Armacell erhält neuen Besitzer

Luxemburg. Die Fondsgesellschaft Blackstone verkauft das Luxemburger Schaumstoff-Unternehmen Armacell an PAI Partners, eine französische Private-Equity-Gesellschaft und Kirkbi A/S, die Holding- und Investmentgesellschaft der dänischen „Lego"-Familie Kirk Kristiansen. Das teilte Armacell gestern mit. PAI wird Mehrheitsaktionär, Kirkbi, seit 2016 Investor bei Armacell, wird seine Beteiligung an der Gesellschaft erhöhen. Armacell ist ein weltweit führenden Anbieter von Weichschaumstoffen für Anlagenisolierungen. Mit 24 Produktionsstätten weltweit beschäftigt das Unternehmen über 3 000 Mitarbeiter. Geleitet werden soll das Unternehmen weiterhin von Patrick Mathieu. Der Kaufpreis soll Analystenberichten zufolge rund 1,4 Milliarden Euro betragen. Armacell machte 2018 bei einem Umsatz von 610 Millionen Euro einen EBITDA von 106 Millionen Euro. *MeM*

Auf der Suche nach Partnerschaften

Luxemburg/Warschau. In der Luxemburger Botschaft in Warschau fand gestern die zweite polnisch-luxemburgische Konferenz „Partnership in Space Business" statt. Teilnehmer waren unter anderem die polnische Wirtschaftsministerin Jadwiga Emilewicz und Luxemburgs Wirtschaftsminister Etienne Schneider. Im Oktober 2018 unterzeichneten das Großherzogtum und die Republik Polen eine Absichtserklärung über die Kooperationen bei Raumaktivitäten mit besonderem Schwerpunkt auf der Erforschung und Nutzung von Raumressourcen. Ziel der gestrigen Konferenz war, Unternehmen und Experten beider Länder zusammenzubringen, um Fragen der Entwicklung der Raumfahrttechnik zu diskutieren und mögliche Partner für Projekte zu finden. *C./MeM*

Kritischer Blick auf 5G

Luxemburg. Die 5G-Thematik und eventuelle gesundheitliche Risiken stehen im Mittelpunkt eines Vortrags des „Mouvement Ecologique" am heutigen Freitag um 18.30 Uhr im Oekozenter Pafendall, 6, Rue Vauban. Neben verschiedenen Kritikpunkten wird der Referent Prof. Dr. Dr. habil. Klaus Buchner aber ebenfalls Handlungsalternativen aufzeigen. Die These des Redners lautet: „Es geht auch anders – Mobilfunk zukunftsweisend und lebensfreundlich gestalten". Der Eintritt zum Vortrag ist frei.

Zahl des Tages

35

Der Minister für Arbeit, Beschäftigung und Sozial- und Solidarwirtschaft, Dan Kersch, hat gestern in Anwesenheit des Direktors des Gewerbe- und Grubenaufsichtsamt (ITM), Marco Boly, acht neue Arbeitsinspektoren vereidigt. Damit wurden in der ITM in diesem Jahr 35 neue Stellen besetzt.

Die „Chambre des Métiers" verleiht Preise an ihre innovationsfreudigsten Unternehmen. Fotos: Gerry Huberty

„Der Innovationsmotor brummt"

Die „Chambre des Métiers" zeichnet die besten Ideen im Handwerk aus

Von Thomas Klein

„Wer denkt, dass Innovationen nur von Großkonzernen kommen können, der irrt", sagt Tom Oberweis, Präsident der Handwerkskammer. „Der Innovationsmotor brummt – vor allem im Handwerk." Daher verlieh die „Chambre des Métiers" bereits zum sechsten Mal ihren Innovationspreis am Donnerstagabend in den Rotondes in der Hauptstadt.

Alle Festredner bei der Veranstaltung betonten die enorme Bedeutung des Handwerks für die luxemburgische Wirtschaft. „Das Handwerk nimmt inzwischen eine Schlüsselrolle im Bereich der Innovation ein", sagte Lex Delles, der Minister für Mittelstand, bei seiner Eröffnungsansprache. Tom Oberweis ergänzte, dass das Handwerk durch sein traditionelles Know-how gut aufgestellt sei, um sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen – sowohl beim Aufkommen neuer Technologien als auch bei Fragen der nachhaltigen Entwicklung.

Hauptpreis für Prozessentwicklung

Der Hauptpreis „The Hands of Innovation by Mutualité des PME" ging an die Firma Wakotec aus Ellingen. Das Unternehmen wurde 2017 von Wolfgang Ludt und Klaus Titzschkau mit dem Ziel gegründet, die selbst einwickelte „Wakocid"-Technologie zu kommerzialisieren.

Damit greift das Start-up ein Problem auf, mit dem viele Produktionsunternehmen zu kämpfen haben: Bei den meisten Herstellungsverfahren wird Kühlwasser für die Industrie- oder Werkzeuganlagen benötigt. Wenn Mikroorganismen in dieses Kühlwasser eindringen, kann das den Fertigungsablauf oder die Gesundheit der Mitarbeiter beeinträchtigen. In herkömmlichen Verfahren wird das dadurch vermieden, dass Pestizide in das Kühlwasser eingeleitet werden, was aber nicht nur teuer, sondern auch umweltschädlich ist. In dem neu entwickelten Verfahren wird kontinuierlich Kühlwasser durch eine Art Filter gepumpt, in dem die Biozide eingeschlossen sind. Auf diese Weise werden die Mikroorganismen abgetötet, während nur geringe Mengen des Biozids im Wasser landen. Die Gründer erklären, dass erste Tests belegt haben, dass der Prozess effizient ist und den Bedarf an Bioziden um bis zu 80 Prozent reduziert. Die Jury, vertreten durch Patrick Dahm, Direktor der „Mutualité des PME" betonte, dass der neue Prozess das Potenzial habe, einen von multinationalen Unternehmen dominierten Sektor zu revolutionieren. Der Hauptpreis ist mit 6 000 Euro dotiert. Wakotec gewann ebenfalls den Preis in der Unterkategorie „Produktionsprozesse".

Tom Oberweis lobt die Innovationsfähigkeit der Handwerksfirmen.

Die Firma Wakotec erhielt gleich mehrere Preise.

56 Einreichungen

Seit seiner Einführung im Jahr 2006 zielt der Innovationspreis des Handwerks darauf ab, Betriebe auszuzeichnen, die besonders innovative Herangehensweisen und Unternehmergeist an den Tag gelegt haben. Für die diesjährige Ausgabe hatten 56 Unternehmen ihre Projekte eingereicht, von denen es zwölf bis ins Finale schafften.

Unterkategorien

- Die Firma Steffen Holzbau aus Grevenmacher hat den Preis in der Kategorie Produktdesign mit der Entwicklung eines Holz-Beton-Verbundsystems gewonnen.
- In der Servicekategorie konnte Polygone aus Mersch die Jury mit ihrem Projekt überzeugen. Die Firma nutzt eine Software, um in Verbindung mit GPS-Daten die Sammlung und Entsorgung von Abfällen zu optimieren.
- Das Unternehmen Street Wheels verdiente sich seinen Preis in der Kategorie Marketing durch sein Angebot, die obligatorischen Reifenwechsel direkt beim Kunden durchzuführen.
- In der Kategorie Management / Organisation gewann die Firma Coplaning aus Junglinster den Preis. Das Unternehmen entwickelte eine Softwareanwendung, die es ermöglicht, unterschiedliche Gewerke besser zu koordinieren.
- Den Sonderpreis für Digitalisierung ging an SkyCom für seine digitale Lösung, die es Handwerksunternehmen einfacher macht, ihren Werkzeugeinsatz zu optimieren.

Goldgräber-Stimmung

Jedes Jahr wittern viele das schnelle Geld bei der Immobilienvermittlung – der Maklerverband setzt jedoch auf Seriosität

Von Nadia Di Pillo

Träume hinter Glas: Maklerfirmen machen auf ihre Verkaufsobjekte aufmerksam.
Foto: Chris Karaba

Viel zu viele Menschen suchen in Luxemburg ein bezahlbares Dach über dem Kopf, dagegen steht das viel zu geringe Angebot an Wohnraum. In diesem heiß umkämpften Markt wittern viele das schnelle Geld in kurzer Zeit – als Immobilienmakler. Jedes Jahr erteilt das Ministerium für Mittelstand rund tausend entsprechende Gewerbescheine; und das oft an solche, die von diesem Geschäft keine reelle Vorstellung haben.

„Wir finden, dass das in die falsche Richtung geht", sagt Jean-Paul Scheuren, Präsident der Chambre immobilière du Grand-Duché de Luxembourg (CIGDL). Und: „Viele große Maklerfirmen machen jungen Menschen falsche Versprechen, die nicht haltbar sind. Denn schon nach wenigen Monaten müssen viele feststellen, dass das wahre Maklerleben viel härter ist."

Zu den Kulissen dieser Scheinwelt gehört die Vorstellung, dass sich als Immobilienmakler leicht und schnell viel Geld verdienen lässt. „Es wäre schön, wenn es so wäre. Meine Berufsrealität sieht allerdings anders aus", weiß Natacha Ombri aus eigener Erfahrung. Sie arbeitet seit zwei Jahren als Immobilienmaklerin, seit einem Jahr ist sie in Düdelingen selbstständig. „Ohne auch nur einen Finger zu rühren, klingelt die Kasse nicht. Vor allem am Anfang muss man viel Zeit und Engagement investieren, Kunden finden und binden. Damit das funktioniert, muss Vertrauen aufgebaut und eine langfristige Strategie erarbeitet werden."

Auch Jean-Paul Scheuren argumentiert auf dem Boden der Realität: „Mit dem Immobilienboom sind viele Glücksritter in den Markt gekommen. Es geht aber nicht darum, einen einzigen Coup zu machen; viele versuchen es zwar, aber es funktioniert nicht. Diejenigen, die keinen Businessplan entwickeln, keine Geschäftsidee haben, kein Kundennetz aufbauen, kommen wirtschaftlich nicht über die Runden." Und der CIGDL-Präsident bringt es auf den Punkt: „Manche eröffnen eine Agentur nur, weil sie das Haus der Tante geerbt haben und auf Gewinn hoffen. Das ist nicht die richtige Haltung. Man muss überlegen, ob man wirklich einen Beruf daraus machen will und genug davon versteht." Vor allem deshalb, weil „der Markt stark umkämpft ist, die Konkurrenz groß ist. Jedes Jahr verschwinden zwischen 100 bis 150 Firmen vom Markt – und genau so viele kommen jedes Jahr wieder hinzu."

Es gibt zwar keine genauen Zahlen darüber, wie viele ihr Glück mit der Vermittlung von Wohn- oder Gewerberaum versuchen, aber: „Legt man die Zahl zugrunde, die in den Hauptimmobilienportalen präsent sind, kann man davon ausgehen, dass es hierzulande zwischen 550 und 680 Akteure sind", rechnet Jean-Paul Scheuren vor.

Berufserfahrung ist wichtig

Wer in Luxemburg Makler werden möchte, muss die Ausbildung bei der Handelskammer oder etwa ein BTS (brevet de technicien supérieur) „profession immobilière" erfolgreich absolvieren. Das BTS ist der Abschluss nach einem zweijährigen Kurzstudium an einer Fachhochschule, den neben anderen das Lycée Josy Barthel in Mamer seit September 2017 anbietet. Das Projekt wurde von der Chambre immobilière in die Wege geleitet. „Wir sind sehr froh, dass das Hochschulministerium uns dabei unterstützt hat. Wir sind der Meinung, dass dieses Studium irgendwann mal die Eintrittskarte in den Beruf des Maklers werden muss". Denn für den Verbandschef ist klar: Die Ausbildung bei der Handelskammer allein reicht nicht. Und generell ist er der Meinung, „dass Makler über mindestens drei Jahre Berufserfahrung verfügen sollten, bevor sie sich selbstständig machen dürfen".

Wildwuchs bekämpfen

Ziel aller dieser Forderungen und Vorschläge ist es, vor allem die Zahl der schwarzen Schafe zu minimieren. Die wenigen, die krumme Geschäfte machen, bringen die gesamte Branche schnell in Misskredit. Bereits vor zehn Jahren hat der Verband deshalb einen Ethikkodex entworfen, um den Wildwuchs auf dem Markt zu bekämpfen. „Die Botschaft ist klar: Wer einen seriösen Makler sucht, soll sich an Mitglieder der Chambre immobilière wenden; die Adressen finden sich auf unserer Internetseite", sagt Scheuren. Der Verband ist noch einen Schritt weitergegangen. „Wer von vornherein zuverlässige Immobilienangebote sucht, der findet sie auf unserer Webseite www.vivi.lu." Die Chambre immobilière zählt derzeit rund 250 Mitglieder, jedes Jahr kommen 20 bis 30 neue hinzu. „Wir gehen davon aus, dass wir bei Immobilienobjekten bereits 70 bis 80 Prozent des Markts abdecken."

> *Niemand wird am Ende eines Regenbogens einen Topf voll Gold finden. So ist es auch in unserem Geschäft.*
> **Jean-Paul Scheuren**

Die Chambre immobilière ist sich sicher: Die Makler müssen in Zukunft enger zusammenarbeiten. Zu diesem Ziel hat sie ein Werkzeug geschaffen – die Bourse professionnelle d'échange de mandats, zu der nur registrierte Makler Zugang haben. Hat einer von ihnen exklusiv ein Objekt im Portfolio und stellt er es in die interne Börse, haben Kollegen vielleicht den passenden Kunden – ein Geschäft auf Gegenseitigkeit.

Verkäufer können besser verhandeln

Auch wenn Verbandspräsident Jean-Paul Scheuren und seine Kollegen alles dafür tun, den Markt übersichtlicher zu machen – nicht alle wollen unter das Dach der Chambre immobilière du Grand-Duché de Luxembourg. Der eine oder andere auch deshalb, weil sich Regeln leichter umgehen lassen – angesichts der rund 7 000 Immobilienvermittlungen, die jedes Jahr in Luxemburg vollzogen werden, geht es da für den Einzelnen schnell um viel Geld: „Viele versuchen, die vom Verkäufer zu zahlende Maklerprovision, die üblich bei drei Prozent liegt, zu unterlaufen, um Kundschaft zu locken. Da wird mit allen Tricks gearbeitet", bedauert er.

Der Konkurrenzkampf sorgt auch dafür, dass Immobilienverkäufer bei der Wahl eines Maklers am längeren Hebel sitzen. „Früher ist der Verkäufer zum Agenten gegangen, weil er ihn persönlich kannte und hat ihn gefragt, für welche Summe man das Haus verkaufen kann. Dann hat sich der Makler das Objekt angeschaut, einen Marktpreis ermittelt, Anzeigen geschaltet und den Kunden auf dem Laufenden gehalten." Die Zeiten sind vorbei, denn: Viele Verkäufer suchen sich angesichts der Konkurrenz unter den Maklern denjenigen aus, der den vermeintlich höchsten Marktpreis der Immobilie in Aussicht stellt.

Natacha Ombri in Düdelingen glaubt nicht daran, dass solche und andere Tricks auf Dauer zum wirtschaftlichen Erfolg führen. „Ich vergleiche mich nicht mit anderen, ich mache meine Arbeit gewissenhaft, helfe den Leuten auch nach einem Verkauf. Es ist nicht so, dass man sich nach der Transaktion unsichtbar machen kann."

CIGDL-Präsident Jean-Paul Scheuren formuliert es bildhafter: „Niemand wird am Ende eines Regenbogens einen Topf voll Gold finden. So ist es auch in unserem Geschäft – Erfolg hat nur, wer an sich und für seine Kunden hart arbeitet."

Der Makler-Check

Marktkenntnis: Immobilienmakler müssen über Preise, Mieten und Marktentwicklungen informieren und die Immobilie seriös bewerten können

Qualifikation: Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband, wie beispielsweise der Chambre immobilière du Luxembourg.

Referenzen: Wichtig ist, dass der Makler bereits einige Jahre am Markt etabliert ist. Er wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit – also erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden – vorweisen können.

Schriftliche Vereinbarung: Alle Vereinbarungen zwischen dem Kunden und dem Makler müssen schriftlich fixiert werden. Und: In keinem Fall wird der seriöse Makler eine Vorauszahlung verlangen.