

<http://www.derwesten.de/staedte/bergkamen/Baumesse-in-der-Marina-endet-mit-guter-Bilanz-id5050329.html>

**Eigenheimtage**

## **Baumesse in der Marina endet mit guter Bilanz**

Bergkamen, 11.09.2011, Lukas Peuckmann



Interessierte Besucher bei den Eigenheimtagen in der Marina.

**Rünthe. Bereits zum sechsten Mal hatten am Wochenende die Firma Beta-Eigenheim und 26 weitere Aussteller Besucher und Eigenheim-Interessierte in die Marina Rünthe in ihr Ausstellungszelt eingeladen.**

„Bislang hatten wir in den fünf Messen zuvor immer tolles Wetter. Aber trotz der wechselhaften Bedingungen war das Interesse auch in diesem Jahr durchaus groß“ bilanzierte Beta-Vertriebsleiter Volker Gothe, „trotz Regen am zweiten Tag fanden viele Besucher in unsere Ausstellungsräume. Unsere Bilanz fällt daher sehr positiv aus, wahrscheinlich hatten wir eine vierstellige Besucherzahl in den beiden Tagen.“

Neben der Firma Beta stellten auch 26 weitere Firmen aus der Region ihre Leistungen rund um das Thema Eigenheim vor. In dem 600 Quadratmeter großen Ausstellungszelt präsentierten die Aussteller vielfältige Produkte rund um das Thema Eigenheim.

### **Energiesparen war ein wichtiges Thema**

So informierte etwa die Firma „Thiekötter und Kampmann“ über solare Energiegewinnung im Eigenheim, die Firma K-Plus über Garagensysteme und die Firma Pala Fensterbau über Energieeffizienz beim Fensterbau in Neubauten oder Althäusern.

Ein wichtiges Thema dieser Ausstellungsmesse war daher auch die Energieeffizienz. Viele Aussteller bieten energieeffiziente Lösungen für den Neubau an, da die Sanierung von Altbauten meist teuer ist und auch bei Besuchern und Interessierten auf eher geringes Interesse stößt.

Zu Gast waren in diesem Jahr auch die Sparkasse Bergkamen-Bönen mit einem eigenen Messestand. Denn nicht nur der Bau, sondern auch die Finanzierung eines Eigenheims war eine der meistgestellten Fragen der Messebesucher.

„Mit den meisten Firmen und Handwerkern, die hier ausstellen, arbeiten wir auch eng zusammen“, erzählte Beta-Finanzberater Stephan Frommann. „Wir bieten ja komplette Lösungen für Eigenheime in Massivbauweise an. Da benötigen wir auch das Expertenwissen und Handwerk vieler Richtungen.“

Ein Service der auch bei den Besuchern ankam. Denn unter den Besuchern waren auch Interessierte dabei, die direkt einen Kaufvertrag für ein Betahaus abschlossen.