

# Energie- und Sicherheitstage, Kölner Stadt-Anzeiger, 19.04.2010

## Investieren ist billiger

### Sicherheit und Energie im Zentrum der Messe im Medio

Von THOMAS SCHUBERT

**BERGHEIM.** Er stochert und drückt, der Schraubenzieher zwängt sich an mehreren Stellen zwischen Fenster und Rahmen, aber das erhoffte Geräusch bleibt aus. Kein Zugang für zwölfjährige Amateur-Knacker. „Versuch es mal hier“ empfiehlt Detlef Ohrem, indem er auf die Schwachstelle deutet. Jetzt bearbeitet Florian, den Anweisungen des Händlers folgend, die Oberkante. Noch ein wenig stemmen und biegen, da macht es endlich „krack.“ Das Fenster schwingt einladend zur Seite, Papa Michael gratuliert zum simulierten Coup.

Gut lachen hat, wer den vor Jahren ausgegebenen Maß-



**Selbst ein Kind** kann Billigfenster aufbrechen, zeigt Florian Bach.

nahmenkatalog des Kriminalkommissariats Vorbeugung beherzigt hat und Gelegenheitskriminelle mit bruchsi-  
cherem Glas und Pilzzapfenverriegelungen an Fenstern und Terrassentüren zum Verzeifeln bringt. Was ist ein gewöhnliches Schloss schon wert, wenn es ein Kind zu überwinden vermag? Familie Bach wurde klug, noch bevor der Schaden entstand. Sie kaufte ihre Solaranlage und Sicherheitsfenster zwar nicht bei einem auf der Messe vertretenen Händler, nutzte aber die Beratungsgespräche in den vergangenen Jahren zum Einholen von ersten Informationen.

Nach dem Ausbau des Eigenheims zur energieschonenden Trutzburg schuf der neuerliche Besuch im Medio Rhein-Erft vor allem eines:

Selbstbestätigung. Einen Rundgang kann Michael Bach seinen Mitbürgern als Versicherungsfachmann wie auch als Privatperson nur ans Herz legen: „So eine Ausstellung ist sinnvoll, weil hier die lokalen Anbieter vor Ort sind und konkrete Einbauangebote unterbreiten können“, lobt der Vater, während auch Tochter Rebecca an Ohrems Billig-Fenster ihr Glück versucht.

Selbst für die Stemmeisen-Amateurin erweist es sich als Eintrittskarte. „40 Sekunden ist der Schnitt“, schätzt der jedes Jahr anzutreffende Experte. Man könne sich anhand dessen leicht ausrechnen, wie schnell ein geübter Krimineller in der guten Stube steht. Aber mit dem Pilzzapfen-Rahmen gleich daneben kapituliert der Räuber spätestens nach einer Minute – und sucht sich einen ungeschützten Einstieg.

Clemens Kastenholz, ein Fachmann für bruchsicheres Glas, weiß genau, warum er in jedem Frühjahr nach Bergheim wiederkehrt. „Hinterher kommen immer erheblich mehr Anfragen von Kunden“, berichtet der Stammaussteller. Sein Verkaufsmotto steht stellvertretend für den Geist dieser Messe: „Lieber ein paar Euro mehr ausgeben, weil sich eine vermeintlich günstige Investition hinterher als teuer erweist.“

Dass ein Holzpellet-Ofen nach seiner Anschaffung zum Sparschwein wird, hat sich bei den Medio-Besuchern schon seit Jahren herumgesprochen. Aber noch immer kaufen Verbraucher den kleingehäckselten Rohstoff lieber im Baumarkt, als sich auf einen nochmals günstigeren Direktanbieter aus ihrer Umgebung einzulassen. – ein Fehler, den „Biotec Rhein-Erft“ behoben sehen möchte. Als Bindeglied zwischen Produzent und Abnehmer versteht sich der von Harald Duzus gegründete Verein, dessen Partnerschaftsvermittlung zwischen dem holzreichen Oberbergischen Kreis und dem logistisch starken Rhein-Erft-Kreis die Kür zur „Bio-Energieregion“ mit sich führte. Aber die Entscheidung über den Erfolg, die trifft allein der Kunde.