

LEBENSWELTEN[®]

Magazin für Kunden, Interessenten, Mieter, Geschäftspartner und Mitarbeiter der Unternehmergruppe INTERBODEN

Raphaelhöfe Soers:
Steuern sparen mit Denkmalschutz-Immobilien in Aachen

Luftdichte Gebäude:
Wie die Blower-Door-Prüfung funktioniert





Liebe Leserin, lieber Leser,

das INTERBODEN-Wertesystem begleitet unseren Alltag in allen Lebensbereichen. Wir haben dies vor rund 12 Jahren für uns formuliert.

Die eigenen unternehmerischen Werte intensiv zu erörtern und als Maßstab des Handelns verbindlich festzulegen, hat eine besondere Qualität. Sie erleichtern nach unseren jetzt schon langjährigen Erfahrungen nicht nur den Geschäfts- und Arbeitsalltag nachhaltig. Sie geben dem Mitarbeiter auch einen Handlungsrahmen, in dem er selbstständig agieren kann. Und auch am Markt prägen sie zunehmend die Wahrnehmung externer Zielgruppen und spielen neben ökonomischen Kriterien eine Rolle bei der Entscheidung für oder gegen den Kauf einer Immobilie oder die Zusammenarbeit. Wie unsere Grundwerte in die Produktfindung und -gestaltung einfließen, können Sie auf den Seiten 12/13 in dieser Ausgabe nachlesen, wobei ich besonders auf das Schaubild des Kräftevierecks zwischen Kundenwünschen und Kundenangeboten sowie unseren Werten und der Unternehmensorganisation aufmerksam machen möchte.

Leitbilder dürfen nicht nur auf dem Papier stehen. Sie müssen verstanden und gelebt werden. Befragungen helfen uns zu messen, inwieweit Selbst- und Fremdbild übereinstimmen. Auch bei den Mitarbeitern. Wir verstehen uns als „lernende Organisation“. Deshalb schulen wir nicht nur regelmäßig (s. S. 2 Stichwort „Austausch“), sondern justieren unsere Werte auch nach, wenn notwendig. Neben den vertrauten Themen Ökonomie und Ökologie legen wir konsequenterweise unser Augenmerk auf die sozialen Aspekte bei der Projektentwicklung, um unsere Quartiere für den soziodemografischen Wandel und seine Auswirkungen zu wappnen. Auch im Servicebereich bewegt sich viel. Mehr dazu auf Seite 9.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Blättern in dieser Ausgabe mit Berichten rund um unsere aktuellen Aktivitäten. Genießen Sie den restlichen Sommer!

Dr. Reiner Götzen
Geschäftsführender Gesellschafter
der INTERBODEN-Gruppe



Abschied. Ein Urgestein der INTERBODEN-Gruppe hat das Unternehmen in Richtung „Unruhestand“ verlassen. Eigentlich wollte sich Helmut Steigerwald, langjähriger Geschäftsführer der Immobilienverwaltung TREUHOCH, „still und leise“ nach 40jähriger Zugehörigkeit verabschieden. Doch Dr. Reiner Götzen und seine Mannschaft haben ihm einen Strich durch die Rechnung gemacht und „streng geheim“ eine perfekte Abschiedsparty vorbereitet. Und zwar als Erinnerung an seine ersten Jahre bei INTERBODEN ganz im Stil der 70er Jahre – mit Schlagermusik, Mettigel, Käsepickern und Fliegenpilztomaten. Rund 100 Mitarbeiter, Ehemalige und Weggefährten begrüßten den überraschten Jubilar und seine Frau mit einer LaOla. Eine gelungene Überraschung für die engagierte, loyale und zupackende Führungskraft, der „Kundenzufriedenheit“ immer eine Herzensangelegenheit war – wie Dr. Götzen betonte.



Ausgewählt. Baukultur lebt vom Dialog. Mehr als 43.000 Interessierte stellten für die Architektenkammer NRW, die den „Tag der Architektur“ in Nordrhein-Westfalen organisierte, einen neuen Besucherrekord dar. Mit von der Partie war auch diesmal wieder ein INTERBODEN-Objekt, und zwar das „Quartier Les Halles 2.0“ mit 129 Mietwohnungen, die mit der Kraft aus der Erdwärme beheizt werden. Das Thema „Energetisch optimiertes Bauen“ war das diesjährige Veranstaltungsmotto. Franz Stadler vom INTERBODEN-Architekturbüro CREATIVES PLANEN und Jörg Ziolkowski von ASTOC Architects & Planners stellten das Projekt vor.

Abgeschlossen. Am 17.07.2009 hat Jennifer Schönfeld ihr Studium zur Diplom-Wirtschaftsingenieurin an der FH Gelsenkirchen erfolgreich abgeschlossen. Das Thema „Grundsätzliche Strate-

gien zur Markenentwicklung im Immobilienbereich dargestellt am Beispiel INTERBODEN“ wurde von ihrem Professor Dr. Markus Thomzik und dem zweiten Prüfer Martin Hantel mit einem „Sehr Gut“ bewertet. Nachdem sie bereits ein Praxissemester bei INTERBODEN absolviert hatte, hat das Unternehmen sie auch bei ihrer Diplom-Arbeit begleitet.

Austausch. INTERBODEN sucht den Meinungs- und Gedankenaustausch mit der Wissenschaft, um ihre Produkte, Dienstleistungen und Arbeitsorganisationen zu optimieren. Im Rahmen einer regelmäßigen Vortragsreihe, die das Institut für Lebenswelten (ILW) unter der Überschrift „Vom Architekten zum nachhaltigen Quartiersentwickler. Beiträge für eine zukunftsfähige Stadtentwicklung“ für die INTERBODEN-Belegschaft organisiert, referierte Prof. Dr. Klaus Kost vom Geographischen Institut der Ruhr-Universität Bochum zur Frage: Wie muss sich das Personal im Denken und Handeln entwickeln und qualifizieren, wenn Quartiere zukunftsfest entwickelt werden sollen.



Auslauf. Mehr als 1.200 Teilnehmer gingen beim ersten Düsseldorfer Firmenlauf „Run4ideas“ am 18. Juni 2009 an den Start. Spaß und Teamgeist sollten nach dem Willen der Veranstalter im Vordergrund stehen. Mit dabei auf der 6,4 Kilometer langen Strecke am Rheinufer war auch ein INTERBODEN-Team mit sechs Läufern. Obwohl die sportlichen Leistungen nicht im Vordergrund stehen sollten, freute sich das INTERBODEN-Team über ihre sehr gute Wertung. Und Arndt von Horn, Geschäftsführer der INTERBODEN Immobilien-Management, über den 2. Platz in der Geschäftsführer-Wertung.





Oben: Das Kloster St. Raphael in Aachen wird zum Wohnquartier mit allen Vorzügen neuzeitlichen Wohnens: Aufzug, Balkon, Tiefgarage und Heizen mit Erdwärme.

Links: Juwel der Sanierung ist die ehemalige Kapelle mit den gotischen Bögen der Kirchenfenster und dem Kreuzgewölbe. Es ist die erste denkmalgeschützte Kirche in Deutschland, die vollständig zu Wohnzwecken umgebaut wird.

Denkmalschutz-Experte Achim Beckmann begleitet die „Raphaelhöfe Soers“ Steuergeschenk für Unikate

Denkmalschutz-Immobilien sind ein knappes Gut. Bei Anlegern und Selbstnutzern stehen sie auf der Prioritätenliste ganz oben, weil der Gesetzgeber großzügige Abschreibungsmöglichkeiten einräumt. Der Grund: Kulturhistorisch bedeutsame Gebäude sollen für die Nachwelt erhalten werden. Doch Steuerersparnisse allein machen die Investition noch nicht attraktiv. Erst Lage, Sanierungsqualität und Wohnkomfort sorgen für die Profitabilität. Das sieht auch Achim Beckmann, Wirtschaftsprüfer der Treukontor AG, so.

Was macht Denkmalschutz-Immobilien so interessant?

Beckmann: Ihre Einmaligkeit durch Historie und Charakter. Wer ein Baudenkmal erwirbt, entscheidet sich für ein Unikat, ein Liehaberobjekt. Der Grundriss hat etwas Einzigartiges, die Decken sind hoch, die Wände dick, die Räume großzügig geschnitten. So wird heute nicht mehr gebaut. Die Backsteinfassade vom Kloster St. Raphael mit ihren Gesimsen, Vor- und Rücksprüngen, der Anordnung der Fenster und erst recht die Klosterkapelle – das sind nicht reproduzierbare Werte.

Wo liegt der Vorteil beim Kauf vom Bauträger?

Beckmann: Das Bauen im Denkmal ist sehr kompliziert. Was beim Eindringen in die Bausubstanz tatsächlich vorgefunden wird, kann niemand verbindlich sagen. Ist die Wand tragend? Was verbirgt sich unter einer Holzdecke? Beim Kauf vom Bauträger zum Festpreis trägt der Erwerber kein Baurisiko.

Wie sieht es mit der Finanzierung aus? Gibt es Probleme mit Banken?

Beckmann: Im Gegenteil. Die Einmaligkeit der Immobilie wird von den Banken durch die hohen Verwertungschancen und die um 15 bis 20 Prozent höheren Mieteinnahmen wertgeschätzt. Anlegern finanzieren die Banken in der Regel den gesamten Kaufpreis.

Was müssen Käufer beachten?

Beckmann: Wesentlicher Punkt ist, dass mit dem Bau erst begonnen werden darf, wenn die Käufer feststehen. Das minimiert das Risiko der Erwerber, weil sie so – rein theoretisch – die Immobilie

auch ohne Bauträger fertigstellen können. INTERBODEN hat das Baudenkmal in drei Bauabschnitte eingeteilt, damit schnell gestartet werden kann. Schon heute zeichnet sich eine hohe Nachfrage ab. Zweiter Punkt ist, dass die Auflagen des Denkmalschutzes eingehalten werden. Beim INTERBODEN-Projekt sind die Auflagen bekannt und in den Verträgen zur Bauvergabe festgehalten. Die Einhaltung wird permanent überprüft.

Wie hoch sind die Abschreibungen?

Beckmann: Die Bemessungsgrundlage nach § 40 Denkmalschutz ist die Basis für die Abschreibungen. Die vorläufige Bescheinigung nach § 38 Verwaltungsgesetz liegt INTERBODEN vor. Werden die Auflagen erfüllt und durch Originalrechnungen vom Bauträger belegt, hat der Käufer das Anrecht auf eine endgültige Bescheinigung und kann auf dieser Basis seine Abschreibungen gegenüber dem Finanzamt geltend machen. Das heißt, Kapitalanleger und Eigennutzer können – konservativ gerechnet – bis zu ca. 70 % des Kaufpreises steuerlich geltend machen.

Ist der Kaufpreis angemessen?

Beckmann: Eindeutig ja. Er ist marktgerecht, üblich und notwendig. Bauen im Denkmalschutz ist immer etwas teurer. Die Auflagen sind hoch; die Sanierung darf nur mit hochwertigen Materialien erfolgen. Es muss nahezu Neubaustandard erreicht werden. Der Standort von Kloster St. Raphael ist einmalig. INTERBODEN liefert ein hervorragendes Gesamtkonzept, sodass sich die Investition auch ohne die steuerliche Förderung rechnet.

Denkmal-Mehrwert

Eigennutzer

Bis zu ca. 70 Prozent Abschreibung des Kaufpreises in 10 Jahren (9 % über 10 Jahre gemäß § 10 f EStG).

Kapitalanleger

Bis zu ca. 70 Prozent Abschreibung des Kaufpreises in 12 Jahren (8 Jahre mit je 9 %, 4 Jahre mit je 7 % gemäß § 7i EStG). Anleger profitieren zudem von der Immobilien- und Mietverwaltung durch die INTERBODEN-Gruppe.

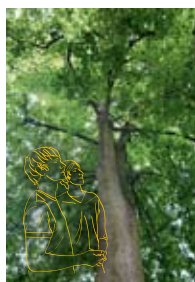
Treukontor AG

- Erfahrung seit 35 Jahren
- Auf Denkmalschutz spezialisierter Wirtschaftsprüfer
- Abgewickelter Gesamtvolumen: 500 Mio. Euro
- 60 Bauvorhaben, ca. 1.000 Bauherren



Raphaelhöfe Soers in Aachen

Alte Werte, frische Ideen und neue Geschichten



Der alte Lindenbaum –
gepflanzt 1801

Informationsbriefe, Funkspots, Presseberichte und Anzeigen reichten aus, um am 21. Juni 2009 rund 500 Besucher auf das Gelände des ehemaligen Klosters St. Raphael in der Aachener Soers zu locken. Kein Wunder, geht es doch um ein wunderschönes, historisches Stück Aachen – nur 1,5 Kilometer vom Dom entfernt und unmittelbar am Landschaftsschutzgebiet von Gut Müsch gelegen. 65 Wohnungen und Stadthäuser – eine spannende Verbindung von Alt und Neu – werden hier ab Herbst 2009 entstehen.

Der Auftakt ist gelungen. Für ihr erstes Projekt in Aachen konnte sich die INTERBODEN-Gruppe als innovativer, zuverlässiger und kompetenter Bauträger mit ihrer Philosophie der Lebenswelten® etablieren. Noch am Vormittag hatten diverse Regengüsse das Festkomitee bangen lassen. Doch pünktlich zum Start strahlte die Sonne und tauchte den Klosterhof mit seinen diversen Angeboten für Jung und Alt in ein mildes Licht. Genau so wie es ab Ende 2010 sein wird, wenn die ersten Bewohner der „Raphaelhöfe

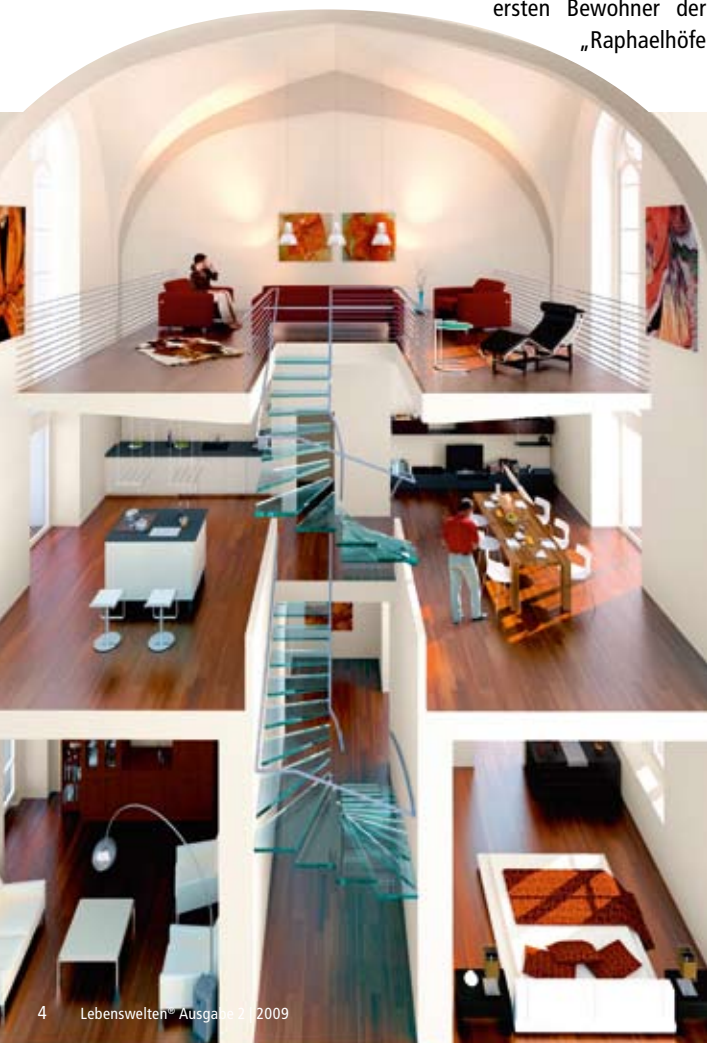
Soers“ den neuen, 1.400 Quadratmeter großen Innenhof für den nachbarschaftlichen Plausch genießen werden.

Eigentlich sollte der Informationsnachmittag mit den üblichen Begrüßungsreden starten. Doch dafür war aufgrund des Besucheransturms keine Zeit. „Alle INTERBODEN-Mitarbeiter waren von der Geschäftsführung bis zu den Verkäufern und Projektentwicklern pausenlos im Kundengespräch“, berichtet Simone Hamann, die den Informationstag unter dem Motto „Zeit für neue Geschichten“ mit ihrer Kollegin Uta Zanetti organisiert hatte.

Der zweite Namensgeber für das neue Wohnquartier ist der Schutzgott des Klosters, der Erzengel Sankt Raphael. Die historischen und teilweise denkmalgeschützten Gebäude des alten Klosters bleiben bestehen und bilden einen spannungsreichen Kontrast zu den neuen Häusern, die als Ein- und Mehrfamilienhäuser konzipiert sind. „Wir wollen unterschiedliche Menschen mit unterschiedlichen Wohnvorstellungen zusammenbringen“, erläutert Dr. Reiner Götzen, Inhaber der INTERBODEN-Gruppe, die Ziele des Wohnquartiers in dieser einmaligen Lage am Fuße des Lousbergs. Gebäude, Plätze und grüne Natur hat das Unternehmen zu einem unverwechselbaren Lebensraum zusammengefügt – die Basis für das Entstehen einer Wertegemeinschaft, die wie selbstverständlich miteinander kommuniziert und in guter Nachbarschaft lebt. INTERBODEN nennt solche Lebensräume Lebenswelten® – ein Konzept, mit dem es branchenweit bekannt und mehrfach ausgezeichnet worden ist.

Eine unverwechselbare Lebenswelt®

Der Projektname „Raphaelhöfe Soers“ kommt nicht von ungefähr. Zwischen drei Innenhöfen (Klosterhof, Lindenhof und Torhof) können die künftigen Bewohner wählen, wenn es um die Verbindung zwischen Wohnen, Freizeit und Nachbarschaft geht.



Raphaelhöfe Soers

Aachen, Strüverweg 1-3

- 21 Denkmalwohnungen
- 27 Neubauwohnungen
- 16 Stadthäuser
- 1 Einfamilienhaus (Torhaus)

- Kaufpreise Eigentumswohnung (Denkmal): ab 178.000 Euro
- Kaufpreise Eigentumswohnung (Neubau): ab 208.900 Euro
- Kaufpreis Stadthaus mit 166,1 m² Wfl: 379.300 Euro

Wohnflächen von 55 bis 257 m²
Grundstücksgröße 17.100 m²
Grün- und Freiflächen ca. 78 %

www.raphaelhöfe-soers.de

Öffnungszeiten Showroom/Beratung:

sonntags 11.00 bis 13.00 Uhr oder nach Vereinbarung: Tel. 0 241/445 213 80





Markenzeichen der „Raphaelhöfe Soers“: Top-Lage in Aachen, eine wunderbar grüne Umgebung, der Charme des Klosters und die Vielfalt des Wohnens.

Kaum ein Grundriss gleicht dem anderen

Die „Raphaelhöfe Soers“ bieten eine Vielfalt durchdachter Wohnalternativen. Ob klassische drei-Raum-Wohnung mit großzügigem Balkon oder Penthouse mit Dachterrasse und Rundumblick ins grüne Tal der Soers – selbstverständlich mit Aufzug und schwellenfrei. Oder Stadthaus auf drei Ebenen mit Privatgarten und zusätzlicher Terrasse im Dachgeschoss. Oder saniertes Torhaus als Einfamilienhaus mit Wintergarten. Oder zwei-Raum-Altbauwohnung mit historischer Klosteratmosphäre und neuzeitlichem Wohnkomfort mit Balkon und Fußbodenheizung. Kaum ein Grundriss gleicht dem anderen.

Juwel ist die Klosterkapelle mit 4 Wohnungen

Auf dem 17.100 Quadratmeter großen Grundstücksareal werden das Kloster und die Kapelle in Zusammenarbeit mit dem Denkmalschutz für die Wohnnutzung aufwendig saniert und in 21 Wohnungen umgewidmet. Sowohl Eigennutzer als auch Investoren profitieren von der steuerlichen Denkmal-Förderung (siehe Seite 3). Jede Wohnung ist ein Unikat. Juwel der Sanierung ist die Umwidmung der Kapelle in vier Wohnungen über drei Ebenen, die sich mit Flächen von bis zu 257 Quadratmetern auch für die Kombination von Wohnen und Arbeiten anbieten. Nach Angaben des Bauherrn ist es die erste Kirche in Deutschland, in der die Käufer von der steuerlichen Denkmal-

Förderung und dem Flair des historischen Kreuzgewölbes im Obergeschoss der Wohnungen gleichermaßen profitieren können.

Weitgehend autofrei

Die „Raphaelhöfe Soers“ bieten in der zweigeschossigen Tiefgarage Stellplätze für 75 Pkw und viele Fahrräder. Die Tiefgarage entsteht unter den neuen Stadthäusern an der Klosterwiese und wird über den Strüverweg erschlossen. Weitere 21 Außenplätze gibt es für Besucher sowie für die Eigentümer der Stadthäuser am Strüverweg. Von der weitgehenden Autofreiheit der „Raphaelhöfe Soers“ profitieren nicht nur Eltern mit Kindern.

Mit Erdwärme Heizungskosten halbieren

Die Heizungswärme für alle Wohnungen liefert eine Geothermieanlage, deren Zentrale in der Tiefgarage untergebracht ist. Die Erdwärme wird über 27 Sonden aus 200 Meter Tiefe gefördert. In Verbindung mit moderner Fußbodenheizung erzeugt die geothermische Anlage angenehme Wärme und bietet im Sommer unterstützende Kühlung. Die Ingenieure haben eine Ersparnis bei den Heizkosten von bis zu 50 Prozent gegenüber einer konventionellen Gasheizung ermittelt. Die Reduzierung beim CO₂-Ausstoß liegt bei jährlich rund 200 bis 250 Tonnen. Damit sind die Bewohner weitgehend unabhängig von Energie-Importen und von der Preisentwicklung fossiler Energieträger.



Blick von den neuen Stadthäusern auf Klosterwiese, Lindenallee, Müschpark

Investition in Top-Lage

Aachen

- Internationale Großstadt mit innovativem Klima
- Einer der bedeutendsten Hochtechnologie-Standorte Europas
- Arbeitsplätze in Wissenschaft, Forschung und Industrie
- Stadt zum Wohlfühlen mit viel Kultur, Flair und Lebensart

Die Soers

- Bevorzugte Wohngegend Aachens
- Reizvolle, geschützte Kulturlandschaft
- Hoher Freizeitwert, gute Infrastruktur, zentrumsnah
- Hier treffen sich jedes Jahr die Pferdefreunde zum „Weltfest des Pferdesports“



Bei INTERBODEN werden alle Projekte von Anfang an in einem interdisziplinären Team aus den Bereichen Architektur, Bauleitung, Vertrieb und Immobilienmanagement entwickelt – mit dem Projektentwickler am „Steuerhebel“. Erst wenn alle Zahnräder reibungslos ineinander greifen, ist das Werk gelungen.

Projektentwicklung: Erst die Summe

Der Bereich „Projektentwicklung“ ist das Herz eines jeden Bauträgers. Hier werden sowohl kleinere als auch komplexe Projekte kreiert und gesteuert – von der ersten Ideenskizze bis zur Realisierung und Vermarktung. Eine umfassende und spannende Aufgabe für Teamplayer. In der INTERBODEN-Gruppe ist der Bereich seit zwei Jahren neu organisiert.

Derzeit treiben vier Senior- und drei Junior-Projektentwickler die Aktivitäten im Wohnungs- und Gewerbebau bei INTERBODEN voran. Sie arbeiten in Projektteams und tragen als Teamleiter Verantwortung für den Projekterfolg – sowohl konzeptionell, gestalterisch als auch technisch und wirtschaftlich. „Früher hatten wir die technischen und kaufmännischen Anforderungen geteilt“, berichtet Vanja Schneider, zuständiger Geschäftsführer für den Gewerbebereich. Heute liegt alles gebündelt in einer Hand. „Bei uns muss ein Projektentwickler Generalist sein“, beschreibt Martin Hantel, der als Geschäftsführer die Wohnprojekte bei INTERBODEN verantwortet, die Anforderungen an den Aufgabenbereich. „Er muss über Wissen aus allen Bereichen der Wertschöpfungskette einer Immobilie verfügen, sonst kann er das Projekt nicht optimal gestalten.“ Sein Team stellt der Projektentwickler in Abstimmung mit der Geschäftsleitung selbst zusammen. Die Mitglieder kommen aus den INTERBODEN-Bereichen Architektur, Bauleitung, Kundenbetreuung, Vertrieb und Verwaltung.

Dieser interdisziplinäre Ansatz macht den Unterschied. „Ich kenne keinen wei-

teren mittelständischen Bauträger, der alle Bereiche im Entstehungs- und Lebenszyklus einer Immobilie unter seinem Dach vereint und diese bei der Projektentwicklung von Anfang an mit einbezieht“, betont Martin Hantel. Klassischerweise seien Planung, Vertrieb und Verwaltung outgesourct oder würden zugekauft. Für die Projektentwickler ist dieser ganzheitliche Ansatz Fluch und Segen zugleich. Denn, wo viele unterschied-

den Reiz der Aufgabe aus und sei letztlich der Schlüssel zum Markterfolg, sagt Vanja Schneider. Man könne auf ein interdisziplinäres Team zugreifen und mal auf dem „kleinen Dienstweg“ eine Lösung erreichen. Die unternehmerische Verantwortung ist dabei sehr hoch. Aber auch die Gestaltungsmöglichkeiten. „Projektleiter können und sollen das Konzept nach ihren Ideen beeinflussen.“

50 – 100 Grundstücke pro Jahr

Rund 20 Prozent seiner Arbeitszeit geht beim Projektentwickler auf das Konto Grundstücks-/Projektprüfung. Täglich erreichen INTERBODEN Angebote, die erfasst und gesichtet werden. Zwischen 50 bis 100 Grundstücke nimmt man pro Jahr genauer unter die Lupe, wobei die Lagequalität an erster Stelle steht. „Zum Filter der ersten Stunde gehört aber auch die Prüfung: Lässt sich hier ein Lebenswelten®-Konzept realisieren“, macht Vanja Schneider deutlich. Nicht alle Grundstücke und Standorte seien für die Realisierung dieser Markenphilosophie geeignet. Fällt der erste Check positiv aus, geht es weiter in die Details. Welches Baurecht

„Ich kenne keinen Beruf, der ein so breit gefächertes Universalwissen erfordert“

liche Bereiche ihre Ideen und ihr Fachwissen in ein Bauvorhaben einbringen, sind auch Friktionen vorprogrammiert. „Neben professionellem Wissen sind deshalb Steuerungs- und Führungsqualitäten ebenso gefragt wie Erfahrung, Fingerspitzengefühl und Kreativität.“ Andererseits mache das aber auch



Vanja Schneider, Geschäftsführer INTERBODEN Innovative Gewerbewelten: „Der wesentliche Unterschied bei der Projektentwicklung im Gewerbebereich ist, dass wir das Konzept des Nutzers erst verbindlich in den Bauprozess übertragen können, wenn die Mietverträge abgeschlossen sind.“

Die INTERBODEN-Gruppe setzt auf nachhaltige, individuelle Konzepte. Sie entstehen in Teamarbeit. Schon in der Planungsphase sitzen alle an einem Tisch.



aller Anstrengungen führt zum Ziel

ist vorhanden? Wie sieht die Nachbarschaft aus? Welche Entwicklungsperspektiven bietet der Standort? Sind es gewachsene Strukturen oder müssen neue geschaffen werden? Ist das Grundstück so groß, dass ich über Quartiersentwicklung nachdenken muss? Ist eine wohnraumstrukturierte oder eher eine Mischnutzung vorzuziehen? Wie wollen meine Zielgruppen dort wohnen?

Das Prüfspektrum reicht bei INTERBODEN von Grundstücken für sechs Doppelhaushälften bis hin zu Quartieren mit mehreren 100 Einheiten. Bereits in der Akquisephase beschäftigt man sich nicht nur intensiv mit Fragen der Architektur, sondern auch mit der sozialen Integration der künftigen Gebäudenutzer. Werden an dem Standort mehr Familien oder ältere Menschen wohnen? Mit welchen Themen lassen sich die Wohnqualitäten ergänzen? „Natürlich können wir nicht allem gerecht werden“, sagt Vanja Schneider, „aber es ist schon ein Unterschied, ob ich intensiv das Umfeld in meine Planungen einbeziehe oder es rein wirtschaftlich betrachte. Statt im geschichtsträchtigen Altbau des Metropolis in Bonn die Elemente der Kino-

architektur aus vordergründigen Erwägungen zu eliminieren, setzen wir bewusst auf die Integration eines Buchkonzeptes in dieses historische und kulturell geprägte Umfeld.“

Geduld und Motivation

Ist der Kaufvertrag unter Dach und Fach werden die konzeptionellen und gestalterischen Ansätze aus der Prüfungsphase einerseits weiter verfolgt und andererseits wandern sie regelmäßig wieder auf den Prüfstand. Neue Erkenntnisse aus dem Baurecht, aus dem Immobilienmarkt, aber auch Informationen über Baumaterialien, Innenausstattungen etc. fordern ein ständiges Nachjustieren der Konzepte und Pläne. Zwischen Kaufvertrag und Baubeginn liegen bei kleineren Grundstücken oft nur wenige Monate. Bei anderen Projekten vergehen oftmals Jahre, wenn Baurecht teilweise erst noch geschaffen oder unterschiedliche Interessen unter einen Hut gebracht werden müssen. Dem Projektenwickler fordert das viel Langmut ab. „Es ist stellenweise unheimlich zäh, so dass einzelne, abgeschlossene Teilaspekte bereits Hochgefühle

auslösen“, sagt Norman Krüger, Senior Projektentwickler im Gewerbebereich.

So ist dann auch der Arbeitsalltag geprägt von Teilschritten. Hier eine endgültige Absprache mit dem Bauamt. Dort ein klärendes Gespräch mit dem Statiker. Der immer wieder neue Besuch des Grundstücks oder der Baustelle. Und dazwischen Teamsitzungen, Protokolle, To-do-Listen, Nachverfolgen von Terminen und Kosten, Prüfen von Verträgen. „Der Projektentwickler ist ein Koordinator“, sagt Andreas Ludwig, Projektentwickler für Wohnimmobilien. „Er muss das Spannungsfeld zwischen Planer, Bauleiter, Vertriebler und Verwalter im Sinne des zufriedenen Endkunden zusammenbringen und dabei gleichzeitig Kosten und Termine im Auge behalten.“ Das ist ein Spagat. Eine spezielle Hochschul- oder anderweitige Ausbildung für diesen Berufszweig gibt es nicht. Die Mitarbeiter bei INTERBODEN sind sowohl Bauingenieure, Juristen, Kaufleute als auch Städteplaner. Viele haben ergänzend eine immobilienwirtschaftliche Ausbildung absolviert. „Ich kenne keinen Beruf, der ein so breit gefächertes Universalwissen erfordert“, betont Geschäftsführer Hantel.



Martin Hantel, Geschäftsführer INTERBODEN Innovative Lebenswelten®: „Wenn beispielsweise die Verwaltung frühzeitig einbezogen wird, lassen sich Nebenkosten optimieren. Die enge Zusammenarbeit in der Projektfindungsphase mit der Bauleitung erhöht die Kostensicherheit und Realisierungsqualität.“

Andreas Ludwig, 42

Was ist das Spannende an Ihrer Aufgabe? Die immer neuen Projekte mit sehr komplexen Aufgaben. Sie sind im Sinne des Unternehmens ergebnisorientiert abzuwickeln und müssen für den Kunden auf Dauer eine richtige Entscheidung gewährleisten. Dieser Spannungsbogen ist nach Außen und nach Innen zu tragen und zu organisieren. Es ist das Austarieren der Interessen und Wünsche aller am Prozess Beteiligten, der Spagat zwischen planerischer Vision, kaufmännischer Realität, Erwartungen des Kunden und baulicher Umsetzung. Wenn wir am Ende des Prozesses den Kunden nachhaltig begeistern können, ist es ein Erfolg. **Was ist ein guter Arbeitstag?** Wenn die Projekte am Abend einen kleinen Schritt vorangegangen sind, wenn mindestens ein weiteres Puzzleteil eingefügt werden konnte.



Andreas Ludwig, 42, Senior Projektentwickler Wohnen
Prokurist | MRICS, Dipl.-Geograph, Dipl.-Wohnungs- und Immobilienwirt | bei INTERBODEN seit 4/2000

Christina Zimmermann, 29

Was ist das Spannende an Ihrer Aufgabe? Hier werden enorm viele, ganz unterschiedliche Themen abgewickelt. Bei meiner früheren Tätigkeit für einen Immobilienmakler hatte ich es nur mit einem kleinen Teilbereich des Immobiliengeschäfts zu tun. Die Arbeit in den interdisziplinären Teams erweitert sehr schnell das Wissen bis hin zur Abwicklung auf der Baustelle. Zur Zeit trage ich als Junior Projektentwicklerin die Eigenverantwortung für Teilbereiche. Natürlich gibt es auch trockenere Themen, aber im Zusammenspiel mit den anderen sind selbst Vertragsgestaltung und -prüfung spannende Themen. **Was ist ein guter Arbeitstag?** Wenn man im Team gut zusammengearbeitet und im Sinne des Projekts eine Aufgabe zufriedenstellend gelöst hat.



Christina Zimmermann, 29, Junior Projektentwicklerin Wohnen
Dipl.-Juristin, Immobilienökonomin (IRE|BS) | bei INTERBODEN seit 5/2008

Was ist das Spannende an Ihrer Aufgabe? Menschen aus unterschiedlichen Disziplinen zusammenzuführen und zu motivieren, das Projekt voranzutreiben, so dass die Visionen auch gebaute Wirklichkeit werden. Über sehr viel Kreativität und Einsatzbereitschaft Veränderungen der Umwelt zu erreichen, die positiv wirken. Projekte immer wieder neu zu justieren und dabei immer ein Stückchen weiter zu kommen. **Was ist ein guter Arbeitstag?** Wenn es an einer Stelle hakt, man noch mal neu herangegangen ist und eine Lösung findet, die das Projekt wieder auf die Schiene bringt.



Norman Krüger, 39, Senior Projektentwickler Gewerbe
Prokurist | Dipl.-Ingenieur (Raumplanung), Immobilienökonom (EBS) | bei INTERBODEN seit 1/2009

Norman Krüger, 39

Alexander Schmitz, 37

Was ist das Spannende an Ihrer Aufgabe? An einem Tag sitze ich mit Juristen, am nächsten mit Kreativen und am dritten Tag mit Haustechnikern zusammen. Man muss sich in die Themen schnell einfinden, um die richtige Entscheidung zu fällen und Prioritäten zu setzen. Schon in der Ausbildung war ich immer mehr Generalist als Spezialist. Das lässt sich wunderbar 1:1 in diesem Beruf umsetzen. Man muss viel wissen in unterschiedlichen Disziplinen, ohne sich in den Details zu verlieren. Meine Ausbildung ging von Kunstgeschichte bis Volkswirtschaft – das ist auch der Spannungsbogen, den dieser Job abdeckt. **Was ist ein guter Arbeitstag?** Das sind die kleinen Erfolge. Zum Beispiel, wenn die Abstimmung mit der Planung zum Ziel führt, dass wir schöne Grundrisse schaffen und für den notwendigen Wohnungsmix sorgen können.



Alexander Schmitz, 37, Senior Projektentwickler Wohnen
Prokurist | Dipl.-Ing. Architekt, Dipl.-Wirtschaftsingenieur | bei INTERBODEN seit 1/2009



Ist mein Fahrrad noch fahrtüchtig? Im Vorfeld der Radtour wurde Service-Kunden in Kooperation mit dem ADFC ein Fahrradcheck für 10 Euro angeboten.

Gemeinsam etwas unternehmen. 38 Bewohner aus den Quartieren am ehemaligen Düsseldorfer Güterbahnhof lernten Ende Mai Düsseldorf per Velo ganz neu kennen – dank der Unterstützung von zwei Bewohnern (Frau Dr. Tigges und Herr Schäfer) und dem INTERBODEN Service-Team.

INTERBODEN plant weitere Aktivitäten

Neue Services für lebendige Quartiere

Wohnen in Verbindung mit Dienstleistungen für den ganz normalen täglichen Ablauf und mit gemeinschaftlichen Aktivitäten – dieser Aspekt kommt bei den Visionen für moderne Stadtplanung und Quartiersbildung oft zu kurz. Für INTERBODEN ist das „Soziale“ ein gewichtiger Baustein nachhaltiger Wohnungsbauentwicklung. Jetzt kommt neue Bewegung in die Angebotspalette.

„Unser Ziel ist die ständige, bedarfsorientierte Weiterentwicklung“, betont Arndt von Horn, Geschäftsführer der Immobilien-Management- (IIM) und der Servicegesellschaft (ISP) von INTERBODEN. „Dabei steht der direkte Kundenkontakt an erster Stelle. Die Bedürfnisse erkennen und in konkrete Angebote durch das Service-Team oder zusammen mit den Bewohnern aus den Quartieren umzusetzen, bleibt die ständige Herausforderung.“ Drei unterschiedliche Servicequalitäten haben sich herausgebildet: **1. Services zur Erleichterung des Lebens, 2. Services zum Mitmachen, 3. Services zum Selbstmachen.**

Neu: Tagesreisen für Alle

Während die Servicepalette zu Punkt 1 mit mehr als 40 Angeboten vom Umzugsservice bis zur Versorgung von Kleintieren, Kfz-Service und Vermietungs-Service von Gästearrappements und Besprechungsräumen nahezu komplett ist, gibt es zur Belebung der Punkte 2 und 3 jede Menge attraktiver Ideen. So sind thematische Reihen beispielsweise nach Ländern (französischer Monat, italienische Woche) angedacht, gruppenspezifische Angebote (z.B. Etablierung einer Mutter-Kind-Gruppe oder KiTa) oder touristische Tagesreisen zwischen Unterhaltung und Information. Wie zum Beispiel kulturelle Kurzreisen in und um Düsseldorf (siehe Infokasten) oder die am 30. Mai 2009 durchgeführte Fahrradtour durch das „grüne“ Düsseldorf mit vorangestelltem Fahrrad-Check und anschließendem Grillfest.

Auch in die Sportangebote kommt neuer Schwung. Kurse zur Entspannung, zur Unterstützung von Mobilität/Konzentration bis zu Tango-Schnupperkursen sollen Alt und Jung zum Mitmachen aktivieren. „Das sind erste Bausteine“, betont Arndt von Horn.

„Wie umfangreich sich das Angebot langfristig gestaltet, entscheiden die Bewohner mit ihrer Teilnahme letztendlich selbst.“

Mitmachen erwünscht

Die enge Orientierung an den Kundenwünschen war das Ziel von Anfang an. Wünsche der Bewohner waren bei ISP-Leiterin Elke Draessler immer hochwillkommen. „Wir haben nahezu alle Anregungen umgesetzt und im Dialog mit den Service-Kunden unsere Entscheidungen, wie beispielsweise die Rezeptions-Öffnungszeiten, angepasst.“ Kaum ein Wunsch war dabei nicht erfüllbar. Ob Sportkurse, Fußpflege oder Schminkseminar. Elke Draessler und ihr Team verfügen über ein Netzwerk zuverlässiger Dienstleister und koordinieren passgenau. Ein weiteres Beispiel: mehrere Bewohner suchten Joggingpartner. „Wir haben einen Aushang gemacht, Termine abgestimmt, und schon ist der Lauffreund am Mittwochabend in Düsseldorf perfekt.“

Service ist am Markt einmalig

Etwas Vergleichbares wie den INTERBODEN-Service hat der Wohnungsmarkt derzeit nicht zu bieten. Das ist das Ergebnis einer Analyse des Forschungsinstituts ILW. „Der Begriff ‚Service-Wohnen‘ wird fast ausschließlich mit wohnbegleitenden Dienstleistungen für Lebensältere verbunden“, hat Sylke Pilk vom ILW festgestellt. Aber auch Familien haben Bedarf an haushaltsnahen Angeboten. Das wird derzeit nur im „Event“-Bereich von einigen großen Wohnungsunternehmen abgedeckt, die zur Kundenbindung Feste, Ausflüge und Sportaktivitäten im Quartier veranstalten.

Neues Angebot für Alle *

Tour 1: Architektur in Düsseldorf mit Baustellenbesichtigung, Mittagessen und Besichtigung fertiger Häuser und Wohnungen.

Tour 2: INTERBODEN-Kult(o)ur mit Besuch Zeche Zollverein, städtebauliche Erläuterungen zum Gesamtareal, Essen im Casino Zollverein, Führung durch historischen Bergbau mit Püttgeschichten und Umtrunk.

Interesse? Anmeldungen sowie weitere Informationen bei Elke Draessler, Tel: 02102/91 94 -88.

* Das Angebot gilt für alle INTERBODEN-Kunden; Servicekunden zahlen einen Sondertarif.

Vorentwurf



Karolinger Straße 1-7, Düsseldorf

Gut „verwaltet“ seit 37 Jahren

Grünes Licht für Umbau **METROPOL**

Der letzte Akt in der dreijährigen Auseinandersetzung um das Bonner METROPOL-theater ist abgeschlossen. Die Richter am Bundesverwaltungsgericht urteilten: „Die Beschwerden der Stadt Bonn und des Landschaftsverbandes sind unbegründet.“ Die Revision zum Urteil des Oberverwaltungsgerichtes von September 2008, in dem entschieden wurde, das METROPOL bis auf die Fassade aus der Denkmalliste zu löschen, wurde demnach zurecht nicht zugelassen. Die INTERBODEN-Gruppe hatte das Gebäude Ende 2005 erworben, um hinter der denkmalgeschützten Fassade unter Würdigung der prägenden Elemente des ehemaligen Lichtspielhauses eine Buchhandlung zu errichten. Mit den Umbauarbeiten soll in 2009 begonnen werden.

Die Eigentümerversammlung ist das zentrale Entscheidungsorgan einer jeden Eigentümergemeinschaft. Im Frühsommer und Sommer herrscht für die Mitarbeiter der INTERBODEN Immobilien-Management und des Vorgängerunternehmens TREUHOCH Hochkonjunktur. Dann stehen die Eigentümerversammlungen mit den WEG-Abrechnungen für rund 3.000 Einheiten an. Am 13. Juli 2009 jährte sich dieses Ereignis für die Eigentümer der Karolinger Straße 1 bis 7 zum 37. Mal. Die vier Mehrfamilienhäuser mit 65 Eigentums- und Mietwohnungen sowie drei Gewerbeeinheiten entstanden noch unter der Regie von Baumeister Heinrich Götzen. 1972 war Einzugstermin, 1996 feierte die Gemeinschaft im begrünten Garagenhof ihr 25jähriges Bestehen. „Die WEG gehört zum Kreis unserer ältesten Kunden“, berichtet Wohnungsverwalter Markus Töller. Einer der ersten Käufer und Beiratsmitglied „der ersten Stunde“ ist Sigmar Biesdorf. Er ist stolz



Schnappschuss vor der 37. Eigentümerversammlung: der dreiköpfige Beirat v.l. Ingrid Ramisch, Winfried Krischek und Sigmar Biesdorf mit WEG-Verwalter Markus Töller (2.v.r.)

auf die schöne Anlage, die sich zu einer grünen Oase entwickelt habe. „Man hat uns von Seiten TREUHOCH/INTERBODEN immer sehr gut beraten und ist mit den Geldern sparsam umgegangen. Was ich dem Unternehmen auch hoch anrechne: Man hat die privaten Eigentümer mit ihren Interessen immer wertgeschätzt und sie nie überstimmt.“

île – Mein kreatives Viertel in Düsseldorf

Wohngefühl „Loft“ hautnah erleben

Voilà, die Musterwohnung ist fertig! Mehr als 150 Interessenten kamen am letzten Juni-Wochenende, um zu schauen und zu spüren. Wie lebt es sich in einem Loft? Welches Raumgefühl bieten beispielsweise 136 Quadratmeter Wohnfläche mit offener Galerieebene und 5,80 Meter Raumhöhe? INTERBODEN-Architektin und Fachberaterin Birgit Zawidzki weiß aus Erfahrung: „Man muss diese Räume erleben, um die Größenordnung zu sehen und die individuellen Wohn- und Einrichtungspotenziale zu erkennen.“ Die meisten Gestaltungs- und Einrichtungsideen für die Musterwohnung hat Birgit Zawidzki selbst entwickelt und empfiehlt deshalb: „Das Gespräch mit einem Fachmann zahlt sich immer aus.“

Die Erstberatung übernimmt sie selbst.

Fertigstellungstermin ist der 30. September 2009. „Jedes Loft hat etwas Besonderes“, sagt die Architektin. Es gibt zwei weitere Galerie-Maisonetten, bei denen sich die offenen Deckenfelder auf Wunsch für zum Beispiel zwei Kinderzimmer schließen lassen. Ein Loft mit 200 Quadratmetern hat einen Privatgarten nach Westen und Norden. Mit Blick auf den Stadtpark gibt es eingeschossige Lofts – vorbereitet als 3- bzw. 2-Raum-Wohnung, aber mit jeder Menge Flexibilität. Die Schinkelstraße 29 ist ein Gebäude voller Inspiration. „Wer großzügig wohnen möchte, ist hier richtig“, betont die Fachfrau und ergänzt: „Es sind definitiv die letzten Wohnungen an diesem Standort.“
Telefon: 02102/91 94-72



Baustart für „Rosengarten“ in Ratingen

Es ist eines der letzten verfügbaren Wohnbaugrundstücke in der Ratinger Innenstadt: das 1.500 Quadratmeter große Eckgrundstück Rosen-/Hubertusstraße. Von hier ist man ruck zuck in der Fußgängerzone oder am Blauen See und der Auermühle. Die langwierigen Vorarbeiten für das neue Gebäudeensemble sind demnächst beendet, die alten Gebäude vorschriftsmäßig zurückgebaut

und abgerissen. Die ersten Fundamente für die Tiefgarage sind für den September vorgesehen. Ab Herbst 2010 ist Einzugstermin. Mit dem 2½ geschossigen Architektenhaus erhält die Rosenstraße ein neues Gesicht. Die 20 schicken und großzügigen Eigentumswohnungen sind von der Tiefgarage aus über Aufzüge schwellenfrei erreichbar. Mit dem Bau der drei Einfamilienhäuser (160 m² Wohnfläche) an der Hubertusstraße wird im nächsten Frühjahr begonnen. Die

Bauten werden als KfW-Energieeffizienzhaus 70 errichtet, verfügen über eine Fußbodenheizung und eine Solaranlage sowie eine kontrollierte Lüftungsanlage.
Telefon: 02102/91 94-56 oder
E-Mail: d.quoos@interboden.de



Heiligenhaus – die grüne Stadt Bezogen

Die Kant-Höfe, eingebettet in die gewachsenen Strukturen der City von Heiligenhaus, sind fertig. Die Außenanlagen zeigen sich in diesem Sommer bereits von ihrer besten Seite und boten Raum für ein erstes Kennenlernfest im April, das die Erdbeere zum Motto hatte. Das Gebäudeensemble mit Wohnungen und Häusern gilt als Paradebeispiel moderner Wohnkultur und Quartiersbildung – genauso wie es die Visualisierungen versprochen. Die Bewohner sind bunt gemischt: Singles, Paare, Familien und Senioren fühlen sich hier gleichermaßen wohl. Eine aktuelle

Umfrage brachte nun die Kaufmotive zutage: 1. die Lage, 2. die Nähe der Einkaufsmöglichkeiten und 3. der Gesamteindruck der Anlage. Aber auch Wohnungstyp, Wohnflächen, die wunderbaren Außenanlagen und die „gradlinige Bauhausarchitektur“ gefielen. Auch INTERBODEN bekam gute Noten: Bei 45 Prozent wirkten die Erfahrungen und das Image des Unternehmens kaufunterstützend. Inzwischen hat sich unter den weiblichen Bewohnern eine regelmäßige „Walkinggruppe“ gebildet. Die Kant-Höfe freuen sich über weitere Nachbarn.

Telefon: 02102/91 94-68 oder
E-Mail: t.gogoll@interboden.de

Junge Interessenten aus dem Kindergarten Neugierig

Was tut sich auf dem Nachbargrundstück? Von ihrem Kindergarten St. Suitbertus an der Schützenstraße in Ratingen haben die Kids alles minutiös verfolgt: den Abriss des Pfarrsaals der Pfarrei Peter und Paul, den Erdaushub, das Wachsen der Wände der sechs Einfamilienhäuser, den Einbau von Fenstern und Türen. Doch jetzt gibt es von Außen nichts mehr zu schauen. Trotzdem ist die Neugier groß. Wie sieht es wohl im Inneren der Häuser aus? Ziehen die Leute bald ein? Fragen, die die Kinder Anfang Juli 2009 direkt mit dem INTERBODEN-Bauleiter Ralf Daniel besprechen konnten. Die Kindergarten-



leitung hatte nachgefragt, und INTERBODEN war natürlich begeistert vom Besuch der kleinen Gäste. Jetzt wissen sie mehr und träumen von ihrem eigenen Haus.

île 2.0 – schnell vermietet



Der Run auf die Mietwohnungen am Standort Düsseldorf-Pempelfort setzt sich mit der Fertigstellung des Quartiers île 2.0. an der Schinkelstraße fort. Erste Bezüge sind ab Anfang Oktober 2009 eingeplant. Vermarktet wird fast ausschließlich über das Internet. In der Musterwohnung können Interessenten die Ausstattungsqualitäten selbst in Augenschein nehmen. Für rund 45 Prozent der insgesamt 103 Mietwohnungen wurde seit Mitte April bereits ein Mietvertrag abgeschlossen. Schwerpunkt des Angebots sind 3- und 4-Raum-Wohnungen unterschiedlicher Größe. Da der Standort immer bekannter wird, hat sich der Anteil der Düsseldorfer Mieter erhöht. www.fries-immobilien.de

Interview mit Dr. Reiner Götzen

Warum führen Sie Ihr Unternehmen nach einem fest verankerten Wertesystem?

Wirtschaftlicher Erfolg und nachhaltige Wertschöpfung hängen nicht allein von ökonomischen Faktoren ab. Diese Erkenntnis haben Sie schon sehr früh ins Unternehmen getragen.

Dr. Götzen: In der Tat, wobei ich anfangs eher belächelt wurde. Ethik und Werte – diese Begriffe erschienen den meisten eher etwas für die Kanzel als für ein Unternehmen zu sein. Angeregt durch das Buch „Ethik für Wirtschaft und Politik“ von Rupert Lay hatte ich mich bereits vor mehr als 20 Jahren mit dem Thema befasst und auch seine Seminare besucht. Was mich antrieb, war die Frage: Auf welcher Wertebasis arbeitet ein Unternehmen? Hat es alleine einen wirtschaftlichen Wert oder gehören – bei allem geforderten Einsatz des Einzelnen – auch Themen wie Spaß, Freude am Ergebnis, harmonisches Miteinander, Sicherheit und Fairness dazu?

Woher kam diese Prägung für das Soziale?

Dr. Götzen: Das hat Familientradition. Soziale Belange, ein soziales Gewissen – das sind durch das Elternhaus vermittelte Werte,

die für uns auch als Familienunternehmen von Anfang an einen hohen Stellenwert hatten. Es kann gut sein, dass die dritte Generation dieses Thema nun auch zu ihrer Doktorarbeit macht. Da scheint sich etwas fortzusetzen.

Sie haben das heutige INTERBODEN-Wertesystem u.a. mit Prof. Josef Wieland, Wirtschaftsethiker an der Fachhochschule Konstanz und geistiger Vater des Wertemanagementsystems, erarbeitet.

Dr. Götzen: Der Workshop mit Prof. Wieland war ein guter Einstieg. Er hat es bereits am ersten Tag geschafft, die reservierte Stimmung in der INTERBODEN-Mannschaft umzudrehen. Am Ende waren alle überzeugt. Das war vor rund 12 Jahren. Heute sind die erarbeiteten Grundwerte fester Bestandteil der Unternehmenskultur nach Innen und Außen.

Was bringt Ihnen das Wertesystem als Unternehmer?

Dr. Götzen: Wir sind ein Familienunternehmen in der zweiten Generation, auf der Schwelle zur dritten. Da ist das Thema Vorbild,



Wertesystem: Wie die sechs Grundwerte zur Markenbildung

Die Unternehmenskultur der INTERBODEN-Gruppe ist geprägt durch die sechs Grundwerte: Wie fließen die Grundwerte in die Projekte ein?

Dr. Götzen: Das Schaubild zeigt das Zusammenspiel. Auf der rechten Seite stehen die Kundenwünsche, die wir über Marktanalysen und Befragungen sammeln und um unsere Einschätzungen ergänzen. Diese „Kundenwünsche“ schicken wir durch den Filter unserer Grundwerte, gelistet auf der linken Seite. Was bedeutet das? Als rein wirtschaftlich denkendes Unternehmen – einer unserer sechs Grundwerte ist die Wirtschaftlichkeit – werde ich meine Projekte eher auf kurzfristigen und hohen wirtschaftlichen Erfolg ausrichten. Wäre die Architektur mein dominierender Wert, würde ich dem alles unterordnen. Für Wirtschaftlichkeit oder soziale Belange wäre dann kein Raum mehr. Ich liefere zwar

eine super Architektur, die auch ihre Abnehmer findet, habe aber die Gefahr, dass ich in finanzielle Schwierigkeiten gerate. Erst in der optimierten Verbindung aller sechs Grundwerte, die im Prinzip auch Inhalt der Agenda 21 sind, gelangt man zu ganzheitlichen Projekten, die alle Aspekte berücksichtigen.

Die Umsetzung erfolgt dann mittels unserer Lebenswelten®-Bausteine, die auf der oberen Seite aufgelistet sind. Hier schauen wir, wie wir die Architektur und was wir vor Ort vorfinden, den Genius Loci, mit sozialen Netzwerken verbinden. Übrigens für uns ein künftiger Schwerpunkt. Zudem überlegen wir, wie wir Kunst, Licht, Wasser etc. einbinden. Am Ende soll eine solche Bebauung auch eine Seele bekommen – durch die nette Frau an der Rezeption, die Nachbarschaft, das Flair. Unsere Quartiere sollen leben und nicht nur tote Steine darstellen.

Vorbild vorleben, ein ganz wichtiges. Alleine damit man selber weiß, was macht das Vorbild aus. Für die Mitarbeiter bietet das Wertesystem Leitplanken, in denen sie gesichert arbeiten und entscheiden können. Da brauchen sie nicht rückfragen, sondern wissen ihren Handlungsrahmen durch die Werte abgedeckt. Parallel dazu trägt das Wertesystem zur Markenbildung und zum Ruf des Unternehmens bei. Geschäftspartner, ausführende Handwerker, institutionelle Investoren gewinnen im Laufe der Zusammenarbeit durch die gelebten Grundwerte starke Sicherheit.

Welche Auswirkungen spüren Sie beim Endkunden?

Dr. Götz: Wir haben uns einen Ruf aufgebaut, der auf Vertrauen und Verlässlichkeit basiert. Vertrauen in unsere Produkte und in unsere prospektierten Versprechungen. Das ist ein hoher Wert, den wir immer wieder auf den Prüfstand stellen. Gerade sind wir dabei, das Thema Eigen- und Fremdbild noch mal zu hinterfragen, um gegebenenfalls die Unternehmensstrategie und -ausrichtung nachzustimmen.

Wie halten Sie das Vertrauen der Kunden in Ihre Produkte aufrecht?

Dr. Götz: Lassen Sie mich dazu ein konkretes Beispiel bringen: Früher haben die Bauleiter die Kundenbetreuung mit übernommen. Damit waren sie teilweise überfordert. Inzwischen haben wir vier Kundenbetreuer, die sehr detailliert auf die Vorstellungen der Kunden eingehen. Wobei im Extremfall auch hier unser Werte-

system greift: Wenn der Kunde nicht fair ist, dann schotten wir auch ab – auch zur Sicherheit der eigenen Mitarbeiter. Die wissen, was sie im Rahmen unserer Grundwerte tun dürfen und was nicht.

Werteorientierte Unternehmen sind häufig mittelständische Unternehmen.

Dr. Götz: Ja, das stimmt. Im Anwenderrat für Wirtschaftsethik erlebe ich immer wieder, wie sich große Aktiengesellschaften damit schwer tun. Da haben es Familienunternehmen mit einem „Vorturner“ viel leichter, die Marschrichtung vorzugeben.

Insbesondere in der derzeitigen Wirtschaftskrise scheinen Grundtugenden wieder gefragt zu sein. Was tun Sie?

Dr. Götz: Wir wirtschaften mit Vorsicht und Augenmaß – mehr noch als sonst, auch im Hinblick auf Verantwortung gegenüber den Kunden und Mitarbeitern, was die Fortführung der Beschäftigungsverhältnisse anbetrifft. Wie sinnvoll berechenbare Kontinuität im Unternehmen sein kann, erleben wir derzeit in der Zusammenarbeit mit den Banken. Wir profitieren von unserem guten Track Record (Erfolgsgeschichte). Die Banken bauen auf unsere Verlässlichkeit in der Vergangenheit. Hier zeigt das Thema Grundwerte und sicherheitsbezogene Unternehmensführung seinen wirtschaftlichen Mehrwert.

Gut zu wissen

Die Unternehmensphilosophie der INTERBODEN-Gruppe leitet sich aus den Grundwerten ab, die in den Lebenswelten® ihren geschäftspolitischen Ausdruck finden. Die Grundwerte definieren die „Leitplanken“ des Handlungskorridors, in dem sich die unternehmerischen Aktivitäten und das Handeln der Mitarbeiter entfalten. Sie begleiten – sozusagen als Filter – die Entwicklung der Lebenswelten®-Quartiere. Die praktische Umsetzung dieser Unternehmensphilosophie lebt INTERBODEN in ihrer Unternehmenskultur.

ng beitragen

Dass wir uns als INTERBODEN-Gruppe dafür optimal aufgestellt haben, spiegelt die **untere Seite** wider, wo die Unternehmensbereiche aufgelistet sind. Wir haben nicht nur ein eigenes Architekturbüro, sondern gehen auch mit unserer Immobilienverwaltung langfristig in die Projektverantwortung und unterlegen das Ganze mit dem Servicethema, um den Bewohnern Komfort zu bringen. Um die Projekte weiter zu optimieren, haben wir eine eigene kleine Forschungsabteilung, unser Institut für Lebenswelten®.

In diesem Zusammenspiel können wir sehr schnell und sicher ganzheitliche komplexe Quartiere entwickeln. Innerhalb dieser Zielperspektive haben die Grundwerte einen hohen Stellenwert.



Für die Luftdichtigkeitsprüfung haben die Prüfsingenieure eine sogenannte Blower-Door in den Türrahmen gesetzt. Der Ventilator erzeugt einen künstlichen Über- bzw. Unterdruck. Die Messgeräte zeigen, ob sich im Haus Leckagen befinden.

Wozu Blower-Door-Test?

1. Vermeidung von Bauschäden durch Kondenswasserbildung
2. Vermeidung von Wärmeverlusten/ Reduzierung Energiekosten
3. Verbesserung Schallschutz
4. Vermeidung Zugluft/mehr Behaglichkeit



Unterwegs mit zwei Prüfsingenieuren Blower-Door-Prüfung ermittelt Luftdichtigkeit



„Für heute Nachmittag ist stürmisches Wetter angesagt, kommen Sie am besten gleich“, empfiehlt INTERBODEN-Bauleiter Hagen Frank am Telefon. Bei starkem Wind müsse die Blower-Door-Messung verschoben werden. Heute stehen sieben Mehrfamilienhäuser des Neuprojekts *île* in Düsseldorf auf der Liste. Die Häuser befinden sich im Endstadium des Innenausbau. Ein idealer Zeitpunkt für die Messung der Winddichtigkeit der Gebäudehülle. „Blower-Door“ heißt übersetzt Windtür. Die Messung mittels dieser Windtür ist die derzeit einzige Methode zur Qualifizierung und Quantifizierung der Luftwechselrate und zur Aufspürung von Leckagen.

In Haus 17 ist die erste Messung schon abgeschlossen. Schon von weitem leuchtet die flammend rote Nylonplane in der Terrassentür. Die beiden Prüfer vom Ingenieurbüro Heinrichs für Bauphysik aus Kerpen haben mit Hilfe eines Spezialrahmens die Plane luftdicht in der Türöffnung verspannt. Bauleiter Hagen Frank öffnet mir die Haustür, auf der ein Warnschild klebt: **WARNUNG!** Während Blower-Door-Test **kein Zutritt**. „Das ist unser größtes Problem“, erläutert er, „wenn einer der Handwerker während der Messung Tür oder Fenster öffnet, können wir von vorne anfangen.“

Was hat die Messung ergeben? „Die lag unterhalb der geforderten DIN-Norm“, berichtet Prüfsingenieur Heinrich Vater mit Blick auf die ermittelten Messreihen. Seit sieben Jahren führt das Ingenieurbüro als staatlich anerkannter Sachverständiger für Schall- und Wärmeschutz die Blower-Door-Tests durch, um mögliche Leckagen in der Gebäudehülle, die mit dem bloßen Auge nicht zu sehen sind, aufzuspüren. Auftraggeber ist INTERBODEN. Nutznießer sind die künftigen Bewohner, die von den Vorteilen eines luftdichten Gebäudes (siehe Infokasten) profitieren.

Wer führt solche Blower-Door-Tests durch? „Neben TÜV und Dekra bieten auch viele Ingenieurbüros diese Leistungen an, wenn sie über entsprechend ausgebildetes Personal verfügen“, sagt Prüfsingenieur Stefan Schilz und baut den elektrisch betriebenen Ventilator für die nächste Messung aus. Der leistungsstarke

Getriebeventilator ist zusammen mit den digitalen Messgeräten das Herzstück der Blower-Door-Prüfung. „Wir simulieren zwei Druck-situationen. Einmal saugt der Ventilator die Luft aus dem Gebäude, um den Unterdruck zu messen. Und zur Messung des Überdrucks pustet der Ventilator Luft in das Gebäude“, erläutert Prüfsingenieur Schilz. An sich eine simple Prüfung, aber hoch effizient. Sieben Werte werden während der jeweiligen Messperiode ermittelt und direkt im Laptop ausgewertet. Der so ermittelte Prüfwert fließt, wenn die entsprechenden Grenzwerte eingehalten sind, als positiver Faktor in den Energieausweis.

Was muss bei der Messung beachtet werden? Bauleiter Hagen Frank hilft beim Tragen der 30 Kilogramm schweren Geräte in das Nachbarhaus, klebt die Warnschilder gut sichtbar ans Haus und schließt die Haustür. „Wir haben alle Häuser vorbegegangen und Außenfenster und Luftöffnungen fest verschlossen sowie die Innentüren geöffnet.“ Die Prüfer tippen die technischen Gebäudedaten in das System. Der Gebläseventilator springt an. Der Druckunterschied zwischen innen und außen pendelt sich auf die Zielgröße von 50 Pascal ein. „Das sind ca. fünf Kilogramm pro Quadratmeter, die jetzt konstant auf das Haus einwirken und quasi schlechtes Wetter mit Windstärke 5 simulieren“, erläutert der Prüfsingenieur. Auch in diesem Mehrfamilienhaus ist er mit dem Wert zufrieden. „Die Luftwechselrate liegt unter den Grenzwerten.“ Nach einer kurzen Auswertung steht der Zertifizierung des Gebäudes nichts mehr im Wege.

Und wenn die Luftwechselrate die Norm nicht erfüllt? „Dann müssen wir uns auf die Suche begeben und die Leckage finden“, berichtet der Bauleiter. Bringt die optische Prüfung mittels geschultem Blick kein Ergebnis, wird auch der Blower-Door-Test zur Eingrenzung eingesetzt. Kommt das häufig vor? „Heute eher selten“, schmunzelt Prüfsingenieur Schilz. „In den Anfangsjahren waren viele Handwerker noch nicht so weit.“ Heute haben sie dazugelernt und liefern die gewünschte Qualität. Aber auch INTERBODEN hat durch die Tests gelernt und konstruktive Schwachstellen ausgemerzt.

INTERBODEN prüft die Winddichtigkeit seit rund sieben Jahren freiwillig – ein Baustein zur Qualitätssicherung und -verbesserung.



artisKaarst: Diese Doppelhäuser erfüllen den neuen Energieeffizienzhaus-Standard 70

Neu: KfW 60-Standard heißt jetzt KfW-Energieeffizienzhaus 70

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) fördert Käufer von energieeffizienten Bauten mit zinsgünstigen Darlehen. Am 1. April 2009 hat die Bank ihre bisherigen Förderprogramme zu dem Programm „Energieeffizient Bauen und Energieeffizient Sanieren“ zusammengefasst und die Gebäudestandards neu definiert. Allgemein gilt: Je geringer der Energiebedarf eines Hauses, umso besser die Konditionen. An diesem Grundsatz hat sich nichts geändert, wohl aber an der Bezeichnung.

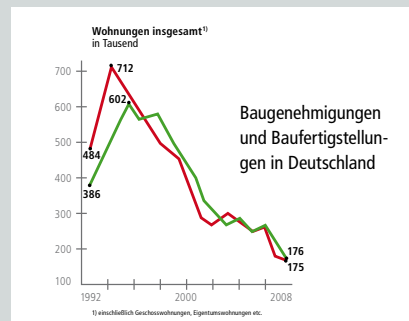
Das KfW-Energiesparhaus 60 heißt jetzt KfW-Energieeffizienzhaus 70

Die neue Einordnung richtet sich danach, wie viel Heizenergie das Haus prozentual im Vergleich zu der gesetzlichen Vorgabe für Neubauten benötigt. Die Zahlen beziehen sich also nicht mehr auf den Energiebedarf pro Quadratmeter, sondern auf das Verhältnis zu den in der neuen Energieeinsparverordnung (EnEV) vorgeschriebenen Werten. Wird eine Wohnung oder ein Haus als KfW-Energieeffizienzhaus 70 angeboten, so heißt das, dass die Heizenergie höchstens 70 Prozent der in der EnEV 2009 festgeschriebenen Kennzahlen beträgt. Käufer von Häusern nach dem neuen Energieeffizienzhaus-Standard erhalten einen Energieausweis zur Vorlage bei der KfW-Förderbank. Die Höchstsumme der Darlehen beträgt 50.000 Euro pro Wohneinheit. Die Darlehen sind zinsverbilligt und können eine Laufzeit von bis zu 30 Jahren haben.

Hilfreiche Links:
www.EnEV-online.de
www.kfw-foerderbank.de



Gute Nachricht für Wohnungseigentümer. Experten hatten es schon befürchtet. Jetzt hat es das Statistische Bundesamt bestätigt: 2008 wurden in Deutschland nur 176.000 Wohnungen fertig gestellt. Das sind 16,5 Prozent oder 39.000 Wohnungen weniger als im Vorjahr. Seit 1995, als mit knapp 603.000 Wohneinheiten ein Höchststand erreicht wurde, ging die Zahl der jährlich fertig gestellten Wohnungen um mehr als 70 Prozent zurück. Ist das nun eine gute oder eine schlechte Nachricht für Wohnungseigentümer und -investoren? Dr. Rainer Zitelmann, unabhängiger Immobilienmarktexperte und Autor diverser Bücher, meint: „Eigentümer und Investoren können sich freuen. Dieser Rückgang wird zu einer Verknappung des



Quelle: BfW/F.A.Z.

Angebotes und damit – endlich, nach vielen Jahren! – zu Miet- und Preissteigerungen führen. Dass bei einem darniederliegenden Gewerbeimmobilien-Transaktionsmarkt gleichzeitig der Wohnimmobilien-Transaktionsmarkt deutlich anzieht, ist kein Wunder. Die Investoren setzen auf Preis- und Mietsteigerungen, weil in Deutschland die Zahl der Mietwohnungen trotz steigender Haushaltszahlen zurückgeht.“

Stadtluft statt Landluft. Für die Senioren von heute wird die Großstadt immer attraktiver. Vier von zehn Deutschen über 65 denken, dass die Großstadt der ideale Ort für den Lebensabend ist. Jüngere Menschen hingegen halten am Bild der ländlichen Idylle fest. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage vom Immobilienportal Immowelt.de. 42 Prozent der Befragten über 65 Jahre bevorzugen, ihren Ruhestand in einer Großstadt zu verbringen. Senioren schätzen vor allem die kurzen Wege (82 Prozent) und die bessere ärztliche Versorgung (81 Prozent) sowie die Angebote zum betreuten Wohnen.

StadtBauKultur. Sehen lernen. Wer sich für Architektur und Stadtplanung interessiert, sollte die Landesinitiative „StadtBauKultur. NRW“ und die dynamische Website kennen, die jetzt um interaktive Lernspiele für Kinder ergänzt wurde. Digitale Elemente sind

das Kartenspiel „Memo“, bei dem Bildpaare zugeordnet werden müssen, ein Fehlersuchspiel „Ich sehe was, was du nicht siehst“ und ein Puzzle „KlickKlickKlick“. Mit ihrer Kampagne unter dem Motto „Sehen lernen“ will die Landesinitiative auch Erwachsene für die gebaute Umwelt sensibilisieren und ins Gespräch bringen. Seit August 2008 tourt eine 7 x 12 Meter große SEHSTATION durch die Städte Nordrhein-Westfalens. Düsseldorf bildet ab 12. September 2009 den Abschluss der Tour. www.sehenlernen-nrw.de, www.stadtbaukultur-nrw.net.



Nano-Markisen mit Lotus-Effekt. Markisen schützen vor Sonne. Doch wenn's regnet, wird die Bespannung feucht und schwer. Dank Nanotechnologie gibt es jetzt wasserabweisende Modelle, denen eine Regendusche sogar höchst willkommen ist. Durch das abperlende Wasser wird die Markise von Schmutz befreit. Allerdings muss das Wasser richtig abfließen können, was einen Neigungswinkel von mehr als 14 Grad voraussetzt. Der Nano-Effekt entsteht nach Angaben von Stoff-Herstellern dadurch, dass



Quelle: BHW

auf dem Acrylgewebe mikroskopisch feine Härchen oder Stacheln sind, die vermeiden, dass z. B. Regenwasser oder Schmutz mit der Oberfläche direkt in Berührung kommen.

„Der Mensch hat dreierlei Wege, klug zu handeln: erstens durch Nachdenken, das ist der edelste, zweitens durch Nachahmen, das ist der leichteste, und drittens durch Erfahrung, das ist der bitterste.“

Konfuzius,
 chinesischer Philosoph, 551-479 v. Chr.



Loftwohnen

liegt im Trend. So sehr, dass INTERBODEN auf dem Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs sogar neue Lofts gebaut hat. Ihr Markenzeichen: bis zu 5,80 Meter hohe Decken, Licht durchflutete, offene Räume und jede Menge Platz für unkonventionelle Wohnideen. Wie die aussehen können, zeigt die jetzt eröffnete Musterwohnung in der Schinkelstraße 29. Jeder spürt die Magie der Freiräume, sobald er über die Schwelle tritt. Schauen Sie doch mal rein!

INTERBODEN
INNOVATIVE LEBENSWELTEN®

Impressum:

Ausgabe 2 | 2009 (August 09)

Herausgeber:

INTERBODEN Innovative Lebenswelten®
GmbH & Co. KG
Europaring 60
40878 Ratingen
Telefon: 02102/91 94-0
www.interboden.de
V.i.S.d.P. Dr. Reiner Götzen

Konzeption/Redaktion:

tn unternehmenskommunikation,
Mettmann

Gestaltung:

EPS Agentur für Kommunikation GmbH,
Ratingen

Druck:

Woeste Druck, Essen

Fragen, Anregungen, Kritik:

Ansprechpartner: Dr. Reiner Götzen
E-Mail: r.goetzen@interboden.de

