

Zuhause.

Das Immobilienmagazin der Kreissparkasse Reutlingen.

NEU

Erste Ausgabe



MEHR FÜR SIE DRIN:

#1.0



**WIR STELLEN
UNS VOR.**

Seite 4



**VORHER/
NACHHER.**

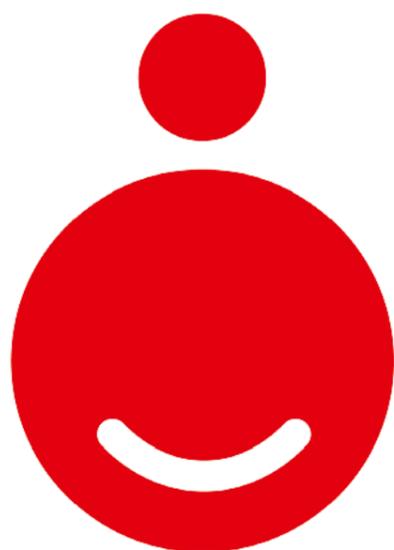
Seite 8–9



**SO LEBT
REUTLINGEN.**

Seite 28–29

Lächeln ist einfach.



www.ksk-reutlingen.de

Wenn einem der Finanzpartner spontan mit einem Kredit helfen kann.

Sparkassen-Privatkredit.

 **Kreissparkasse
Reutlingen**

Editorial

„Zuhause ist mehr als Finanzen und Versicherungen.“

Liebe Leserinnen und Leser,

eine Immobilie zu erwerben ist oft die größte finanzielle Investition in einem Leben. Gut, wenn man da erfahrene Partner an der Seite hat: Die Berater der Kreissparkasse. Bei der Immobiliensuche, der Finanzierung und der Versicherung sind wir mit viel Einsatz für Sie da.

Was wir alles für Sie rund um Ihre Immobilie tun können und für unsere Kunden bereits getan haben – davon wollen wir Ihnen in unserem neuen Magazin „Zuhause“ einen kleinen Ausschnitt zeigen. Unsere Beraterinnen Sylvia Merkl und Christiane Globuschütz geben Ihnen zum Beispiel Tipps aus der Praxis, worauf es beim Verkauf einer Immobilie ankommt. Und wir stellen Ihnen ein Projekt vor, das die Kreissparkasse gemeinsam mit dem Bauträger NEVUM entwickelt: schlüsselfertige Mehrfamilienhäuser in herrlicher Aussichtslage in Sickenhausen.

Ein richtiges Zuhause besteht natürlich aus mehr als nur Finanzen und Versicherungen. Am sprichwörtlich schönsten Ort der Welt will man sich wohlfühlen. Wie man das eigene Zuhause zu seinem Lieblingsplatz macht, zeigt Ihnen Familie Nedele und ihr Team. Und wenn Sie es dann daheim richtig gemütlich haben: Genießen Sie doch einmal die Pralinen von Dorte's Marzipan-Atelier und entdecken Sie dabei die Geschichte der von der Handwerkerstiftung der Kreissparkasse ausgezeichneten Kakaomalerin.

Wir hoffen, unser neues Magazin gefällt Ihnen und Sie finden die eine oder andere Inspiration für Ihr Zuhause. Haben Sie Fragen, Anregungen oder Kommentare? Melden Sie sich bei uns. Wie, das erfahren Sie auf Seite 6. Werfen Sie auch unbedingt einen Blick auf Seite 33, dort finden Sie unser Gewinnspiel mit tollen Preisen.

Herzliche Grüße

Ihr

Lars Rockstroh
Leiter der Abteilung Immobilien und Baufinanzierung
der Kreissparkasse Reutlingen

Freuen Sie sich mit uns auf die nächste Ausgabe unseres Magazins im Frühjahr 2018.



© Ralph Koch

↑ **Lars Rockstroh**
Leiter der Abteilung Immobilien und Baufinanzierung
der Kreissparkasse Reutlingen.

SEIT JAHRZEHNTE AM MARKT TÄTIG

Beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie kommt es vor allem auf die Erfahrung und Marktkenntnis geschulter Experten an. Als profunde Kenner des Immobiliengeschäftes sind wir seit Jahrzehnten in diesem Bereich tätig und kennen uns in der Region hervorragend aus. Gerne sind wir Ihr zuverlässiger Begleiter beim Immobilienkauf oder -verkauf.

Wir vermitteln: Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Grundstücke und gewerbliche Objekte. Profitieren auch Sie von unserem umfassenden Leistungsspektrum.

Immobilienverkauf ist Vertrauenssache. Sprechen Sie uns an. Unsere Berater finden Sie an fünf Standorten in der Region.

Informieren Sie sich: www.ksk-reutlingen.de

Immobilien-Käufern bieten wir:

- » Erstinformationen als vorgemerkt Kunde
- » Detaillierte Exposés
- » Objektbesichtigung
- » Finanzierungsberatung
- » Kaufvertragsvorbereitung
- » Kaufpreisabwicklung über Treuhandkonto

Immobilien-Verkäufern bieten wir:

- » Marktgerechte Wertermittlung
- » Anfertigung eines attraktiven Exposés
- » Präsentation im Internet
- » Verkaufsanzeigen in Tageszeitungen
- » Aushang in unseren Filialen
- » Besichtigung mit Kaufinteressenten
- » Überprüfung der Käuferfinanzierung
- » Kaufvertragsvorbereitung
- » Kaufpreisabwicklung über Treuhandkonto



© KSK Reutlingen

„ZUFRIEDENE KUNDEN KOMMEN WIEDER.“

Wir fragten Christiane Globuschütz, die stellvertretende Leiterin Teilbereich Immobilienvermittlung der Kreissparkasse Reutlingen, wie es denn mit den Emotionen rund um den Immobilienverkauf steht, wie ihre Erfahrungen damit sind und warum Kunden bei der Kreissparkasse besonders gut beraten sind, wenn es um ihre Immobilienangelegenheiten geht.

Stichwort Immobilienverkauf: Wie würden Sie als langjährig erfahrene Maklerin den Vorgang als solchen beschreiben?

„Der Immobilienverkauf ist eine hochemotionale Angelegenheit. Wir verkaufen nicht irgendetwas, wir verkaufen ein Zuhause. Hintergrund sind die unterschiedlichsten persönlichen Beweggründe. Ob ein beruflicher Wegzug, eine Scheidung oder ein Todesfall – Immobilienberater benötigen grundsätzlich eine Menge Einfühlungsvermögen und ein offenes Ohr. Ganz wichtig: Immobilienverkauf ist Vertrauenssache. Wir versuchen mit dem Kunden zusammen eine Lösung zu finden, die am besten für ihn passt. Wenn Sie so wollen: Jeder Kunde bekommt ein eigenes Konzept auf sich und seine persönliche Lebenssituation zugeschnitten. Manches braucht etwas Zeit, doch immer wieder werden gute Berater belohnt, nämlich dann, wenn wir die Menschen glücklich machen.“

Frau Globuschütz, was verstehen Makler der Immobilienabteilung der Kreissparkasse Reutlingen eigentlich darunter, wenn sie von einem „Rundum-Sorglos-Paket“ für den Kunden sprechen?

„Auf Wunsch nehmen wir dem Kunden vieles ab. Wir prüfen sämtliche für den Verkauf relevanten Unterlagen im Vorfeld, damit es beim Beurkundungstermin keine Probleme, Überraschungen oder Verzögerungen gibt. Ein großes Thema sind dabei auch rechtliche Angelegenheiten. Sind im Grundbuch Grunddienstbarkeiten eingetragen? Oftmals müssen Unterlagen beim Stadtbauamt eingesehen werden, um an tiefer liegende Informationen zu gelangen. Wir prüfen das Baulastenverzeichnis und kümmern uns um die Erstellung eines Energieausweises. Kurz

↓ **Im Gespräch bleiben**
Am „schnellen Einmalgeschäft“ sind die Makler der Kreissparkasse nicht interessiert, betont Christiane Globuschütz.



© Patricia Kozjek



© JP WALLET / shutterstock

↑ **In jeder Lebenssituation** gut beraten durch Experten der Kreissparkasse Reutlingen.

gesagt: Wir beschaffen alle nötigen Unterlagen und bereiten Verkaufsmaterial professionell auf.“

Wie würden Sie einen Makler und seine Arbeit bei der Kreissparkasse Reutlingen beschreiben?

„Wir haben sehr gut ausgebildete Spezialisten für ein festes Marktgebiet mit einer Menge Fachkompetenz und viel Erfahrung. Wir führen eine marktgerechte Preiseinschätzung durch mit allen die Immobilie betreffenden rechtlichen Gegebenheiten. Utopische Preise versprechen wir unseren Kunden nicht. Und am ‚schnellen Einmalgeschäft‘ ist unseren Maklern schon gar nicht gelegen. Unser Bestreben ist ein partnerschaftliches Verhältnis auf Augenhöhe mit einem guten Austausch. Wir wissen: Zufriedene Kunden kommen immer wieder. Daran können wir letztlich auch unsere erfolgreiche Arbeit der letzten Jahrzehnte messen.“

Es gibt Makler auf dem freien Markt, die mit „provisionsfrei“ werben und keine Provision vom Verkäufer nehmen. Wie ist das bei der Sparkasse?

„Allein schon von der Begrifflichkeit ‚provisionsfrei‘ möchten wir uns distanzieren. Der Grund? Eine gute Dienstleistung kann es nicht umsonst geben und deshalb nehmen wir auch vom Verkäufer eine Provi-

„IMMOBILIEN-VERKAUF IST EINE HOCHOTIONALE ANGELEGENHEIT.“

(CHRISTIANE GLOBUSCHÜTZ)

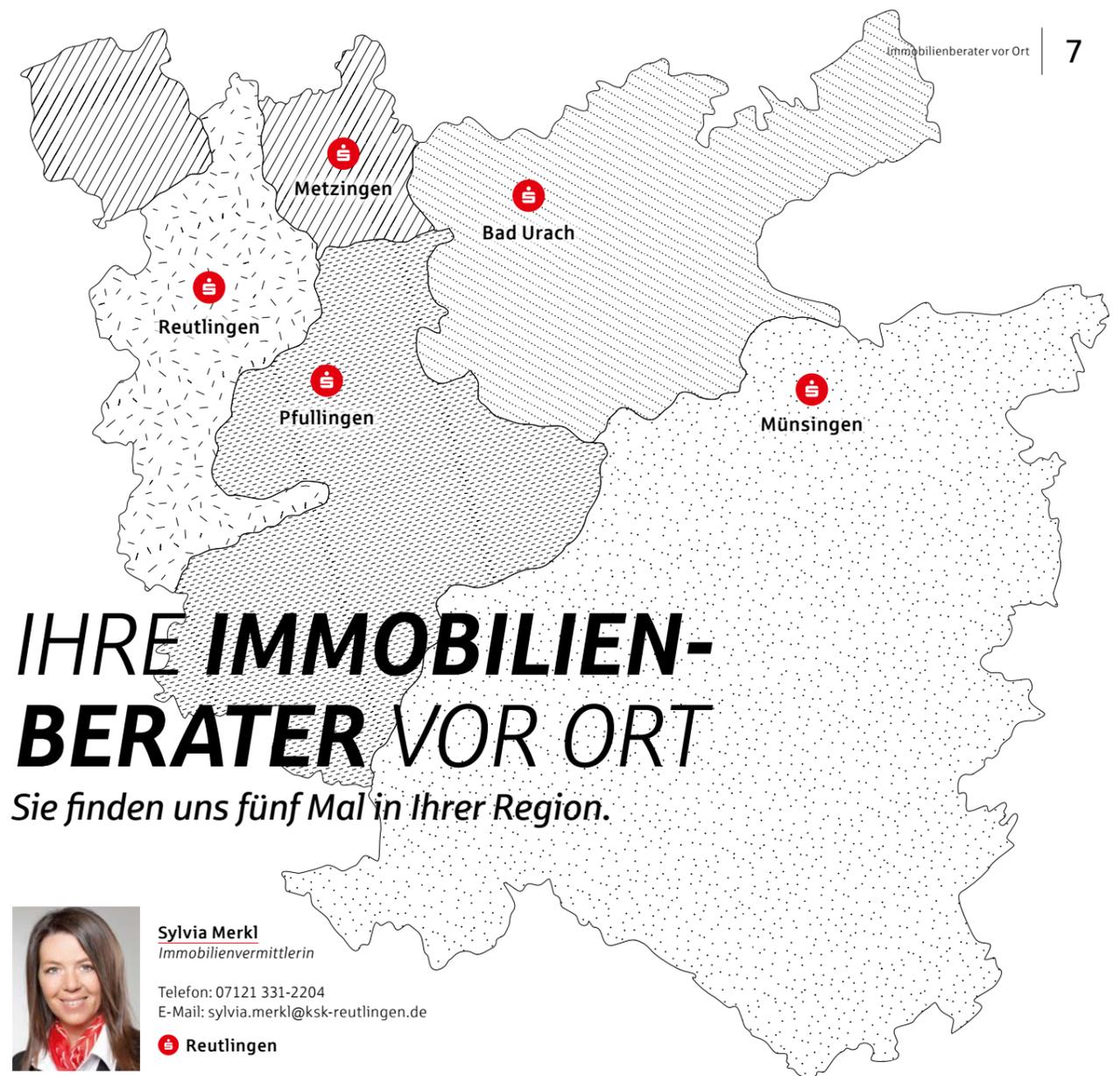
sion, ja. Unser Grundsatz ist uns heilig: Wertvolle Arbeit gut ausgebildeter Menschen schenkt man nicht einfach her. So viel Wissen gibt es nicht umsonst. Unser Engagement rund um die Immobilien ist sehr groß. Jeder kann letztlich ja selbst entscheiden, ob er das ‚Sparpaket‘ oder lieber das ‚volle Engagement‘ für seinen Immobilienverkauf haben möchte.“

Durch das Interview führte Patricia Kozjek

Keine Angebote mehr verpassen – Mit dem E-Mail-Newsletter der Kreissparkasse.

In unserem E-Mail-Newsletter finden Sie unsere Immobilie des Monats, Hinweise zu unseren aktuellen Veranstaltungen – natürlich mit Sonderpreisen für Sparkassen-Kunden –, Rabatte bei unseren Kooperationspartnern, Gewinnspiele und vieles mehr.

Jetzt anmelden und kein Angebot mehr verpassen!
www.ksk-reutlingen.de/newsletter



Sylvia Merkl
Immobilienvermittlerin

Telefon: 07121 331-2204
E-Mail: sylvia.merkl@ksk-reutlingen.de

Reutlingen



Katrin Rechthaler
Immobilienvermittlerin

Telefon: 07121 331-2206
E-Mail: katrin.rechthaler@ksk-reutlingen.de

Reutlingen



Sebastian Kessler
Immobilienvermittler

Telefon: 07121 331-2202
E-Mail: sebastian.kessler@ksk-reutlingen.de

Reutlingen



Roland Forster
Immobilienvermittler

Telefon: 07123 1800-3853
E-Mail: roland.forster@ksk-reutlingen.de

Metzingen



Björn Rupp
Immobilienvermittler

Telefon: 07125 1507-3053
E-Mail: bjoern.rupp@ksk-reutlingen.de

Bad Urach



Justyna Orszewska
Immobilienvermittlerin

Telefon: 07381 184-4053
E-Mail: justyna.orszewska@ksk-reutlingen.de

Münsingen



Christiane Globuschütz
Stellvertretende Leiterin Teilbereich
Immobilienvermittlung, Immobilienvermittlerin

Telefon: 07121 7018-4253
E-Mail: christiane.globuschuetz@ksk-reutlingen.de

Pfullingen

Vorher / NACHHER



© Sylvia Merkl



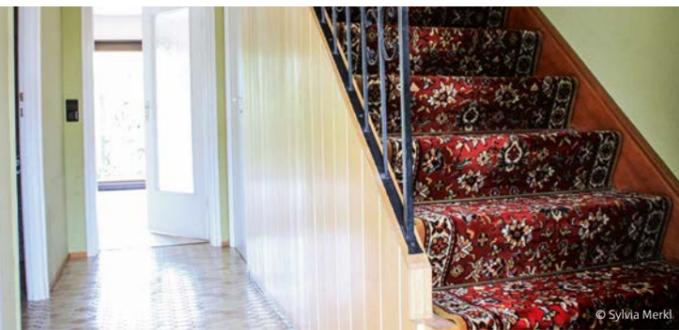
© Ralph Koch

Auf der Suche nach Haus mit Garten und Treppe

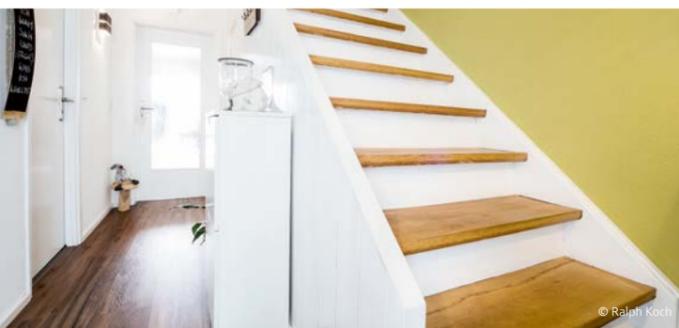
„Eigentlich hatten wir Orschel-Hagen gar nicht ins Auge gefasst. Wir suchten nach einem Haus mit Garten und Treppe. Zudem wünschten wir uns eine Immobilie, in der nichts mehr gerichtet oder saniert werden muss“, erzählt das Ehepaar Angela und Stefan Pape. Beide müssen lachen, denn es kam anders.

Die Entscheidung fiel in fünf Tagen

„Gemeinsam mit der Immobilienberaterin der Kreissparkasse hatten wir uns ein schönes Haus ausgesucht, in dem alles genauso war, wie es uns gefallen hätte. Doch leider hat den Zuschlag dafür ein anderer erhalten.“ Zunächst waren beide etwas traurig darüber, geben sie zu, doch eine nächste Gelegenheit bot sich dank der findigen Beraterin, Sylvia Merkl, sehr schnell: „Sie zeigte uns ein Haus mit vier Zimmern, Baujahr 1964, das schon eine Zeit leer stand.“ Zugegeben: Auf den ersten Blick war es nicht das, was sich Papes erhofft hatten.



© Sylvia Merkl



© Ralph Koch



© Sylvia Merkl

Warum? In den 75 Quadratmetern Wohnfläche musste so einiges saniert werden. „Wir hatten nur fünf Tage Zeit, um uns zu entscheiden, ob es für uns passt“, erinnern sie sich. In dem Fall war das Ehepaar aber erste Wahl. „Das Haus sollte auf den freien Markt kommen und da wäre es sicher schnell weg gewesen“, glaubt der 51-Jährige.

Da bereits die Finanzierung für ein ursprünglich teureres Objekt stand, war für das Paar schnell klar, dass dieses „übrige Geld“ in eine Sanierung gesteckt werden konnte. „Das Objekt selbst war jetzt ja einiges günstiger, wie geplant“, erklärt der Hausherr. Papes schritten mutig zur Tat, kauften das Haus und schmiedeten ihre Pläne.

Umbau in nur drei Monaten

„Eine sehr gute Schätzung darüber, welche Summe bei der Sanierung grob zusammenkommen könnte“, erhielt das Paar zunächst von Sylvia Merkl selbst, die auch Sachverständige für Immobilienbewertung ist. Auf „nahezu gleiche Zahlen“ kam parallel ein Architekt der Familie. Das Paar legte los: „Wir

hatten unsere eigenen Vorstellungen. Das Planen und Material besorgen, hat riesig Spaß gemacht“, strahlt die Krankenschwester. „Im Nachhinein sind wir froh, dass es mit den vorherigen Objekten nicht geklappt hat.“

„Viel Eigenleistung“ steckt in ihren schönen, neuen vier Wänden. Der komplette Umbau erfolgte in nur knapp drei Monaten. „Wir hatten verlässliche Handwerker und konnten Hand in Hand arbeiten“, lobt das Paar. Mit der Heizung – heute Fernwärme – hatten sie sich schon eine ganze Zeit beschäftigt und die Elektrik komplett neu verlegt, erzählen sie. Dach und Fenster sind geblieben, weil „noch prima in Schuss“. Ein modernes Bad nebst schicker Küche, schönen Böden und einer attraktiven Holzterrasse (die unter dem alten Läufer hervorkam), haben schließlich ein Haus mit hohem Wohlfühl-Charakter daraus gemacht. Ende 2016 konnte das Paar ihr „neues Heim“ beziehen. Papes strahlen: „Alles ist so geworden, wie wir's uns



© Ralph Koch

gewünscht haben.“ Der gut 100 Quadratmeter große Garten – eine Herzensangelegenheit der Hausherrin –, wurde im Winter geplant und im Frühjahr nach eigenen Plänen angelegt. Ein Markisenbauer sorgte für die sommerliche Beschattung der Terrasse mit gläsernem Regenschutz.



© Sylvia Merkl



© Ralph Koch

„GUT, DASS ES MIT DEN VORHERIGEN OBJEKTEN NICHT GEKLAPPT HAT.“



© Ralph Koch

↑ **Angela und Stefan Pape** haben für sich die perfekte Lösung gefunden.

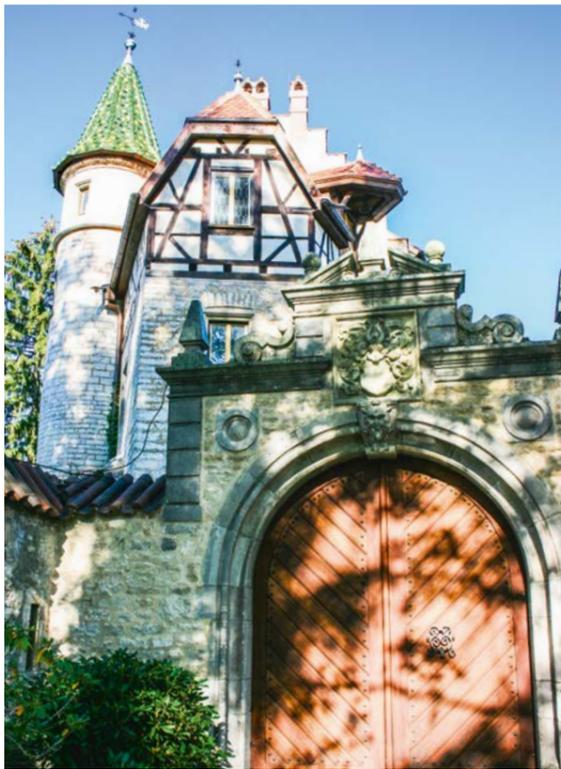
„Mit den Nachbarn passt es super.“ Auch das hatte die Immobilienberaterin scheinbar voll im Blick, mutmaßen sie freudig. „In Sachen Immobilien und Finanzen haben wir uns rundum gut beraten gefühlt“, ist sich das Paar einig und blickt zufrieden in den wunderschön angelegten Garten.

Text: Patricia Kozjek

Erfolgsgeschichte in vierter Generation – Holzbau Renz Pfullingen

„EIN ABSOLUT COOLER BERUF.“

Nein, ein „ganz normaler“ Zimmerer-Betrieb ist die Firma Renz in Pfullingen nicht. „Wir legen unsere Schwerpunkte auf Restaurierung und die energetische Sanierung von Häusern“, berichtet Gerd Renz, der das Familienunternehmen in der vierten Generation führt.



© Privat

↑ **Holzbau Renz hat sich auf die Restaurierung alter Häuser spezialisiert**
Hier die Sanierung von Schloss Uhenfels hoch über Bad Urach-Seeburg.

Die fünfte Generation ist aber auch schon eine feste Größe im Betrieb: Sohn Marcel hat 2015 seine Ausbildung zum Zimmerer-Gesellen erfolgreich abgelegt, wurde sogar Kammer- und Landessieger, erreichte den 4. Platz bei der Deutschen Meisterschaft. Und er wurde in die deutsche Nationalmannschaft der Zimmerer berufen. Was für eine Erfolgsgeschichte.

Nachwuchs sahnt Preise ab

Wie es dazu kam, dass der Sohn sich überhaupt für den Beruf des Vaters begeistern konnte? „Unsere beiden Kinder haben in der Werkstatt einen Abenteuerspielplatz gehabt“, erinnert sich Vater Gerd Renz. „Und bei uns wurde abends nicht über die Arbeit geschimpft“, betont der Zimmerer- und Dachdecker-Meister, der obendrein die Prüfung zum staatlich geprüften Energieberater absolvierte.

Als Gerd Renz' Vater Gerhard den 1907 gegründeten Betrieb leitete, hatte er sich rein auf Neubau ausgerichtet. Der heutige Firmenchef betont: „Bei Übernahme des elterlichen Betriebs war damit kein Geld zu verdienen.“ Außerdem habe Gerd Renz zuvor schon seine Liebe für „alte Sachen“ entdeckt. Und so legte er nach dem Meisterbrief (mit gerade mal 21 Jahren) nur zwei Jahre später die Prüfung zum Restaurator ab.

Die Liebe zu „alten Sachen“ entdeckt

Seitdem hat Gerd Renz zusammen mit seinen 13 Mitarbeitern – die sich ebenfalls ständig weiterbilden –

eine Vielzahl an faszinierenden Projekten restauriert: Dazu gehört etwa Schloss Uhenfels oberhalb von Bad Urach-Seeburg, das Klarissenkloster in Pfullingen und der Tübinger „Fruchtkasten“. Letzteres ein Fachwerkgebäude aus dem Jahr 1474.

2011 hat Claudia Renz die Volk'sche Mühle in Pfullingen gekauft. „Die restaurieren wir seitdem aufwendig“, verrät Gerd Renz. Und der Denkmalschutz spielt bei all den Projekten immer mit? „Das war noch nie ein Problem – weil wir die Vorgaben immer übererfüllen“, betont Renz als Obermeister der Zimmerer-Innung und als Vizepräsident des baden-württembergischen Verbands des Zimmerer- und Holzbaugewerbes. Und wie ist es mit dem Problem der Azubifindung, über die viele Handwerker sich beklagen? Gerd Renz schaut etwas irritiert: „Das gibt's bei uns nicht.“ Pro Jahr braucht sein Betrieb einen guten Auszubildenden – wie könne das bei so vielen jungen Menschen in der Region problematisch sein?

„BEI UNS WURDE ABENDS NICHT ÜBER DIE ARBEIT GESCHIMPFT.“

↓ **„Alte Post“ in Nehren**
Nach kompletter Holzrestauration durch die Zimmerei wieder ein echtes Schmuckstück.



© Privat

↓ **Zwei Generationen bei Holzbau Renz**
Marcel (links) und sein Vater Gerd Renz haben den Beruf des Zimmerers förmlich in die Wiege gelegt bekommen.



© Norbert Leister



© Privat

↑ **Klarissenkloster Pfullingen**
An der Sanierung und Restaurierung des Klarissenklosters in Pfullingen waren Gerd Renz und seine Männer maßgeblich beteiligt.

Kooperation mit Pfullinger Schule

Allerdings tut Holzbau Renz auch was dafür – es gibt eine Kooperation mit der Pfullinger Schlossschule, Praktika im Betrieb sind selbstverständlich möglich und die Firma präsentiert sich im Internet. Wichtig ist dem Chef zudem: „Unsere Mitarbeiter dürfen sich voller Stolz zeigen und vorleben, dass Zimmermann ein absolut cooler Beruf ist“, betont Gerd Renz.

Text: Norbert Leister

„BESSER GING ES EINFACH NICHT.“

Klaus Dieter Scholz ist 65 Jahre und hat viele Jahre in einer 3,5 Zimmer-Maisonette-Wohnung in der Oststadt von Reutlingen gewohnt. Als Pensionär wollte er „sich wohnlich noch einmal verändern“, aber dann bitteschön nach folgenden Kriterien: Mit ans Alter gedacht, sollte die neue Immobilie barrierefrei, auf einer Ebene, mit Aufzug und stadtnah gelegen sein. Gut geschnitten, hell und im obersten Stock waren außerdem seine Vorstellungen – neben dem freien Blick zur Marienkirche. „All' diese Wünsche beinhaltet meine innere Liste“, lacht er. Die Strapazen eines Umzugs sollten sich schließlich für ihn lohnen.

„Wie ein Sechser im Lotto“

Seine Immobilie in der Oststadt übergab er einem Makler der Kreissparkasse Reutlingen. Sebastian Kessler sollte sie zum bestmöglichen Preis verkaufen, parallel dazu sollte für Klaus Dieter Scholz eine neue Wohnung gefunden werden, die seinen Wünschen und Vorstellungen entsprach. Immobilienmaklerin Sylvia Merkl suchte und fand: Ein schönes Objekt unterm Dach in der Kaiserpassage. „Es war wie ein Sechser im Lotto“, freut sich Scholz, der am Lindbrunnen in Reutlingen aufgewachsen ist.

„Fast die gleiche Wohnung, 106 Quadratmeter, nur mit Aufzug bis an die Türe und zwei schöne Balkone.“ Genial: Die Aussicht auf die Marienkirche on top, versteht sich. Kirchenmann Scholz strahlt und ist rundum zufrieden.

Noch bevor die Wohnung in der Bismarckstraße verkauft war, griff er nach dem „tollen Angebot“. Die (Zwischen-)Finanzierung übernahm ein Mann seines Vertrauens: Baufinanzberater Achim Großmann von der Kreissparkasse. Der Experte ist es gewohnt, Zahlen zu rechnen oder sie zusammenzufassen, wenn sich

„ALLE SOLLEN ZUFRIEDEN AUS DEM GESCHÄFT GEHENDER VERKÄUFER UND DER KÄUFER.“

(Sylvia Merkl)

Dinge überschneiden. „Es muss immer auf die persönliche Lebenslage und Situation des Kunden passen. Wir sind da sehr ehrlich zu unseren Kunden und versuchen, die für sie maßgeschneiderte Finanzierung auf die Beine zu stellen“, sagt er.

Zeitlebens Kunde der Kreissparkasse

„Kurze Kommunikationswege erleichtern die Arbeit für alle“, sind sich die drei Experten einig. „Um eine wichtige Frage zu klären, geht man eben mal drei Büros weiter“, sagt Kessler, der auch ein ansprechendes Exposé mit Fotos und aufbereiteten Grundrissplänen zum Verkaufsobjekt „in der super beliebten Lage“ der Oststadt erstellte. „Besichtigungstourismus gibt es bei uns nicht, oft finden wir den passenden Kunden auch im eigenen ‚Kunden-Suchprofil‘ der Kreissparkasse.“ Dann reden die Makler gerne von „einem echten Glücksfall für alle Beteiligten“.

„Unsere Aufgabe ist es, auch Vermittler zu sein. Schließlich sollen alle zufrieden aus dem Geschäft gehen – der Verkäufer und der Käufer“, unterstreicht Sylvia Merkl im Gespräch.

Klaus Dieter Scholz, der zeitlebens Kunde der Kreissparkasse ist, packt es in eigene Worte: „Das war eine Bilderbuch-Aktion.“ Denn: In nur sechs Wochen war seine eigene Immobilie verkauft, noch schneller eine neue gefunden, gekauft und abgewickelt. Innerhalb von drei Monaten wurden im neuen Objekt kleine „Schönheits-Reparaturen“ durchgeführt, sogar ein Parkett verlegt und der Bezug realisiert. „Alle Schritte haben perfekt ineinander gegriffen. Ich erhielt von der Kreissparkasse das Rundum-Sorglos-Paket, das besser einfach nicht aussehen konnte“, sagt er begeistert.

Text: Patricia Kozjek

Rundum-Sorglos-Paket

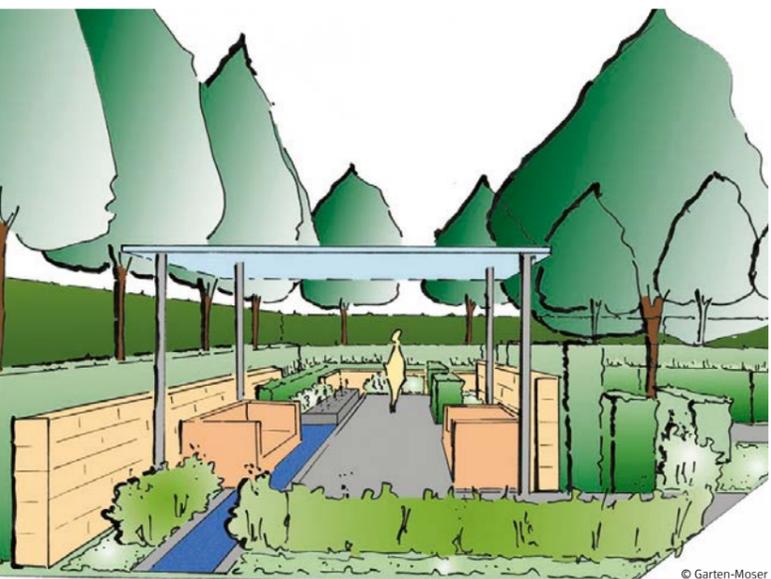
Klaus Dieter Scholz (65) fühlte sich rundum gut beraten. Hier auf dem Bild inmitten seiner Berater Achim Großmann, Sylvia Merkl und Sebastian Kessler (von links).

VOM GARTENTRAUM ZUM TRAUMGARTEN

Wer seinen Garten neu anlegen oder einzelne Bereiche umgestalten möchte, ist im Herbst gut beraten. „Die bevorstehende Winterzeit eignet sich hervorragend, um Wünsche für eine Neugestaltung auf Papier zu bringen, damit diese zum Frühjahrsanfang umgesetzt werden können“, wissen die Gartenarchitekten von Garten-Moser in Reutlingen. Denn: Die Realisierung vom Gartentraum zum Traumgarten kann circa sechs Wochen, aber auch mal ein halbes Jahr dauern.

Mit „grüner Philosophie“ beschäftigt sich das mehrfach ausgezeichnete Reutlinger Unternehmen schon

↓ Vom Entwurf zum Gartentraum



© Garten-Moser



© Garten-Moser



© Garten-Moser

↑ Im Herbst wird geplant
Materialien können im Werkhofgarten von Garten-Moser angeschaut werden.

seit 1932. Heute gliedert es sich in sechs spezialisierte Fachbereiche mit eigenem Leistungsspektrum. „Oft wird der Garten in der Finanzierung ganz vergessen“, bedauert Marketingmann Norbert Rösch von Garten-Moser. „Und doch ist er wertvoller Lebensraum der Menschen. Hier kann man Alltagsstress ablegen, Energie tanken und Lebensqualität gewinnen.“ Und wem der Garten schon mal über den Kopf wächst, dem

„OFT WIRD DER GARTEN IN DER FINANZIERUNG GANZ VERGESSEN.“

(NORBERT RÖSCH)

bietet Garten-Moser auch einen Pflege- und Komplettservice. „Unsere Profis kümmern sich bei Bedarf das ganze Jahr – vom ersten Sonnenstrahl am frisch gedüngten Rosenbeet bis zur Fitness-Kur für den Winter.“

Text: Patricia Kozjek



Kreatives Gartenkonzept auf kleinstem Raum

KLEIN ABER OHO:

EIN STADTGARTEN AUF 65 m²

Eines ist sicher: Große Wünsche können auch auf kleiner Fläche trefflich realisiert werden. Dieser kleine Stadtgarten mit nur 65 m² ist ein gutes Beispiel dafür. Ein schlüssiges und durchdachtes Gesamtkonzept war Grundlage für eine Erholungsoase auf kleinstem Raum.

Volles Genussprogramm auf kleiner Fläche

Die Nachverdichtung im urbanen Raum fordert kreative Gartenkonzepte, bei denen auch auf wenigen Quadratmetern das volle Genussprogramm möglich ist. „Wir schaffen kombinierbare Lösungsansätze, die begeistern und beispielsweise auch für einen kleinen Reihenhausgarten oder eben auf dem Dach funktionieren“, sagt Ralf Stolle von Garten-Moser in Reutlingen. Möglich ist da auch eine Konzeption mit Nutzpflanzen wie Spalierobst, Gemüse oder Kräutern. Wünsche gab es im Falle einer Familie aus dem Landkreis Tübingen jedenfalls viele: Ihr neuer Garten sollte

modern und gemütlich werden, eine große Terrasse zum Feste feiern erhalten, nach Möglichkeit plätscherndes Wasser für die Fische und Cortenstahl (wetterfester Baustahl) als Material verarbeitet werden. Ein Sichtschutz war gewünscht, ohne gleich von der Außenwelt komplett abgeschottet zu sein. Außerdem sollte die geliebte Hängematte – ein Erinnerungsstück aus dem Urlaub – ein Plätzchen finden und alte Rosen nebst neuen Pflanzen ausreichend Raum zum Gedeihen erhalten. Die Wünsche der Baufamilie wurden von Landschaftsarchitekt und Garten- und Landschaftsbauern in nur wenigen Wochen realisiert: Sie entschied



sich für einen schmalen Efeu-Zaun, kombiniert mit durchsichtigen Holzleistenelementen, die den Garten umrahmen, aber zugleich noch den Durchblick nach draußen zulassen. Großformatige Natursteinplatten nutzen dabei der optischen Vergrößerung der Terrasse, während seitliche Sitzkuben zusätzliche Ruheplätze bieten.

„EIN GARTEN FUNKTIONIERT AUCH AUF DEM DACH.“

(RALF STOLLE)

„Unterschiedlich gestaffelte Hochbeete in Cortenstahl bewirken eine räumliche Tiefenwirkung und schaffen zugleich ein optisch anziehendes Bild für den Betrachter“, erklärt der Planer. Eine Pergola am Gartenende betont den Innenbereich der neu gestalteten Fläche und bietet einen schattigen Ruheplatz auf einem Holzdeck. Neben den beiden Liegen hat auch die Hängematte hier ihren Platz gefunden. Attraktiver Nebeneffekt für die Nutzer: Der Blick wird vom dominanten Nachbarhaus weggelenkt.

↓ Platz am Tisch für alle

Die Terrasse bietet Raum für Familie und Gäste.



© Garten-Moser



© Garten-Moser

↑ Blühende Farbtupfer

Auch die alten Rosen haben im neuen Garten ihr Plätzchen gefunden.

Naturnahe Umgebung

Das Wasserbecken mit seiner Cortenstahl-Randabdeckung ist tief genug für die Fische und bildet mit dem kleinen „Wasserfall“ den zentralen Punkt im Gärtchen. Während das Plätschern eine entspannt-naturnahe Umgebung vermittelt, holen die Spiegelungen der Wasseroberfläche zusätzliches Licht in den Garten hinein.

Die Bepflanzung wurde farblich abgestimmt und auch die alten Rosen haben ihren Platz gefunden. Sie runden das harmonische Gesamtbild ab und lassen die blanke Rasenfläche, die einmal war, vergessen.

Text: Patricia Kozjek

WIE MACHE ICH MEINEN GARTEN WINTERFEST?

„Ein Herbstdünger, der besonders viel Kalium enthält, stärkt die Abwehrkräfte eines Rasens“, erklärt Gärtnermeister Dietmar Notz von Garten-Moser. Dünger im Allgemeinen kräftigt den Rasen und bereitet ihn besser auf die nass-kalte Jahreszeit vor. Der Garten- und Landschaftsbauer empfiehlt einen „letzten Rasenschnitt auf etwa 5 Zentimeter“. Dass das Laub regelmäßig entfernt werden sollte, versteht sich dabei ganz von selbst. „Die Grünfläche bekommt mehr Luft und Licht, man beugt damit Schimmel und Fäule vor.“

Vor Frost schützen

Immergrüne Pflanzen wie Buchs oder Kirschlorbeer wollen gut gewässert in den Winter gehen. Deshalb muss bestenfalls auch in der kalten Jahreszeit darauf geachtet werden, dass diese Pflanzen nicht austrocknen. „Bei frostfreiem Wetter einfach mal gießen“, rät der Gartenprofi.

↓ Der richtige Schnitt

Gärtnermeister Dietmar Notz hat nicht nur im Sommer alle Hände voll zu tun.



© Garten-Moser



© Miroslav Hlavko / shutterstock

Und die Rosen? „Bei Rosen wird etwa ein Drittel zurückgeschnitten, der Rest im Frühjahr.“ Wenn Rosen mit Tannenreisig vor niedrigen Temperaturen und eisigem Wind geschützt werden, kommt ihnen das zugute. Empfehlenswert: Die Rosen mit lockerem Mulch anhäufen, das schützt die Wurzeln.

Allgemein sollten empfindliche Pflanzen mit Reisig oder Laub vor Frost geschützt werden. „Wer im Frühjahr Narzisse und Tulpe blühen sehen möchte, sollte jetzt die Zwiebeln in den Boden bringen. Denn: Im Herbst wird der Grundstein für einen blühend-grünen Garten im kommenden Jahr gelegt“, sagt Notz.

Bepflanzte Kübel gilt es ins Winterquartier zu bringen – dies idealerweise so spät wie möglich, aber vor den ersten Frostnächten.

Wasserspiel, Brunnen oder Teich sollten jetzt winterfest gemacht und gegebenenfalls die Pumpen ausgebaut werden, die Beregnungsanlagen im Winter außer Betrieb genommen und der Außenwasserhahn abgestellt werden.

„Für bestimmte Hecken, die etwa in Form geschnitten werden sollen, empfiehlt es sich, damit bis zum Frühjahr zu warten“, rät der Gärtnermeister. Ebenfalls stehenlassen darf man Gräser und Farne. Ein Nebeneffekt: „Sie sehen im Winter schön aus.“

Wer tierischen Gartenbewohnern eine echte Freude machen möchte, kann mit einfachen Mitteln dazu beitragen: Übriges Laub vermischt mit Ästen unter die Hecke gebracht und vor Regen geschützt, das schafft beispielsweise dem Igel ein sicheres Winterquartier.

Text: Patricia Kozjek

Kreissparkasse ist Projektentwickler und Berater

NEUE MEHRFAMILIENHÄUSER IM „GARTEN CARRÉ MAIER“ SICKENHAUSEN

„Menschen, die ein Grundstück zu verkaufen haben, sind bei uns in besten Händen“, versichert Immobilienberaterin Sylvia Merkl und blickt dabei in eine langjährig erfahrene Runde von Bauprofis im neuen Büro von NEVUM in der Metzgerstraße.

Das Unternehmen, das sich Anfang des Jahres 2017 neu gegründet hat, baut im „Garten Carré Maier“ in Sickenhausen vier schlüsselfertige Mehrfamilienhäuser. Die Objekte und Wohnungen mit „ordentlichem Gartenanteil und herrlichem Weitblick“ in der Rheingoldstraße werden exklusiv von der Kreissparkasse Reutlingen vertrieben. Mit den beiden Geschäftsführern Deborah Herbst-Engel und Timo Eberwein (auch Inhaber der wahl gruppe) können sich Kunden auf fundierte Erfahrung in der Baubranche stützen. Die kaufmännische Organisation der NEVUM wird von Prokurist Daniel Marx gesteuert.

**„WIR WOLLEN PARTNER
AUF AUGENHÖHE SEIN.“**
(TIMO EBERWEIN)

↓ **Projektsteuerung und Bauleitung**
Mit Deborah Herbst-Engel hat das Projekt eine erfahrene Ansprechpartnerin.



↑ **Planung**
Erste Baupläne für das Projekt in der Rheingoldstraße wurden realisiert. Architekt Martin Mayer aus Mittelstadt plant.

© Ralph Koch

Frau Herbst-Engel, was wird der Neubau im lauschigen „Garten Carré Maier“ bieten?

„Geplant sind vier Mehrfamilienhäuser mit je fünf bis sieben Wohnungen von 50 bis 150 Quadratmeter pro Einheit und bis zu fünf Zimmern. Ein Aufzug ist für alle Häuser vorgesehen und damit ein Großteil barrierefrei konzipiert. Fußbodenheizung, glatte Wände und Parkett zählen bei diesen Objekten zur Standardausstattung. Eine große Grünfläche bietet Platz für eine Gemeinschaftsfläche der künftigen Bewohner, großzügige Balkone oder die Loggia eine herrliche Aussicht. Familien sind hier ebenso willkommen wie ein Gewerbe und/oder ein Dienstleister.“

Herr Eberwein, was ist Ihnen als Bauträger besonders wichtig, was zeichnet Ihr Unternehmen aus?

„Wir wollen Partner auf Augenhöhe sein, bezahlbaren Wohnraum bieten und den Kunden mit auf die Reise nehmen, wenn sein neues Zuhause entsteht. Ein (kunden-)naher Bauträger klärt die Themen während des Baus und nicht am Schluss. Transparenz und Nachhaltigkeit sind uns besonders wichtig. Der Käufer kann sich sicher sein, dass wir wissen, was wir tun. Wir kommen alle aus der Baubranche und bringen viel Erfahrung und Know-how mit.“



© Ralph Koch

← **Geballte Kompetenz im neuen Büro von NEVUM**
Von links: Timo Eberwein, Daniel Marx, Deborah Herbst-Engel, Sylvia Merkl und Lars Rockstroh (beide von der Kreissparkasse).

Herr Rockstroh, wieso hat die Kreissparkasse überhaupt Interesse an so einem Vorhaben und warum möchten Sie dieses gerade mit NEVUM umsetzen?

„Durch den Direktvertrieb von Neubauprojekten runden wir unsere Angebotspalette ab. Dabei ist es wichtig, dass wir uns auf den Bauträger hundertprozentig verlassen können. Mit der wahl gruppe pflegen wir eine langjährige vertrauensvolle Partnerschaft und wir wissen, dass NEVUM unseren Qualitätsansprüchen vollumfänglich entspricht.“

Welche Vorteile haben Kunden, die über die Kreissparkasse ein Grundstück verkaufen?

„Verkäufer von Grundstücken legen darauf Wert, einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen. Wir prüfen zunächst die Machbarkeit einer Projektentwicklung. Eignet es sich für ein Bauträgerprojekt, so organisieren wir alles Weitere. Eine schnelle und sichere Abwicklung und damit verbunden ein hoher Verkaufserlös des Grundstücks sind damit garantiert.“

Frau Merkl, was können Sie dem Interessenten im Falle eines Kaufes alles abnehmen?

„Wir wollen einen Interessenten nicht nur bestmöglich beraten, er bekommt von uns im Falle des Kaufs auch alles aus einer Hand. Sozusagen ein Rundum-Sorglos-Paket, weil unsere Wege kurz, effektiv und damit zeitsparend für den Kunden sind. Er hat es mit Profis zu tun. So schauen wir beispielsweise nach



© Privat

↑ **Herrlicher Ausblick**
Darauf können sich die neuen Bewohner freuen: Eine tolle Wohnlage mit herrlichem Ausblick.

dem ganzen Rechtlichen. Genauso wie es ein Anwalt für seinen Klienten macht. Wir wollen Fallstricke für den Käufer vermeiden. Gleichzeitig auch Menschen ansprechen, die ein Grundstück zu verkaufen haben und ihnen attraktive Lösungen und Angebote dafür bieten.“

Durch das Interview führte Patricia Kozjek

Denkmalgerechte Sanierung „Alte Feuerwache“ Reutlingen

MODERNES LEBEN UND ARBEITEN IM KULTURDENKMAL



© Gotthold Wurster / Quelle: Ereignisse im Bild

↑
Anno 1913
Löschzug der Freiwilligen
Feuerwehr Reutlingen vor
dem Spritzenmagazin.

Errichtet wurde das alte Feuerwehmagazin mit seiner Klinkerfassade und der symmetrischen „Schlossbauweise“ an der Lederstraße von Stadtbaumeister Konrad Röcker im Jahr 1898. Das relativ große Gebäude wurde zunächst vom städtischen Bauhof und der Handelsschule mitgenutzt. Zahlreiche Umbaumaßnahmen hat das stadtbildprägende Objekt seither auf dem Buckel.

Über 100 Jahre genutzt

„Vor der Veräußerung des markanten Gebäudes – jahrzehntelange Diskussionen bezüglich einer neuen Feuerwache gingen dem Verkauf voraus –, nutzte die Stadt Reutlingen die Räumlichkeiten zunächst über 100 Jahre als Feuerwache. Nach dem Zweiten Weltkrieg als Schule und dann wieder als Feuerwache“, weiß Bauträger Dr. Claudius Rall vom gleichnamigen

Immobilienunternehmen. Gemeinsam mit dem Architekturbüro Walk Architekten wurden nach Ralls Erwerb im Jahr 2007 viel Herzblut und Liebe in die Sanierung des altherwürdigen Objektes gesteckt.

„MANCHMAL MUSS MAN GUTE KOMPROMISSE FINDEN.“

(AXEL WALK)

Arbeiten in 30 Metern Höhe

Es folgten mehrere Jahre umfangreiche Sanierungsmaßnahmen: Vom Nachbrennen historischer Ziegel bis hin zur Wiedererrichtung des historischen Turmhelms samt Turmlaterne. „Für letzteres brauchte es einen gut 60 Meter hohen Kran nebst Hubsteiger, ein Spezialgerüst und sogar die kurzfristige Sperrung



© Ralph Koch

←
Bauträger
Dr. Claudius Rall hat keine Mühen gescheut, um das Denkmal an der Lederstraße auf Vordermann zu bringen.



© Ralph Koch

↑
Turmwohnung/Wohnzimmer
Rundumblick mit über sechs Meter Deckenhöhe macht Wohnen luftig.

einer Spur der vielbefahrenen Lederstraße“, zählt der Architekt auf. Rekonstruiert wurde die Turmspitze anhand von historischen Aufnahmen von Zimmermeister Horst Kern. Interessant: Für alle Handwerker (Zimmermann, Dachdecker und Flaschner), die in 30 Metern Höhe arbeiteten, war sogar ein Gesundheitszeugnis erforderlich.

Fast zeitgleich erinnern sich die Macher auch an „turbulente Zeiten“ und „so manchen Nerv“, die beide mit im realisierten Großprojekt stecken. „Wir haben uns mit Haut und Haar auf das Abenteuer Denkmal eingelassen“, lacht Claudius Rall. „Solche aufwendigen Maßnahmen gehen freilich immer eng mit dem Landesdenkmalamt einher“, bemerkt Axel Walk nebenbei. „Manchmal muss man gute Kompromisse finden.“

Alt und neu im Gleichgewicht

„Gegenläufige Zielvorstellungen der denkmalgerechten Sanierung, bedarfsgerechte Funktionalität und wirtschaftliche Aspekte mussten ins Gleichgewicht gebracht werden“, erklärt der Architekt den Plan. Demnach wurden Teilbereiche wie die Fassadenbögen der Risalite und der Turmhelm teils originalgetreu rekonstruiert und die 150 Quadratmeter große Turmwohnung denkmalgerecht saniert, sonst das Tragwerk der siebziger Jahre übernommen.

Entstanden sind dabei attraktive Gewerbe- und Gastronomieflächen und ein ganz besonderer Wohnraum: „Die dreistöckige Turmwohnung, die im obersten Turm ein sechseinhalb Meter hohes Wohnzimmer



© Ralph Koch

↑
Glanzvoll
Historischer Charme an der Lederstraße und lebendiges Kulturdenkmal. Der „Alten Feuerwache“ wurde auf großzügigen Flächen neues Leben eingehaucht.

←
Zeitgemäß
Moderne Architektur für Gewerbe- und Lebensräume – innen wie außen.



© Ralph Koch



© Ralph Koch

↑ **Im rückwärtigen Hofbereich neu errichtet**
Ein Wohn- und Geschäftshaus an der Echaz.

mit 360-Grad-Rundumblick beherbergt, ist schon ein Highlight“, wie Claudius Rall schwärmt. „Ehemals war das der Schlauchturm der Alten Feuerwache.“

Schlichte Eleganz und großzügige Flächen finden sich heute im Denkmal. „Durch die zentrale Lage und den besonderen Charme eignet sich die Alte Feuerwache für ganz unterschiedliches Gewerbe.“

Seitens der Echaz wurden im rückwärtigen Hofbereich ein neues Wohn- und Geschäftshaus errichtet. „Zwar mit Bezug zum Altbau, hat man sich doch zeitgemäßer Architektursprache bedient“, schließt Axel Walk.

Text: Patricia Kozjek

Versicherungsschutz für Haus und Hof

DER HAGELSCHLAG 2013 GING IN DIE GESCHICHTE EIN

Wenn in Reutlingen und Umgebung Gewitterwolken am Himmel aufziehen, beschleicht viele Menschen ein mulmiges Gefühl. Im Sommer 2013 erlebten sie einen Hagelschlag, der als größter Unwetterschaden Deutschlands in die Geschichte einging. Gut, wenn man sich dann auf den Versicherungspartner verlassen kann. Wir haben Peter Philipp, Leiter des Schadenbereiches der SV Sparkassen-Versicherung, fünf Fragen gestellt.

Sie glauben, die Erinnerung an den Sommer 2013 ist den Menschen geblieben?

„Ja, das glaube ich schon. Die Region um Reutlingen glich nach wenigen Minuten einem Katastrophengebiet. Dächer und Fassaden ganzer Straßenzüge waren zertrümmert. Die davor parkenden Autos hatten zum Teil keine einzige intakte Scheibe mehr, dafür aber zig Hageldellen. Umgestürzte Bäume, abgerissene Äste und Blätter verstopften die Kanalisation und sorgten zusätzlich zum Starkregen für Überschwemmungen durch den Rückstau der Wassermassen.“

Wie gingen Sie als Gebäude-Versicherer mit dieser Katastrophe und den Schäden um?

„In Baden-Württemberg ist die SV Marktführer in der Gebäudeversicherung. Das bedeutet, wenn ein Unwetter wütet, gehen bei uns die meisten Schadenmeldungen ein. Dann greift unser aktives Schadenmanagement, eine eingespielte Routine. Doch damals war schnell klar, mit ortsansässigen Handwerkern alleine, ließ sich das Chaos nicht bewältigen. Jetzt bewährten sich unsere Kooperationsvereinbarungen, beispielsweise mit der Dachdeckerinnung oder Betrieben, die professionelle Trocknungsgeräte zur Verfügung stellten. Aus dem ganzen Bundesgebiet haben wir Unternehmen zur Beseitigung der Schäden zusammengerufen.“

Welchen besonderen Service konnten Sie Ihren geschädigten Kunden 2013 bieten?

„Die Sicherheit, dass wir nicht nur die Kosten für die Reparatur der Schäden übernehmen, sondern uns auch um das Einholen von Kostenvoranschlägen und das Organisieren der benötigten Handwerker kümmern. Das war für viele betroffene Kunden ein großer Segen. Für die Schäden an Fahrzeugen haben wir Sammelbesichtigungsstellen eingerichtet. Nach der Schadenaufnahme wurden zuerst die kaputten Scheiben repariert, damit die Autos wieder fahrbereit waren. Danach folgten die Arbeiten an den Karosserien.“



© SV Sparkassen-Versicherung

↑ **Leiter des Schadenbereiches**
Peter Philipp weiß, was Kunden im Falle eines Schadens umtreibt.

War der Ansturm Ihrer Kunden da nicht gewaltig?

„Unsere Mitarbeiter im Außen- und Innendienst schoben Sonder- und Wochenendschichten. Sachverständige aus allen Teilen des Geschäftsgebiets kamen in die Region, um ihre Kollegen vor Ort zu unterstützen. Vor Ort hatten wir drei mobile Schadenbüros als Anlaufstelle aufgebaut. Nur so konnten wir den gewaltigen Ansturm bewältigen, die Schäden schnell besichtigen und die Reparaturen zügig veranlassen.“

Hat das Unwetter auch für Ihr Unternehmen Veränderungen herbeigeführt?

„Wir arbeiten stetig an Neuerungen. Heute verläuft die Schadenbearbeitung digitaler. Bei der Besichtigung arbeiten die Regulierer mit SV ProfClaim, einem selbstentwickelten Regulierungstool. Eine App auf dem Smartphone unterstützt sie bei der Vor-Ort-Aufnahme und der Kalkulation von Gebäudeschäden. Für die Schadenauszahlung nutzen sie das InterCard-System, mit dem sie sofort und noch beim Kunden die ersten Leistungen auszahlen.“

Durch das Interview führte Patricia Kozjek

Sicherheit für Haus und Hof: mit dem PrivatSchutz Wohngebäude der SV.

Sie finden uns in nahezu jeder Gemeinde in unseren SV Generalagenturen und Geschäftsstellen, bei unseren Partnern in allen Sparkassen oder über unseren Kunden-Service:

www.sparkassenversicherung.de

**Damit das Gewitter
Ihren Finanzen
keinen Schlag
versetzt.**

SV Sparkassen
Versicherung

↓ **Minimalistisches Interieur**
wird mit Akzenten wie Kissen und Decken in leuchtendem Senfgeb lebendig und wohnlich – Stoffe Chivasso.



Anspruchsvolles Handwerk
In der Polstermanufaktur entstehen individuell-hochwertige Einzelstücke – Stoffe Chivasso.

© CHIVASSO

DAS EIGENE ZUHAUSE ALS LIEBLINGSPLATZ

Manche kennen es: Man zieht ins neue Heim, doch maßgeschneiderte Lösungen sind nicht einfach zu finden. „Gerne schauen wir uns vor Ort an, was überhaupt möglich ist und machen mit unseren Produkten ein Zuhause wohnlicher oder helfen bei Lösungen im Detail“, sagt Raumausstatter-Meister Steffen Nedele, der das gleichnamige Unternehmen in Degerschlacht mit Frau Martina und seiner Tochter Madeleine Nedele-Gmehling, in zweiter und dritter Generation führt.

Qualität vor Trend

Mit ausgewählten Stoffen, Sonnenschutz, Bodenbelägen und Polstermöbeln verleiht man Räumen Flair und eine ganz persönliche Wohlgefühl-Note. Doch nicht nur der Trend oder die Optik stehen im Vordergrund, sondern auch die Qualität, zeigt die Erfahrung

des Unternehmens. Firmengründer Kurt Nedele (84) ist überzeugt: „Qualität zahlt sich aus.“ 1956 hat er das Geschäft im elterlichen Haus gegründet und mit Polstermöbeln angefangen. „Die Polstermanufaktur ist auch heute noch unser Steckenpferd“, verrät Firmeninhaber Steffen Nedele.

Samt, erdige Töne und Leinenoptik

Für eine persönliche Beratung nimmt man sich im modernen, familiengeführten Fachbetrieb viel Zeit. „Ein Vorhang sieht nicht nur schön aus, er hat auch viele Funktionen wie Akustik- und Sichtschutz und trägt zum Raumklima bei“, erklärt Martina Nedele. „Es wird Zeit, dass ihm wieder mehr Aufmerksamkeit zuteil wird – ob in Form von klassischen Gardinen, Flächenvorhängen, Raffrollos oder Dekoschals ...“



© Markus Niethammer

„MIT RÄUMEN IST ES WIE MIT MENSCHEN: DIE EINEN BRINGEN UNS AUF ANHIEB ZUM LÄCHELN, DIE ANDEREN LASSEN UNS KALT. UND DANN GIBT ES WELCHE, DIE MAN GAR NICHT VERLASSEN MÖCHTE.“

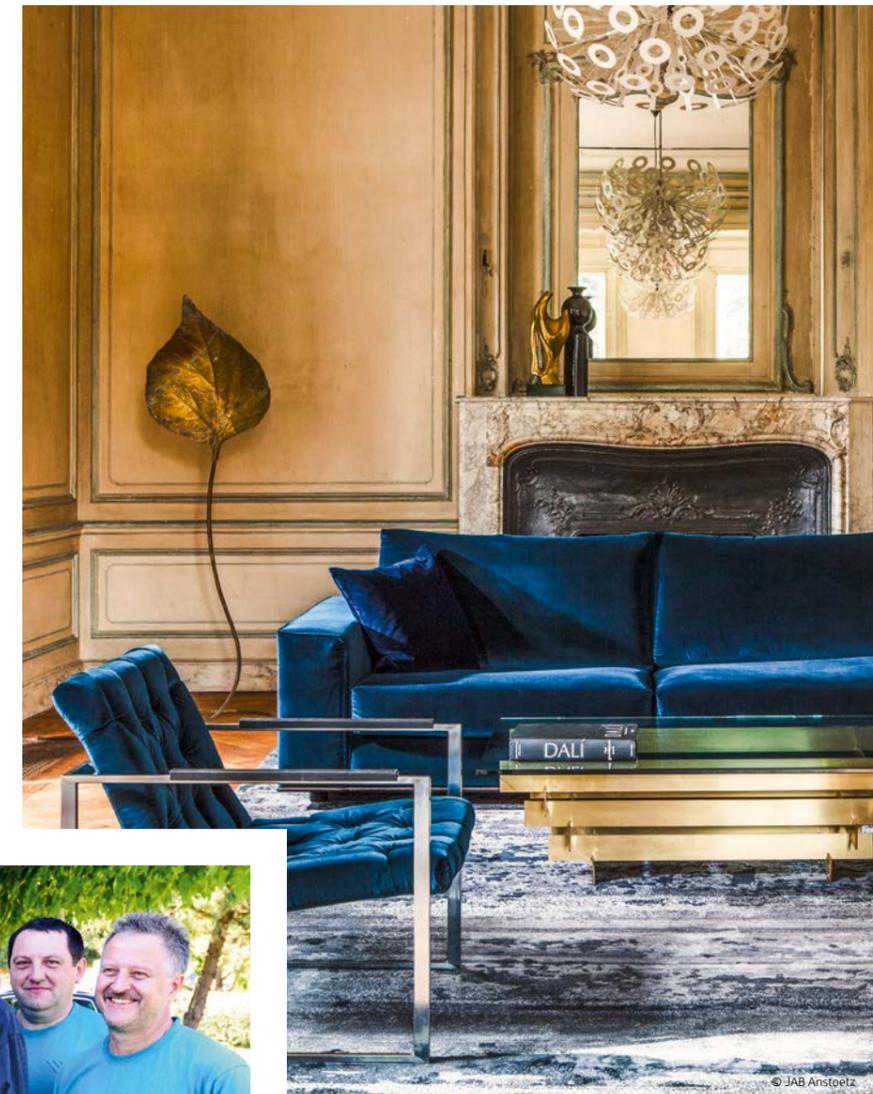
Über sechs Jahrzehnte Erfahrung

Das Unternehmen schöpft aus sechs Jahrzehnten Erfahrung. „Wir sind gleichermaßen im Privat- wie Objektbereich vertreten. Viele langjährige Mitarbeiter sind bei uns beschäftigt. Auch ist uns die Nachwuchsförderung wichtig, weshalb wir selbstverständlich Raumausstatter/innen ausbilden. Insgesamt besteht das Team aus 11 Personen. Bei welchen ich mich auf jeden Einzelnen verlassen kann“, hebt Firmenchef Steffen Nedele hervor. Denn, so betont er: „Der Name Nedele ist nach außen hin nur so gut, wie unsere Mitarbeiter uns repräsentieren.“

„Unser Beruf ist vielseitig, kreativ und abwechslungsreich“, schwärmt Madeleine Nedele-Gmehling. „Eine persönliche Beratung und ein gutes Verhältnis zum Kunden liegen uns am Herzen“, sagt sie.

↓ Lebendiges Handwerk

Das Team um (v.li.) Steffen und Martina Nedele, Madeleine Nedele-Gmehling und Kurt Nedele schöpft aus Jahrzehnten Erfahrung.



© JAB Anstoetz

↑ **Räume mit Persönlichkeit**
Wilder Mix aus alt und neu, schlicht und opulent, verleiht die persönliche Note.





© JOKA

↑ **Zeitloser Klassiker**
Ein Parkett passt in jede Raumsituation und verleiht natürlichen Charme.

„Im Herbst bedarf es warmer Stoffe und Farben, Teppiche und Dekostoffe sind wieder mehr gefragt. Es werden dekorative Kissen und kuschelige Decken eingesetzt. Samt und erdige Töne sind wieder im Kommen. Die Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden stehen im Vordergrund, Mode und Trends spielen dann nur eine untergeordnete Rolle.“

**EIN TIPP DER PROFIS:
„ERST MAL DRIN
WOHNEN, DANN
BERATEN LASSEN.“**

Text: Raumausstattung Nedele

WICHTIGE SCHRITTE ZUM ERFOLGREICHEN VERKAUF

„Immobilienverkauf ist Vertrauenssache“, weiß KSK-Immobilienmaklerin Christiane Globuschütz aus langjähriger Erfahrung heraus. Ein individuelles Beratungsgespräch ist die beste Basis für eine gewinnbringende und rasche Vermarktung eines Objektes. „Wir schauen uns alles genau an und lassen uns auf die individuelle Lebenssituation unserer Kunden ein, auch wenn es einmal komplizierter wird (Scheidung, Todesfall oder Erbengemeinschaft). Wir begleiten den Kunden von A bis Z und bieten ihm einen Rundum-Service.“

Bewertung einer Immobilie

Besondere Werte sollte man zu schätzen wissen. „Unser umfassendes Fachwissen in Kombination mit fundierter Marktkennntnis der Region, ermöglicht es den Marktwert des Objektes einzuschätzen“, erklären die Spezialisten. „Eine kompetente Kaufpreiseinschätzung ist ein wichtiger Baustein, um den bestmöglichen Kaufpreis für eine Immobilie zu erzielen.“

Individuelle Vermarktung

Ein attraktives Exposé wird erstellt, in dem sich neben dem Text ebenso ansprechende Fotos des Heims finden. „Bei den Aufnahmen sehen wir die Immobilie mit den Augen eines Interessenten. Heißt: Die Fotos sollen die Immobilie perfekt in Szene setzen“, erklärt die Maklerin. Alte Grundrisspläne werden zudem aufwendig aufbereitet. Vorgemerkten Interessenten der Kreissparkasse werden die Objekte gezielt und diskret angeboten, bevor sie auf den freien Markt gehen und über Schaufenster in den Filialen, im Internet und der Tageszeitung vor Ort beworben werden.

Kein Besichtigungs-Tourismus

Die Besichtigung ausgewählter Kaufinteressenten sollte man nicht dem Zufall überlassen, wissen die Experten der Kreissparkasse. „Besichtigungs-Tourismus gibt es bei uns nicht.“ Der erste Eindruck zählt. Ein Besichtigungsrundgang mit einem Profi, bei dem die attraktivsten Seiten der Immobilie optimal zur Geltung gebracht werden, ist oft der Schlüssel zu einem für alle Parteien erfolgreichen Verkauf einer Immobilie.

Kompetente Vertragsverhandlungen

Die Qualifikation der Berater ist hoch, die Wege zu anderen Abteilungen im Unternehmen der Kreissparkasse kurz, wenn es um spezifische Antworten geht. „Wir kümmern uns um alle Dinge, die zu einem Immobilienverkauf gehören und schöpfen dabei aus voller Kompetenz im Haus.“ Auch rechtliche Themen und komplizierte Unterlagen beschäftigen die Makler oft. „Wir halten den Verkäufer immer auf dem aktuellen



© Patricia Kozjek

Stand und stehen bei Fragen gerne zur Verfügung“, versichert Globuschütz.

Service über den Notartermin hinaus

„Unser Service endet nicht einfach mit der Unterzeichnung des Kaufvertrags. Wir begleiten den Kunden bei Bedarf bei der Übergabe der Immobilie und erstellen ein Übergabeprotokoll. Wir lesen Zählerstände ab und informieren die Versicherung über den Eigentumsübergang.“

↑ **Langjährige Markterfahrung**
Bei Immobilienmaklerin Christiane Globuschütz ist eine Immobilie in den besten Händen.

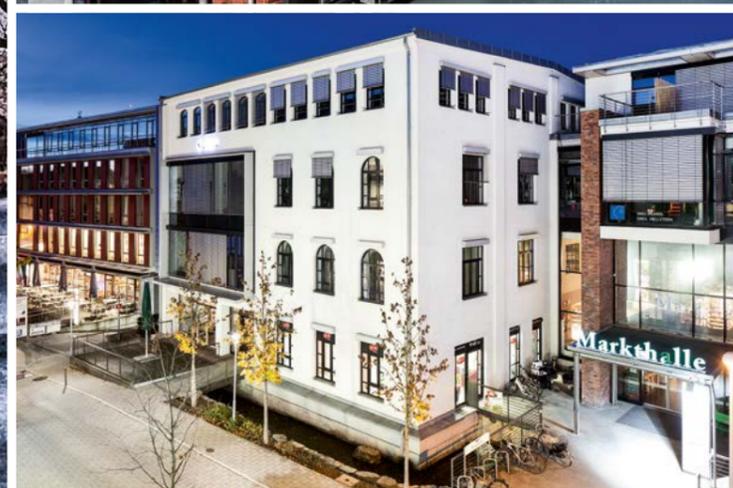
Text: Patricia Kozjek



© Zastolsky Victor / shutterstock

Streifzug durch Reutlingen

Fotos: Ralph Koch



KSK-Innovationspreisträgerin 2010: Dorte Schetter

TÄGLICH GLÜCKLICH UND ZUFRIEDEN



© Dorte Schetter



Kakaomalerei

Dorte Schetter hat viele alte Schablonen zur Kakao-gestaltung von Torten – meist malt die Meisterin aber ihre Motive von Hand.

Dorte Schetter zaubert ganz unglaubliche Torten. Und Pralinen. Und alles nur Erdenkliche aus Schokolade und Marzipan. Sogar das Eis in ihrem Café in Metzingen fertigt sie selbst. War denn Konditorin schon immer ihr Traumberuf? „Nein, überhaupt nicht“, sagt sie und schmunzelt. Während und auch nach der Ausbildung hatte es eine ganze Weile gebraucht, bis „ich das Hirn eingeschaltet habe“. Da war sie schon in der Meisterschule, die sie dann im Alter von 23 Jahren mit der Note 1,2 abschloss.

14 Konditoreien und Fünf-Sterne-Restaurants

Danach tingelte sie durch 14 unterschiedliche Konditoreien und Fünf-Sterne-Restaurants, ging sogar ein halbes Jahr zur See, um auf einem Luxusliner noch

mehr dazuzulernen. Nach Metzingen kam sie der Liebe wegen – doch „der Kerl machte sich irgendwann vom Acker“. Die aus Dinslaken vom Niederrhein stammende Dorte Schetter blieb trotzdem in Metzingen. Seit 2001 hat sie ihr Café „Dorte's Marzipan-Atelier“ in der Reutlinger Straße, anfangs arbeitete sie aus Gründen der finanziellen Sicherheit noch zwei Tage bei einer Konditorei in Böblingen.

Seit 2001 ein eigenes Café

Regelrecht „berühmt“ ist Schetter für ihre Kakaomalereien. Ihre Kunden schätzen ihre enorme Fertigkeit, mit Kakao, Schokolade und Marzipan Kunstwerke zu produzieren. Sogar bis ins Fernsehen, in die Sendung „Sag die Wahrheit“ im SWR, hat sie es damit gebracht. Ebenso hat sie 2010 den Innovationspreis der

Kreissparkasse Reutlingen gewonnen. Mit dem Blick zurück auf ihre Jugend, in der sie nach ihren eigenen Worten nach „einfach faul“ war, ist sie heute mit sich im Reinen und wollte nichts anderes machen. „Mit meinem Beruf werde ich zwar nie reich, bin aber jeden Tag glücklich und zufrieden“, betont Dorte Schetter.

„Nie reich, aber glücklich“

Aber: Allein mit der Kakaomalerei und den Torten könnte sie nicht überleben, sagt sie. Deshalb seien drei Standbeine notwendig: nämlich das Café, der Online-Handel mit all den süßen Leckereien (www.marzipan-atelier.de) und dazu ihre Tortenkreationen für Hochzeiten, Geburtstage, Events und vieles mehr. Alles zusammen sichert ihr Einkommen. Insgesamt zehn Mitarbeiterinnen hat sie, alle in Teilzeit für die Gastronomie. „Es ist unglaublich schwer, zuverlässiges Vollzeitpersonal in dem Bereich zu finden“, betont Schetter. Regelmäßig ist sie auf Hochzeitsmessen dabei, die „chocolART“ in Tübingen gilt als jährliche Pflicht. „Dabei geht es mir auch darum, bei jungen Menschen das Interesse für dieses tolle Handwerk zu wecken“, sagt sie.

REGELRECHT „BERÜHMT“ IST SCHETTER FÜR IHRE KAKAO- MALEREIEN.

Lecker

Angesichts der Leckereien der Konditorei-Meisterin muss den Betrachtern das Wasser im Mund zusammenlaufen.



© Norbert Leister



© Norbert Leister

Auszeichnungen

In ihrem Café in Metzingen können die Gäste einen Blick auf zahlreiche Urkunden, Preise und Medaillen werfen, die Schetter für ihre süßen Kunstwerke erhalten hat.

Drei Standbeine sichern das Einkommen

Ihre Kunden sind durchaus bereit, für ihre Torten etwas tiefer in die Tasche zu greifen. Durchschnittlich 300 bis 500 Euro kostet eine individuell gefertigte süße Schönheit – mit allem drauf, was gewünscht wird: Sogar Tattoos der Kunden können dort abgebildet werden. Schetter liebt die Atmosphäre in ihrem Café – „Entschleunigung ist hier angesagt. Und es kommen Stammgäste, die erzählen mir ihr ganzes Leben“, sagt die Konditoren-Meisterin.

Text: Norbert Leister



© KSK Reutlingen

UNSERE LEISTUNGEN – AUF EINEN BLICK

1

WIR LERNEN UNS KENNEN

In einem persönlichen Beratungsgespräch stellen wir uns einander vor und schauen uns gemeinsam Ihre Immobilie an. Gerne gehen wir auf Ihre individuellen Wünsche ein. Keine Angst – wir nehmen uns ganz unverbindlich Zeit für Sie.

3

LOS GEHT'S

Wir erstellen einen professionellen Marktauftritt und präsentieren Ihre Immobilie im bestmöglichen Licht. Die optimale Präsentation Ihrer Immobilie ist unser Anspruch.

5

JETZT WIRD'S ERNST

Wir übernehmen die Terminkoordination für den Kaufvertragstermin, bereiten den Kaufvertragsentwurf zusammen mit einem Notar vor und erklären Ihnen den Entwurf gerne in unseren eigenen Worten.

2

PREISEINSCHÄTZUNG ERSTELLEN, VERKAUF VORBEREITEN

Im Nachgang zu unserem Gespräch ermitteln wir einen Marktwert für Ihre Immobilie. In einem zweiten Termin erklären wir die ermittelten Werte gerne und stimmen gemeinsam mit Ihnen einen passenden Angebotspreis ab.

4

KÄUFER GEFUNDEN

Sobald wir einen geeigneten Kaufinteressenten gefunden haben, mit dem Sie einverstanden sind, prüfen wir, ob die Finanzierung des Vorhabens gesichert ist. Hier bieten wir durch kurze Wege einen großen Vorteil.

6

VERLÄSSLICHER PARTNER

Nach der Kaufvertragsunterschrift ist der Verkauf für uns noch lange nicht erledigt. Bei Bedarf übernehmen wir die Übergabe Ihres Objektes inklusive Übergabeprotokoll und Zählerstandsablesung.



Immobilienverkauf ist einfach. Aber nur, wenn Sie sich von Anfang an für den richtigen Partner entscheiden. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.

MITMACHEN GLÜCK HABEN GEWINNEN



© Garten-Moser

1

400-EURO- GUTSCHEIN

Einzulösen im „Garden-Concept-Store“ von Garten-Moser.

2

PLISSEE MHZ 8220

Auf Kundenwunsch und maßgefertigt von Raumausrüstung Nedele.



© MHZ

3

TORTE VON „DORTE“

Für den Sonntagstisch oder runden Geburtstag – (maximal im Wert von 150 Euro) von Dorte's Marzipan-Atelier in Metzingen.



© Ulyana Khorunzha / shutterstock



© Indypendenz / shutterstock

4–10

UMHÄNGETASCHE VAUDE

Modell „Ewald“, schwarz, Maße: 28 x 38 x 11 cm, Inhalt: 12 Liter.



Beantworten Sie bis zum 30.11.2017 Fragen aus diesem Magazin online unter: www.ksk-reutlingen.de/gewinnspiel und sahnen Sie mit ein wenig Glück einen unserer 10 Preise ab.*



© Ralph Koch

MEIN LIEBLINGSPLATZ

Michael Bläsius – Wir befragten den Chef der Kreissparkasse Reutlingen.

Was bedeutet „zu Hause sein“ für Sie persönlich?

„Für mich bedeutet zu Hause sein sehr viel. Es hat vor allem mit Wohlfühlen, Familie und Privatheit zu tun. Ein perfekter Ort, um sich vom Alltag zu erholen und aufzutanken. Zuhause ist vertraute Umgebung.“

Jedes Zuhause erzählt etwas über seine Bewohner. Wofür steht Ihr Zuhause?

„Da müssten Sie wohl besser unsere Gäste und Freunde fragen! Meiner Frau und mir ist es schon immer wichtig, ein beschütztes und gleichzeitig offenes Zuhause zu haben.“

Welches ist Ihr Lieblingsplatz in Ihrem Zuhause und warum?

„Im Sommer unsere Veranda und im Winter unsere Küche beziehungsweise das Esszimmer. An diesen Plätzen finden wir uns in der Familie oder mit Freunden zusammen und verbringen wunderbare Stunden miteinander.“

KARRIERE

1982

Abschluss Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Kreissparkasse Reutlingen

2004

Rückkehr in den Vorstand der Kreissparkasse Reutlingen

2000

In den Vorstand der Kreissparkasse Bad Mergentheim berufen

2014

Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstandes der Kreissparkasse Reutlingen



© Ralph Koch

Frühjahr 2018 NÄCHSTE AUSGABE



© Architekten Riehle + Assoziierte

MEHRGENERATIONENHAUS S29

Innenentwicklung vor Außenentwicklung: Dieser Devise entsprechend stellt das Reutlinger „Mehrgenerationenhaus S29“ der Architekten Riehle + Assoziierte ein ideales Beispiel für bauliche Nutzung eines innerstädtischen Grundstücks dar. Auf einem Hanggrundstück mit Aussichtslage ist ein Bau aus den 50er-Jahren dem „S29“ gewichen – einem Gebäude mit dem Anspruch, seinen Bewohnern das gesamte Leben lang angemessenen Wohnraum zu bieten. Wie es zu diesem außergewöhnlichen Konzept kam, darüber wird der Reutlinger Architekt Wolfgang Riehle in unserer nächsten Ausgabe berichten.



© Akabus Unternehmensgruppe

HISTORISCHE IMMOBILIE

Was aus dem historischen Gebäude der Reutlinger Altstadt (zuletzt Möbelgeschäft Bechtle) geworden ist? Lesen Sie mehr darüber im neuen Magazin.



© sdecoret / shutterstock

SICHERHEIT FÜR IHR ZUHAUSE

Etwa alle zwei Minuten wird in Deutschland eingebrochen. Wir befragten einen Sicherheits-Experten, wie man sein Heim wirklich schützen kann.

IMPRESSUM

Herausgeber

Kreissparkasse Reutlingen
Tübinger Straße 74, 72762 Reutlingen
Telefon: 07121 331-0
E-Mail: info@ksk-reutlingen.de

Redaktion

Patricia Kozjek
(GEA Publishing und Media Services GmbH & Co. KG, Reutlingen)
Telefon: 07121 302-526
E-Mail: info@geapublishing.de

Gestaltung und Grafik

Werbeagentur Kieweg und Freiermuth, Konstanz, www.kuf.com

Druck

Bechtle Druck, Esslingen

Bildnachweis Titelbild

© Aubrey and Phillip Westlund / Offset.com

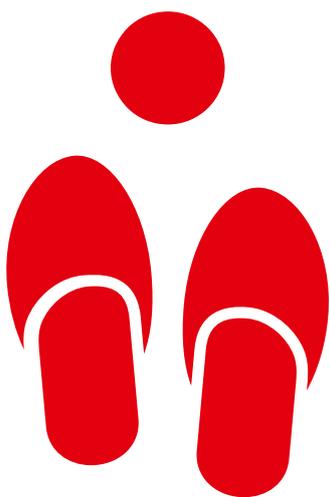
Fotos

Ralph Koch, Norbert Leister, Beate Armbruster, Patricia Kozjek

Auflage: 60 000 Stück



Wohlfühlen ist einfach.



**Wenn man einen
Immobilienpartner hat,
der von Anfang bis
Eigentum an alles denkt.**