriebswirtschaft an der Hochschule Offenburg, wo er das Institute for Trade and Innovation leitet. 2022 wurde er zudem zum Visiting Fellow an der University of Oxford ernannt. Darüber hinaus berät er Regierungen und Förderbanken wie etwa das Finanzministerium der Niederlande und das Wirtschaftsministerium in Finnland sowie die Weltbank.

Text: Thomas Glanzmann · Fotos: Jigal Fichtner

Führungsspieler, Führungstreffer und Spielführer:

So ein Fußballstadion ist sicher kein schlechter Ort für ein Seminar zum Thema Führung. Im Rahmen der Hemmler-Akademie trafen sich zum Auftakt eines erfolgreichen Jahres die Nachwuchskräfte aus dem Förderkreis der Hemmler-Gruppe in den Konferenzräumen des Freiburger Europa-Park-Stadions. Ein Strategie-Workshop hatte zu dem Zeitpunkt schon stattgefunden, im Stadion des SCF sollte es nun voll um eine zeitgemäße Form von Leadership gehen. Als Referent mit von der Partie: Dr. Andreas Klasen, Professor für Internationale Betriebswirtschaft an der Hochschule Offenburg. Ein Volltreffer!

Führung bedeute heute allem voran die Motivation des eigenen Teams – das nahm Klasen schnell vorweg. Nach der Begrüßung durch den Hemmler-Geschäftsführungsvorsitzenden Ralf Jäckle, Mitorganisator Ingo Ullrich und Berater Marc Zehntner von der Steuerkanzlei Ze-Tax StBGmbH stieg Klasen sogleich mitten hinein ins Thema. Und zwar gemeinsam mit allen Seminarteilnehmern: Die jetzigen und künftigen Führungskräfte sollten sich zunächst einmal drei Minuten lang Gedanken machen, was ihre Mitarbeiter dazu motiviert, morgens zur Arbeit zu kommen ...

Unter den Antworten wurden sehr häufig Werte wie eigenverantwortliches Handeln, persönliche Weiterentwicklung und

>



D'accord?

Wie Ralf Jäckle waren auch die anderen Teilnehmer gefragt, mitzudiskutieren

> Zusammenhalt im Team genannt. Ralf Jäckle sprach aus seiner Erfahrung bei Hemmler, als er sagte, auch Dankbarkeit gegenüber verdienten Mitarbeitern erweise sich im Arbeitsalltag als eine große Motivation.

In einer Zeit, in der sich gefühlt nicht mehr die Mitarbeiter bei den Unternehmen, sondern vielmehr die Unternehmen bei den Mitarbeitern bewerben, gelte die Weisheit „nicht getadelt isch genug g'lobt“ nicht einmal mehr im Schwäbischen – so lautet nur eine der gemeinsamen Beobachtungen im Seminar mit Blick auf die andauernden gesellschaftlichen Entwicklungen, die aber alle in dieselbe Richtung zeigen: „Um wirksam zu führen, muss ich wissen: „Was ist mein Job als Chef?“,“ hielt Klasen fest. Denn an der Beantwortung dieser Frage würden sich die reinen Verwalter und Manager von den wirklichen Führungskräften, die vorangehen, scheiden.

Die von den Teilnehmern erarbeiteten Gedanken untermauerte Klasen mit den Ergebnissen der Forschung. Ausgehend

von der Motivationstheorie Frederick Herzbergs etwa trennte er im Seminar die Grundbedingungen dafür, dass sich die Mitarbeiter unter Leitung einer bestimmten Führungskraft wohlfühlen, von den Bedingungen ab, die darüber hinaus den zusätzlichen Motivationsschub geben können. Die einen verhindern, dass der Mitarbeiter unmotiviert ist – wenn diese erfüllt sind, können im Anschluss aber erst andere Faktoren dafür sorgen, dass die Mitarbeiter nicht nur nicht unmotiviert, sondern tatsächlich positiv motiviert sind. Die Teilneh-

mer waren sich etwa einig: Geld ist nicht alles. Denn viele Motivationsfaktoren – wie Anerkennung – kosten nicht immer Geld.

Mit der Hemmler Akademie will Ralf Jäckle junge Menschen, mit ihren Fähigkeiten abholen und in der Hemmler-Gruppe zu Führungskräften von morgen entwickeln, erklärt er im Interview ab Seite 40. So erschließt sich auch das Thema Führungsstil im Seminar. Apropos, die Meinung der (künftigen) Leader dazu lautete: weiterhin auf Teilhabe setzen! ■

„Dem Team vertrauen,
Aufgaben teilen? Ja!
Nur, Verantwortung kann
man nicht delegieren“

Ein Seminar Teilnehmer

Mehr Behaglichkeit Durch Rechtssicherheit

LUTZ Rechtsanwälte



Wir möchten, dass Sie ruhig schlafen können.

Zuverlässig und engagiert unterstützen wir Sie in Rechtsfragen zum Familienrecht, Erbrecht, Arbeitsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht und vielen weiteren Lebensbereichen.

Seit mehr als 20 Jahren sorgen wir dafür, dass unsere Mandantinnen und Mandanten zu ihrem Recht kommen.

Gerne sorgen wir für mehr Behaglichkeit auch in Ihren vier Wänden.

LUTZ Rechtsanwälte
Partnerschaft mbB

Jakobstraße 20

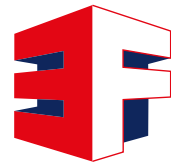
70182 Stuttgart

0711 99 59 80 70

lutz-rae.de

Feger Bau

Unternehmensgruppe



Die einfachste Verbindung zwischen Wohnraum und Realisation

EDGAR FEGER



Edgar Feger GmbH Bauunternehmung & Zimmerei

Tel. 0 78 05 / 99 58 - 0

- Schlüsselfertiger Wohn- und Gewerbebau
- Maurer- und Betonarbeiten
- Altbausanierung, Um- und Anbauten
- Zimmerer- und Dachdeckerarbeiten



Feger Immobilien GmbH Neu- und Gebrauchtimmobilen

Verkauf
Tel. 0 78 02 / 70 13 - 90

Vermietung
Tel. 0 78 05 / 99 58 - 80

- Vermittlung u. Verkauf von Gebrauchtimmobilen
- Verkauf von schlüsselfertigen Neubauimmobilien
- Vermietung von Wohn- und Gewerbeobjekten
- Hausverwaltung



Ortenauer Tief- und Landschaftsbau GmbH

Tel. 0 78 05 / 91 55 - 0

- Beratung und Planung von Außenanlagen
- Erstellung von Parkanlagen und Spielplätzen
- Wege- und Pflasterbau, Natursteinarbeiten
- Tief- und Straßenbau



Küchenconcepte Renchen GmbH

Tel. 0 78 43 / 47 79 88 60

- Küchen nach individueller Budgetvorgabe
- Eigener fachmännischer Montageservice
- Kreative Küchen- und Einrichtungsplanung
- Raumgestaltung mit Gleitschiebtüren und Schranksystemen

Edgar Feger GmbH, Am Wiesenbach 2, 77704 Oberkirch-Zusenhofen
www.feger.de

Sonne tanken

Ob Solarstrom fürs Auto oder Bäume pflanzen: Hemmler engagiert sich auf vielfältige Weise für den Klimaschutz

Text: Verena Vogt · Fotos: Michael Bode & Dimitri Dell



Kostenlos tanken und dabei auch noch die Umwelt schonen? Was – gerade bei den aktuellen Energiepreisen – völlig realitätsfern klingt, ist bei Hemmler schon seit Monaten Wirklichkeit. Denn die Photovoltaikanlage auf dem Dach der Firmenzentrale sorgt nicht mehr nur dafür, dass der Stromverbrauch im Sommer zu 100 Prozent mit Sonnenenergie abgedeckt wird. Sie liefert nun auch den „Sprit“ für die neue E-Auto-Flotte des Unternehmens.

Zu verdanken ist das dem Einsatz von Werner Weisenburger. Der E-Auto-Fan, der bei Hemmler in der technischen Auftragsbearbeitung beschäftigt ist, hat selbst seit 2019 eine Photovoltaikanlage auf dem Dach und freut sich, dass er sein Fahrzeug nun bei der Arbeit gratis laden kann. „Mit den

verbesserten Reichweiten haben E-Autos eigentlich nur noch Vorteile“, sagt er. „Sie machen keinen Lärm; man fährt umsichtiger, da man von Fußgängern oft nicht gehört wird; das Auto kann im Winter vorklimatisiert werden. Dazu sind sie optimal für den Stadtverkehr geeignet, da es vielerorts kostenlose Park- oder Ladeplätze gibt.“

Den Chef hatte er schnell von der Idee überzeugt, die Vorteile der E-Autos mit denen der betriebseigenen Photovoltaikanlage zu verbinden. Und bei Hemmler gilt: Wer gute Ideen hat, wird tatkräftig dabei unterstützt, diese auch umzusetzen. Daher stehen den Mitarbeitern nun drei E-Smarts, ein Hybrid Ford Cougar und zwei Ford Mustang Mach-E zur Verfügung. Sie können über insgesamt fünf Wallboxen



schnell und unkompliziert geladen werden und verfügen über Reichweiten von bis zu 450 Kilometern.

Vor allem die Azubis seien von der neuen E-Flotte begeistert, so Weisenburger. Kein Wunder: Jeder von ihnen bekommt einen E-Smart zugeteilt und darf ihn für den Weg zur Arbeit und zu Kundenterminen nutzen. „Die Azubis finden besonders den Abzug super“, sagt Weisenburger und lacht. „So ein E-Smart ist ganz schön spritzig unterwegs, ein richtig flotter Flitzer!“ Und bald >



Anpacken fürs Klima

Ulf Tietge (l.) und Hans-Georg Pfüller bei einer Pflanzaktion in Lahr für das Projekt Heimatwald



> sollen noch mehr Mitarbeiter von den Vorteilen der E-Autos profitieren: Hemmler plant, auch seine Handwerker-Autos – vier Monteurfahrzeuge und ein Kundendienst-Kombi – bald auf batteriebetriebene Modelle umzustellen.

„Das Thema Nachhaltigkeit ist bei uns von zentraler Bedeutung“, sagt Chef Ralf Jäckle, der die Photovoltaikanlage bereits 2015 installieren ließ. Sie deckt von April bis September den kompletten Stromverbrauch des Unternehmens ab, betreibt im Sommer die Klimaanlage und im Winter die Heizung. Der Überschuss wird in Energiespeichern gelagert – oder fließt nun eben in die Batteriespeicher der E-Autos. „Mit unseren Fenstern und Türen leisten wir einen wertvollen Beitrag zum Umweltschutz, da sie den CO₂-Ausstoß deutlich verringern“, fügt Jäckle hinzu. „Aber das ist uns nicht genug. Wir wollen auch als Unternehmen alles dafür tun, um unseren CO₂-Fußabdruck so gering wie möglich zu halten.“ Und so wird sich Hemmler in Zukunft in einem Projekt engagieren, das dem Klimawandel eben-

falls ganz konkret etwas entgegensetzen möchte: mit dem Pflanzen von Bäumen, direkt vor unserer Haustür.

Das Projekt Heimatwald hat es sich zur Aufgabe gemacht, Bäume, die es schwer haben, sich an die neuen Klimabedingungen anzupassen, Stück für Stück gegen resistenterere Arten auszutauschen. Viele Bäume im Schwarzwald kommen etwa mit dem Wechsel zwischen Staunässe und sommerlicher Trockenheit nicht zurecht. „Im Heimatwald-Projekt stellen wir uns auf die Gegebenheiten des jeweiligen Standorts ein und beachten zudem die Frage, wie gut die jeweiligen Baumarten an das veränderte Klima angepasst sind“, erklärt Ulf Tietge, Inhaber der Offenburger Agentur team tietge und Initiator des Projekts. „Dank unserer Fachleute vor Ort – darunter etwa Hans-Georg Pfüller, Leiter des Amts für Waldwirtschaft im Ortenaukreis – setzen wir dann die richtigen Bäume.“

Bei der nächsten Pflanzaktion wird also auch ein Team von Hemmler mit Spaten und Stiefeln tatkräftig mit anpacken – und Jäckle freut sich jetzt schon darauf: „Bäume binden im Laufe ihres Lebens mehr als eine Tonne CO₂. Deshalb ist jeder neu gepflanzte Baum ein wichtiger Beitrag, um unsere Wälder fit für den Klimawandel zu machen.“ ■

Projekt Heimatwald

Mit dem Projekt Heimatwald engagieren sich die Agentur team tietge und das Magazin #heimat Schwarzwald gemeinsam mit Kunden und Partnern für aktiven Umwelt- und Klimaschutz vor unserer Haustür. In einem ersten Schritt wurden im Dezember 2021 die ersten 200 Bäume als Mischwald auf einer Fläche bei Kehl gepflanzt. In den nächsten Jahren werden weitere Pflanzungen hinzukommen. Das Ziel dahinter: den Schwarzwald resilienter machen, neue Lebensräume schaffen und einen Beitrag leisten, damit noch mehr Bäume klimaschädliches CO₂ aus der Atmosphäre filtern können.

Ist es nicht großartig, welche Kraft die Sonne hat?

Wir sorgen dafür, dass Sie Ihren Solarstrom effektiv nutzen können.



Solartechnik, Speicher und Elektromobilität

Eine PV-Anlage ist nicht nur klimafreundlich, sondern macht auch unabhängig vom Stromlieferanten. Mit einer Batterie können Sie den selbst produzierten Strom speichern und damit jederzeit für Ihren Haushalt und fürs Elektroauto nutzen. 100 % nachhaltig und günstiger als aus dem Stromnetz. Für das schnelle Laden Ihres Elektroautos sorgt eine Wallbox, die moderne Ladestation für Zuhause.

ELEKTRO
BIRK
Erfolgreiche Gebäudetechnik

Hauptstraße 37 · 77728 Oppenau
Tel. 07804 86149-0 · info@elektro-birk.de

Hammermatt 3 · 77704 Oberkirch
Tel. 07802 9357-0 · www.elektro-birk.de

KLAIBER[®]
MARKISEN

PERGOLINO P3600

EIN TRAUM VON RAUM!



KLAIBER.de