

# Mit Wohnqualität bereit für die Zukunft

**Meisterhaft bei Bad-, Heizungs- und Specksteinofen-  
Installationen: Firma Thorsten Rode in Gronau**



Unternehmer Thorsten Rode im Interview.

Es sich vor dem knisternden Kamin oder im privaten Spa-Bereich gemütlich zu machen, ist der Traum vieler Eigenheimbesitzer. Der Meisterbetrieb von Thorsten Rode für Bad, Heizung und Specksteinöfen erfüllt seit 21 Jahren diese und weitere Träume seiner Kunden mit höchstem Engagement und Qualitätsanspruch. Die ausführliche Beratung seiner Kunden liegt dem 49-Jährigen besonders am Herzen. Neben ihrer Kernkompetenz im Sanitär-Bereich widmet sich die Gronauer Firma mit ebenso viel Leidenschaft und Fachwissen außerdem dem Heizungs- und Ofenbau im gesamten Hildesheimer Landkreis und erfüllt nicht nur große Projekt-Wünsche, sondern realisiert auch kleinere Sanierungsarbeiten und unterstützt umfassend bei der Selbstinstallation.

## **Ihre Firma besteht seit 1997. Was gab Ihnen damals den Anstoß, sich selbstständig zu machen?**

Seit ich durch meine Lehre 1986 das gesamte interessante Aufgabengebiet kannte, war für mich schnell klar, dass auch der Meister in diesem Beruf her muss. Damit einhergehend kam mein Entschluss, irgendwann eine eigene Firma zu führen. Der Gedanke verfolgte mich die ganzen Jahre, bis ich 1996 endlich den Meisterbrief erhielt und daraufhin gleich den Betrieb eröffnen konnte.

## **Wenn Sie an die Anfangszeit zurückdenken: Welche Herausforderungen mussten Sie bewältigen und wie hat sich Ihr Unternehmen über die Jahre entwickelt?**

Anfangs waren die Beschaffung neuer Aufträge und das Bekanntwerden in der Region recht anstrengend. Als das gut verlief, wurde der erste Mitarbeiter eingestellt. Sehr schnell stellte sich heraus, dass wir eine größere Immobilie brauchen, weshalb im Jahr 2000 ein Neubau entstand.

## **Ihr Angebots-Spektrum ist sehr breit: Von Badezimmer bis zu Kaminöfen ist alles dabei. Wie unterscheiden sich eigentlich Specksteinöfen von den „normalen“?**

Am meisten Aufträge erledigen wir im Bereich Badsanierung – das ist mein Steckenpferd, dicht gefolgt von Heizungsanlagen und den Specksteinöfen. Der größte Unterschied liegt ganz klar in der Wärmespeicherung. Nach einer reinen Brenndauer von zwei bis drei Stunden hält der Ofen die Raumwärme für fast 24 Stunden auf einem leicht abfallenden Temperaturgefälle. Damit wird ein Überhitzen der Räume verhindert, das Raumklima verbessert und Brennstoff gespart. Zusätzlich wird durch die abgegebene langwellige Strahlungswärme auch die Vitamin-B-Produktion im Körper angeregt.

## **Neben den besonderen Produkten bieten Sie das komplette Repertoire von Konzeption über Installation bis Malerarbeiten an. Wie profitieren Ihre Kunden davon?**

Da der Kunde nur einen Ansprechpartner für all seine Wünsche und Vorstellungen hat, kann er sicher davon ausgehen, dass diese auch so an alle beteiligten Firmen kommuniziert werden und nicht jede Firma nur ihr eigenes Aufgabenfeld betrachtet – das Gesamtergebnis zählt. Wir kümmern uns um sämtliche Detailfragen und Lösungen und sprechen diese mit unseren Gewerkepartnern ab, damit ein gelungenes Endergebnis abgeliefert wird. Alle unsere Partner sind langjährige Begleiter unseres Betriebes, dadurch sind die Arbeitsabläufe bekannt und greifen besser ineinander, was dem Kunden nicht selten eine Zeitersparnis einbringt.

Interview: Jasmine Baumgart Fotos: Katharina Holzberger



„Nach Kundenvorstellung gibt es individuelle Glaselemente, Großformatfliesen oder Echtholzelemente.“





**Einen großen Schwerpunkt legen Sie daher auf die Beratung. Wie schaffen Sie es, dass Ihnen die Kunden ihr Heiligtum anvertrauen?**

Ein korrektes Angebot abzugeben, das auch den Wünschen unserer Kunden entspricht, geht nur über aktives Zuhören, Filtern der Informationen und die Umsetzung dieser in Lösungsvorschläge. Aufgrund der riesigen Produktvielfalt ist eine ausführliche individuelle Beratung unerlässlich, denn kein Bad und kein Mensch gleicht dem anderen und jeder stellt seine eigenen Anforderungen an Funktionen, Größe und Form. Bei uns gibt es kein Bad ein zweites Mal, trotz gleicher Abmessungen. Außerdem enthalten meine Vorschläge nicht selten einen guten Materialmix: Je nach Kundenvorstellung von individuellen Glaselementen über Beschichtungen, verschiedene Putztechniken, Großformatfliesen bis zu Echtholzelementen, um nur einige zu nennen. Bei mir entsteht ein komplettes Raumkonzept, das Farben, Formen und Licht beinhaltet. Daher werden auch unsere Vorschläge sehr gut von den Kunden angenommen, weil sie merken, dass wir ihre Bedürfnisse und Vorstellungen sehr wichtig nehmen und ganzheitlich umsetzen. Selbst der Preis wird von Anfang an angesprochen, um auch hier maßgerechte Lösungen für das entsprechende Budget zu liefern. Das schafft von vornherein Vertrauen auf beiden Seiten.

**Alternative Heizmöglichkeiten werden immer beliebter. Zu welchen raten Sie Ihren Kunden besonders?**

Das muss von Fall zu Fall betrachtet werden. Eine Pauschallösung gibt es nicht. Entscheidend sind hier das Al-

ter der Immobilie und der vorhandene Dämmstandard. Im Kommen sind derzeit Hybrid-Geräte zur Wärme- und Stromerzeugung, aber auch bekannte Lösungen wie zum Beispiel Solar, Wärmepumpe oder Biomasse haben ihre Berechtigung.

**Wie sehen Sie eigentlich die Zukunft der alternativen Heizmöglichkeiten?**

Die werden kommen und den Markt weiter erobern. Ich denke hier etwa an Brennstoffzellen. Das wird allerdings noch etwas dauern, da die Anreizprogramme, die bereits laufen, nur selten voll ausgeschöpft werden und die Anschaffungskosten noch recht hoch sind. Weiterhin müssen die Hersteller an einer längeren Lebensdauer dieser Geräte arbeiten.

**Welches Projekt aus der näheren Vergangenheit ist Ihnen besonders gut in Erinnerung geblieben und was war das Besondere daran?**

Da fällt mir spontan ein Badezimmerprojekt ein. Es handelte sich um ein Dachschrägen-Bad, in dem eine große Badewanne, ein WC, ein Doppelwaschtisch, Stauraum und eine große bodenebene Dusche montiert werden sollten – und das auf einer Grundfläche von elf Quadratmetern, wobei an den langen Wänden auch noch Tür und Fenster positioniert waren. Hier haben wir durch eine durchdachte Planung und Raumaufteilung eine Oase zum Wohlfühlen kreiert. Möglich wurde das auch durch den Einsatz speziell hierfür gefertigter Glasbeläge und Wandeinbauten. Das war anstrengend, hat uns aber mächtig Spaß gemacht und den Kunden super zufriedengestellt.

**Welche Badezimmertrends bahnen sich momentan an?**

Reine Trends gibt es nicht. Natürlich sind barrierefreie Bäder zurzeit angesagt, was auch sehr zu begrüßen ist. Hier gibt es viel Potenzial, sich mit individuellen Lösungen gut für die nächsten Jahre zu positionieren, denn ein Bad muss heute nicht nur funktionell sein, sondern auch einen wohnlichen Aspekt vermitteln und auf verschiedene Lebensabschnitte ausgerichtet sein. Zukünftig kann ich mir vorstellen, dass Bäder noch puristischer gestaltet und Smart-Home-Lösungen mehr Einzug erhalten werden. Von berührungslosen Armaturen bis Wassermengen-, Wasserstands-, Temperatur- und Lichtsteuerung auf Zuruf wird es alles geben.

**Womit heizen Ihre Kunden derzeit am liebsten?**

Im Moment werden aus Kostengründen noch viele Gasbrennwert-Geräte montiert, aber auch die Umrüstungstendenz von Öl auf Gas merkt man stark. Im ländlichen Bereich werden oft Pellet-Anlagen eingesetzt, da hier meistens die Platzverhältnisse dafür ausreichen.

**Und was mögen Sie persönlich lieber?**

Persönlich mag ich das Flammenspiel im Ofen und die daraus resultierende Strahlungswärme eines Speicherofens. Diese haben wir mittlerweile auch in kompakten Formen mit bis zu sechs Stunden Speicherkapazität. In Kombination mit einer gut eingestellten Heizungsanlage ist so ein Ofen eine sehr vernünftige Lösung. Wenn zum Beispiel einmal Urlaub oder Krankheit verhindern sollten, dass der Holz- oder Pellets-Nachschub besorgt werden kann, bleibt die Wohnung nicht kalt.

**Ist der Fachkräftemangel auch in Ihrem Bereich spürbar und wie reagieren Sie darauf?**

Leider ist das auch bei uns ein Thema. Wir versuchen unsere Monteure durch ein familiäres Umfeld, kleine Aktionen, gute Bezahlung und Weiterbildung an uns zu binden. Und natürlich bilden wir auch aus. Momentan beschäftigen wir zwei Auszubildende.

Interview: Jasmine Baumgart Fotos: Katharina Holzberger



**MEIN HILDESHEIM**

► Ich bin in Heinum, einem Ortsteil der Stadt Gronau, noch zu Hause geboren und seitdem der Region immer treu geblieben. In meinem Heimatort sind wir mittlerweile die älteste erwähnte Familie.

► In meiner Freizeit bin ich leidenschaftlicher Motorradfahrer, aber auch – wenn es die Zeit erlaubt – auf dem Rennrad unterwegs. Im Winter fahre ich mit Familie und Freunden gern Ski.

► Wir haben im Hildesheimer Land so ziemlich alles. Von Naherholung über Kultur, Sport und auch Vergnügen wird hier alles geboten. Das ist sehr positiv zu bewerten. Auch die öffentlichen Anbindungen sind sehr gut. Man kennt viele Leute und es ist nicht so anonym wie in sonstigen Großstädten.

► Nicht nur meine Freunde und mein Umfeld sind hier, auch beruflich fing für mich mit der Lehre hier alles an. Dann absolvierte ich in Hildesheim meinen Meisterbrief und habe bis heute Spaß daran, mit meinem Betrieb ein Teil dieser Region zu sein.

► Mein Badezimmer ist aus dem Jahr 2000 und eher schlicht gehalten. Typisch für das Baujahr. Da streben wir im nächsten Jahr eine Renovierung an, da es mittlerweile so viele Möglichkeiten und Materialien gibt, die es damals noch nicht gab. Ideen habe ich reichlich, mal sehen, ob ich auch die Zeit für die Umsetzung finde.