

# LEBENSWELTEN<sup>®</sup>

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

**Markenarchitektur auf dem Prüfstand**

**Das Bonner METROPOL**  
Buchhandlung in Kinoarchitektur





Liebe Leserin, lieber Leser,

Papier ist geduldig. Wir können noch so viele Anzeigen schalten und Werbebroschüren produzieren, wenn unsere Botschaften beim Kunden nicht ankommen und von ihm nicht nachempfunden werden können. Deshalb haben wir unsere komplette Markenarchitektur im letzten Jahr auf den Prüfstand gestellt und einem Relevanz-Check unterzogen. Das Ergebnis lesen Sie auf den Seiten 12/13.

Für mich war es spannend zu erfahren, dass INTERBODEN und das Thema Lebenswelten® im Markt tatsächlich als Marke empfunden werden. Das Verbrauchervertrauen ist schließlich das wichtigste Kapital einer gelungenen Markenführung. Insbesondere beim Thema Lebenswelten® spiegeln uns die Ergebnisse der qualitativen und quantitativen Befragung bei Erwerbern, Mietern und Interessenten, dass das Gesamtprojekt und die Bausteine der Lebenswelten® so wahrgenommen, gefühlt und erlebt werden – wie wir es am „grünen Tisch“ und am „Zeichenbrett“ geplant haben: Lebenswelten® als virtuell abgeschlossenes Quartier, in dem man zusammen mit Gleichgesinnten lebt, die alle der Meinung sind: Ja, es ist schon etwas Besonderes, es ist in sich stimmig.

Im Sinne der Lebenswelten® ist auch unser aktuelles Projekt in Bonn, wo wir das geschichtsträchtige Lichtspieltheater von Bonn in eine Erlebnis- und Einkaufswelt verwandeln. Wir belassen die prägenden architektonischen Elemente wie die einzigartige Kuppel, die Art-Déco-Elemente und führen das METROPOL in eine neue, wirtschaftliche Nutzung über. Und zwar unter Würdigung der Gebäudehistorie und der ehemaligen kulturellen Nutzung. Wir sind sicher, dass auch die ehemaligen Gegner des Projekts die Einzigartigkeit der Atmosphäre aus Lichtspieltheater und Buchhandlung sowie die kulturellen Veranstaltungen schätzen lernen werden.

Wofür wir und unsere Projekte stehen, haben wir in dieser Ausgabe wieder vielfältig zusammengestellt. Viel Spaß beim Lesen und genießen Sie die wärmende Sonne nach dem langen Winter.

Dr. Reiner Götzen  
Geschäftsführender Gesellschafter  
der INTERBODEN-Gruppe

**Strategietagung.** Das ist ein Stück Firmenphilosophie zu Beginn eines jeden Jahres. Die Führungsmannschaft von INTERBODEN nutzt die Einsamkeit von Hideaway-Domizilen, um die erarbeitete „Zukunftsstrategie 2016“ Jahr für Jahr aufs Neue zu überprüfen. Die 10-Jahresstrategie wurde 2006 zusammen mit der Future-ManagementGroup AG unter Leitung von Pero Mičić entwickelt. Ziel ist es, frühzeitig auf die großen Trends des Marktes, auf technische Innovationen und sich verändernde Bedürfnisse der Nachfrager mit neuen Lösungen zu reagieren. „Wir haben drei Kernthemen identifiziert, die wir jetzt zeitnah angehen wollen“, verrät Geschäftsführer Vanja Schneider. Es bleibt spannend – entsprechend der neuen Markenführung: INTERBODEN steht für mehr Lebensqualität – auch in Zukunft.



**Spannend** findet Angela Lejeune ihren neuen Aufgabenbereich rund um die Immobilie im Sekretariat von Firmeninhaber Dr. Reiner Götzen. Seit Ende letzten Jahres hat sie Carola Bockelmann abgelöst, die in den Ruhestand gegangen ist. Für die gelernte Industriekauffrau Angela Lejeune ist der neue Arbeitsplatz in einem inhabergeführten Unternehmen ein „back to the roots“. Das Arbeiten in diversen internationalen Konzernen hat sie motiviert, wieder in die Welt der kurzen Wege und der schnellen, direkten Entscheidungen zurückzukehren. Herzlich willkommen!

**artisKaarst.** Eine 4,50 Meter hohe Stele mit farbigen Glastafeln kennzeichnet seit Ende November 2009 den kommunikativen Mittelpunkt im schmucken Wohnquartier artisKaarst. Sie steht zugleich auf dem Martinus-Kunsweg, der die romanische Basilika im Alten Dorf von Kaarst mit der neuen St. Martinus Kirche verbindet und mitten durch artisKaarst verläuft. Die Stele aus Edelstahl und mundgeblasenem Überfangglas erinnert an die Mantelteilung zu St. Martin und stammt aus der Werkstatt des in Kaarst lebenden Künstlers Burkhard Siemen. „Ein privater Anfang ist gemacht – was folgt ist ein öffentliches Ende“, lobte Kulturdezernent Dieter Vogt (3.v.r.) die INTERBODEN-Initiative bei der feierlichen Enthüllung und versprach das Aufstellen weiterer Kunstwerke zur Komplettierung des Kaarster Kunstfingers.



**Ratingen.** All business is local. Dr. Reiner Götzen nahm die traditionelle Einladung der Stadt Ratingen an ortsansässige Unternehmer, sich im Rahmen des Neujahrsempfangs zu präsentieren, gerne an. Den 400 geladenen Gästen bot er einen Einblick in die Ideenwelt und Philosophie eines Immobilienunternehmens. Mit Interviewpartner Ludolf Schulte (rechts) spannte er den Bogen von den kleinen und großen „Lebenswelten“, die sein Unternehmen in Ratingen verwirklicht hat, bis zur Quartiersarchitektur für ganze Stadtviertel in Düsseldorf. Natürlich ging es auch um künftige Planungen.

Zum Beispiel im Bereich Felderhof, wo Reihen- und Geschosswohnungsbau angedacht ist, und zwar in bewährter Kooperation mit der Firma Dornieden Generalbau. Das Gemeinschaftsunternehmen heißt Indor und hat bereits die Idylle zwischen Felderhof und Meygner Busch realisiert. Mit einem rechtskräftigen Bauplanungssplan wird Ende 2010 gerechnet.

**Südstern** heißt eines der kleinsten INTERBODEN-Projekte, das jetzt komplett bezogen ist. Sechs Einfamilienhäuser in Ratingen, zentrumsnah und in grüner gewachsener Nachbarschaft. Außen stilvoll-elegant, innen ganz individuell zugeschnitten auf die Wünsche der Käufer. „Kein Grundriss gleicht dem anderen“, betont Bauleiter Ralf Daniel. Eigentümer Iris und Guido Busse bestätigen: „Die Abwicklung unserer Wünsche beim Hausbau lief super. Der positive Eindruck hat sich auch nach dem Einzug fortgesetzt. Wir sind mit dem Haus ausgesprochen zufrieden.“ Der gleiche Haustyp entsteht ab Sommer 2010 an der Hubertusstraße in Ratingen. [www.rosengarten-ratingen.de](http://www.rosengarten-ratingen.de)





Nachdem das BVG Leipzig mit seinem Urteil vom 01.07.2009 Rechtssicherheit gebracht hat, wird das METROPOL am Bonner Marktplatz umgebaut. Die denkmalgeschützte Fassade und der Schriftzug auf dem Dach bleiben erhalten.

Dr. Klaus Schmiemann, Rechtsanwaltskanzlei Lenz und Johlen

# Das METROPOL und der Denkmalschutz

**Das OVG-Urteil.** Mit Urteil vom 26.08.2008 – 10 A 3250/07 – hat der 10. Senat des Oberverwaltungsgerichts NRW die Stadt Bonn verpflichtet, das am 27.10.1983 in die Denkmalliste der Stadt Bonn eingetragene Lichtspieltheater METROPOL mit Ausnahme der Fassade „Markt 24“ wegen Entfalls der Denkmaleigenschaft aus der Denkmalliste zu löschen.

**Die Begründung.** Für die Denkmaleigenschaft eines Baudenkmals ist entscheidend, das Vorhandensein historischer Bausubstanz mit einer hieran anknüpfenden Aussage über geschichtlich bedeutsame Umstände/Ereignisse. Entfällt die Denkmaleigenschaft – etwa weil die hierfür prägende Originalsubstanz ganz oder jedenfalls in den wesentlichen Bereichen vernichtet wurde –, ist das Baudenkmal aus der Denkmalliste zu löschen.

**Die Erläuterung.** Im METROPOL waren u.a. die originale Bühne einschließlich des Bühnenrahmens, der Orchestergraben, die Ränge und das Kuppeldach im Großen Saal – als prägende Gebäudeteile – auf der Grundlage zuvor erteilter Erlaubnisse vernichtet worden. Soweit im Eingangsbereich noch historische Bausubstanz vorhanden war, vermochte diese die historische Aussage, die mit einem Lichtspieltheater der 20er Jahre verbunden ist, nicht mehr zu vermitteln.

Es spielte auch keine Rolle, dass verschiedene prägende Bauteile nach deren Beseitigung nachträglich originalgetreu rekonstruiert worden sind. Zwar wurden Bühnenrahmen, Ränge und Kuppel im Großen Saal originalgetreu ersetzt; derartigen Rekonstruktionen kommt nach gefestigter Rechtsprechung jedoch kein Denkmalwert zu. Rekonstruktionen sind lediglich geeignet, ein Denkmalobjekt und die noch vorhandene denkmalrechtliche Aussage zu *erhalten*, nicht hingegen eine Denkmaleigenschaft originalersetzend zu *begründen*.

Grundsätzlich erfasst die Denkmaleigenschaft eines Baudenkmals das gesamte Gebäude, da in der Regel das Gebäudeinnere und das Gebäudeäußere eine funktionale Einheit darstellen. Der Verlust der Denkmaleigenschaft im Gebäudeinneren hat dabei regelmäßig den Verlust der Denkmaleigenschaft des Objektes insgesamt zur Folge, wenn dem Gebäudeäußeren nicht ausnahmsweise ein eigenständiger Denkmalwert zukommt. Letzteres hat das Oberverwaltungsgericht für die Fassade des METROPOLs bejaht, da diese durch die strenge Gliederung im Bauhausstil geprägt sei und ihr ein eigenständiger Wert zukomme, der die weitere Unterschutzstellung im öffentlichen Interesse gebiete.

**Das BVG-Urteil.** Das Bundesverwaltungsgericht hat mit Beschluss vom 01.07.2009 – 7 B 50.08 – das Urteil des Oberverwaltungsgerichts bestätigt und zugleich die Verantwortung des Landesgesetzgebers für den Bereich des Denkmalschutzrechts betont.

**Die Begründung.** Der Landesgesetzgeber – so das Bundesverwaltungsgericht – könne in seinem Denkmalschutzgesetz die Belange des Eigentümers in stärkerem Maße berücksichtigen, als ihm dies durch die Eigentumsgarantie des Grundgesetzes zwingend vorgegeben sei.

Es sei Sache des Landesgesetzgebers, die Voraussetzungen für Eintragungen und Löschungen in die Denkmalliste zu bestimmen. Ebenso könne dieser festlegen, ob eine Denkmaleigenschaft auch dann fortbesteht, wenn bauliche Originalsubstanz durch Rekonstruktionen weitgehend ersetzt worden ist; die Eigentumsgarantie des Grundgesetzes gebiete zwar nicht, eine solche Folgerung zu ziehen, verbiete sie aber auch nicht.

Ob der Landesgesetzgeber NRW sein bewährtes Denkmalschutzgesetz nunmehr ändert, bleibt abzuwarten.



**Rechtsanwalt Dr. Klaus Schmiemann** hat beim METROPOL-Prozess die Interessen der neuen Eigentümer des ehemaligen Lichtspieltheaters, der METROPOL Immobilien Management GmbH, vertreten: „Ohne prägende originale Bausubstanz kein Denkmal und kein Denkmalschutz.“



**Lenz und Johler**  
Rechtsanwälte Partnerschaft

Die Kölner Kanzlei Lenz und Johlen steht für eine jahrzehntelange Ausrichtung und Spezialisierung auf das öffentliche Recht.

[www.lenz-johlen.de](http://www.lenz-johlen.de)

## Chronologie: Genehmigungsprozess bis zum neuen METROPOL





Vorentwurf

# Das Bonner METROPOL – Buchhandlung in Kinoarchitektur

Das METROPOL am Bonner Marktplatz mit seiner denkmalgeschützten Fassade ist ein Immobilienjuwel. Es war eines der letzten Lichtspielhäuser Deutschlands im Art-déco-Stil. Doch die Kinonutzung brachte zuletzt nur eine Auslastung von 7,6 Prozent. Das Gebäude wurde Ende 2005 zwangsversteigert. Seit Oktober 2009 wird es nach langem Denkmalschutz-Rechtsstreit vom neuen Eigentümer, der METROPOL Immobilien Management, revitalisiert.

**Herr Schneider, Sie sind als Geschäftsführer der INTERBODEN Innovative Gewerbewelten® mit 50 Prozent an der METROPOL Immobilien Management (s. Infokasten rechts) beteiligt. Hätte INTERBODEN die Immobilie auch erworben, wenn der lange Rechtsstreit vorhersehbar gewesen wäre?**

**Schneider:** Eindeutig ja. Wir würden es noch einmal genauso machen. Wir haben die Einmaligkeit der Bausubstanz, der Architektur und der Lage richtig eingeschätzt. Es war uns von Anfang an klar, dass die Beibehaltung einer Kinonutzung für den Eigentümer nicht wirtschaftlich und demnach nicht zumutbar ist. Vielleicht haben wir das öffentliche Interesse mit mehr als 16.000 Unterschriften zum Erhalt des Kinos aus Ratingen heraus nicht ganz so eingeschätzt, wie es sich entwickelt hat. Das öffentliche Interesse hat aber auch etwas Gutes. Davon werden Mieter, Kunden und Bonn profitieren. Wir erwarten, wie z.B. in Maastricht, wo zwei ehemalige Kirchen umgebaut wurden, überregionales Interesse. Das neue METROPOL wird Strahlkraft über Bonn hinaus entwickeln.

**Wie war der Weg zum heutigen Nutzungskonzept?**

**Schneider:** Unser Geschäftspartner hatte als unmittelbarer Nachbar des METROPOLS das Haus schon länger im Auge.

Gemeinsam haben wir uns mit den Eckdaten im Vorfeld der Zwangsversteigerung intensiv auseinander gesetzt. Schon nach der ersten Besichtigung waren wir begeistert und motiviert, die wunderschönen Innenraumelemente im Art-Déco-Stil in ein Umnutzungskonzept wirkungsvoll zu integrieren. Die ersten Ideen haben wir gemeinsam mit dem Kölner Architekturbüro Michael gesponnen. Sie gingen konsequenterweise in Richtung kulturnaher Nutzung. Im Laufe der Gespräche mit möglichen Betreibern wurden allerdings schnell die wirtschaftlichen Grenzen aufgezeigt. Trotz diverser Anfragen von Mietern aus anderen Branchen entstand so die Idee einer Nutzung durch eine Buchhandlung, die das Ambiente sehr gut bespielen und sich mit Veranstaltungen in die Bonner Kulturszene einbringen kann.



**Wie kam es zum Kontakt mit Thalia?**

**Schneider:** Wir wollten der Buchhandlung Bouvier (heute Thalia-Gruppe), die in Bonn mehrere Geschäfte betreibt, keinen Konkurrenten vor die Nase setzen. Bouvier war von unseren Planungen begeistert. Nach unserem Kenntnisstand will man die bestehenden Standorte optimieren und als universitätsnahe Fachbibliothek ausrichten und um eine das breite Leserpublikum ansprechende Buchhandlung im METROPOL erweitern. Im August 2007 wurde ein 10-jähriger Mietvertrag abgeschlossen.

## METROPOL Immobilien Management

50 % INTERBODEN  
Innovative Gewerbewelten  
50 % Diplom-Kaufmann  
Klaus Töpfer, Eigentümer  
des Geschäftshauses  
Wenzelgasse 1



Oben: Geschäftsführer Vanja Schneider (r.), Klaus Töpfer (2.v.r.)



## Chronologie: Genehmigungsprozess bis zum neuen METROPOL

7/2007 Positives Votum der Verwaltung zur denkmalrechtlichen Genehmigungsfähigkeit  
8/2007 Rücknahme der Beschlussvorlage von Juli 2007 wg. drohenden Bürgerbegehrens. Stadt Bonn fordert Nachweis der Wirtschaftlichkeit einer Kino- und Kulturnutzung  
11/2007 Verwaltungsgericht Köln bestätigt die Denkmaleigenschaft des METROPOLS  
1/2008 Vizepräsident des Bundesverbandes der Sachverständigen und Oberster Wertermittler urteilt, dass eine dauerhafte Bewirtschaftung unter Beibehaltung der Kino-/ Kulturnutzung nicht darstellbar ist  
1/2008 Antrag auf Umbauerlaubnis mit Nachweis der Ergebnisse des genannten Gutachtens



Vorentwurf

Unter Würdigung der historisch-prägenden Elemente realisiert INTERBODEN eine Einkaufs- und Erlebniswelt in einer einzigartigen, nicht reproduzierbaren Atmosphäre.



**Oben:** Das Modell vom neuen METROPOL mit seiner wunderschönen Kuppel, die auf allen Etagen erlebbar wird.

**Unten:** Das neue METROPOL wird Strahlkraft über Bonn hinaus entwickeln. Derzeit läuft der Innenausbau.

### Was macht die neue Nutzung so besonders?

**Schneider:** Die Integration unserer Lebenswelten®-Philosophie! Wir realisieren im einmaligen Ambiente des METROPOLs unter Würdigung der historisch-prägenden Elemente eine Einkaufs- und Erlebniswelt, wo Waren in Szene gesetzt und Kunden gerne verweilen, weil die Atmosphäre einzigartig, nicht reproduzierbar ist. Viele erfolgreiche Handelsimmobilien gehen in diese Individualität. Der Kunde will keine Beliebigkeit. Ihn zieht es dorthin, wo er angeregt wird, sich wohlfühlt. Dazu tragen wir mit vielen Details bei, auch indem wir Elemente aus der Kinonutzung wie z.B. den Filmprojektor und die Leinwand mit dem seitlichen Bühnenrahmen gezielt mit einbinden. Im ersten Obergeschoss lassen wir das METROPOL-Café wieder aufleben. Auch an Lesungen und Buchpräsentationen im ehemaligen kleinen Kinosaal ist gedacht. Thalia strebt mit dem METROPOL eine neue Wertigkeit an. Für die Innenarchitektur hat die Thalia-Gruppe einen internationalen Wettbewerb ausgelobt. Der Gewinner steht fest. Die Entwürfe werden jedoch erst im späten Frühjahr vorgestellt.

### Was sind die Herausforderungen beim Umbau?

**Schneider:** Zum einen ist es die Baustellenlogistik, die durch die Lage am frequentierten Bonner Marktplatz verständlicherweise sehr reglementiert ist. Wir haben hierfür mit einem externen Fachmann als Bauleiter, einem regional ansässigen Generalunternehmer und einem kreativen Architekturbüro ein erfahrenes Team zusammengestellt. Die zweite Herausforderung ist die bauliche Umsetzung. Aus der Geschlossenheit eines überkuppelten Kinosaals wird eine offene Verkaufsfläche mit allen statischen Voraussetzungen geschaffen, die die ehemalige Raumatmosphäre auf allen Etagen erlebbar macht. Die Planungen sehen vor, dass der überkuppelte, jetzt offene Vorführsaal Hauptanziehungspunkt bleibt. Künftig wird man von unten und oben in die Kuppel sehen können.

### Was passiert mit der denkmalgeschützten Fassade?

**Schneider:** Sie bleibt einschließlich des Schriftzuges METROPOL erhalten. Die Natursteinfassade wird gesandstrahlt und ausgebessert. Der Eingangsbereich mit seiner kleinen Kuppel bleibt erhalten. Das Seitenhaus an der Wenzelgasse 9, wo früher der Kinoausgang war, wird neu konzipiert und aufgewertet. Die nicht unter Denkmalschutz stehende Fassade wird erneuert. Im Erdgeschoss und eventuell im ersten Obergeschoss entstehen Ladenflächen. Darüber sind Mietwohnungen vorgesehen.

### Sind Sie im Zeitplan?

**Schneider:** Derzeit ja, aber eine solche Sanierung birgt auch immer Überraschungen. Aktuell haben wir den Rohbau abgeschlossen und beginnen mit dem Innenausbau. Wenn weiterhin alles gut läuft, wird Thalia im Dezember 2010 eröffnen können.

### Durch den Freibrief der Gerichte hätten Sie das geplante Nutzungskonzept wirtschaftlich optimieren können.

**Schneider:** Dann würden wir ja den beliebigen „weißen Schuhkarton“ bauen, und das Konzept hätte somit seine Individualität verloren. Unsere Erfahrungen zeigen, dass eine Optimierung der Verkaufsflächen nicht immer eine Optimierung der Wirtschaftlichkeit mit sich bringen muss.

### Aber es hat Nerven und Geld gekostet?

**Schneider:** In der Tat brauchen wir für das Projekt etwas länger. Aber auch hier denken wir langfristig und nachhaltig. Dafür ist das METROPOL mit seinem einzigartigen Konzept aus Kinoarchitektur und Buchhandlung ein weiteres Referenzprojekt.

### Die Thalia Buchgruppe

**Gründung:** 1919

**Gründungsort:**

Thalia Theater in Hamburg

**Schutzgöttin:**

Muse Thalia, die „Blühende“

**Buchhandlungen:**

291 in Deutschland, Österreich, Schweiz

**Mitarbeiter:** 5000

**Beteiligung:** 60 %

an buch.de

**Mutterkonzern:**

DOUGLAS HOLDING AG



Thalia realisiert im METROPOL ein neues Konzept.

Ablehnung der Umbauerlaubnis

Einleitung Revisionsverfahren beim OVG Münster

Urteil OVG Münster: Mit Verweis auf das OVG-Urteil aus 1987 ist aufgrund umfangreicher Umbauten in den 80er Jahren das METROPOL bis auf die Fassade kein Denkmal mehr. Eine Revision wurde nicht zugelassen.

Nichtzulassungsbeschwerde der Stadt Bonn gegen Ausschluss Revisionsverfahrens beim BVG Leipzig.

Einreichung Bauantrag

3/2008

4/2008

8/2008

11/2008

2/2009



Das METROPOL mit seinen Art-Déco- und Jugendstil-Elementen aus den „Goldenen Zwanzigern“ ist ein Immobilienjuwel. Im Zuge der Rekonstruktion und Umwidmung in eine Einkaufs- und Erlebniswelt bleiben die prägende Merkmale erhalten.

### Lichtspieltheater METROPOL

1928 wurde es erbaut, mit einer Bühne im festlich überkuppelten Vorführsaal, Eingangs- und Kassenraum, Garderobe im Souterrain, Foyer und Café vor den Logen-Zugängen im 1. Obergeschoss. Der erste Film: „Kampf ums Matterhorn“ wurde vom hauseigenen Orchester begleitet. Prominente Schauspieler wie Charlie Rivel, Zarah Leander und Claudia Cardinale kamen zu Premieren ins METROPOL. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde es Instand gesetzt. Der Saal diente Konzert-, Varieté- und Theaterveranstaltungen. In den 70er Jahren wurde das Café durch einen kleinen Kinosaal ersetzt: das „Bambi im METROPOL“.

In den 80er Jahren wurde das METROPOL an die WWK verkauft, die das Kino schloss und wichtige historische Elemente wie den großen Kuppelsaal, das Bühnenportal und die Empore abreißen und nach Bürgerprotesten detailgetreu erneuern ließ. Die Nutzung wurde geändert und erweitert. Neben dem großen Kinosaal wurden drei weitere Kinoräume eingerichtet. In Teilen des Gebäudes wurden Wohnungen und Büros untergebracht.

Anfang der 90er Jahren erwarb die UFA Filmtheater AG das METROPOL. Nach grundlegender Renovierung wurde es wiedereröffnet. Anstelle des „Bambi“ wurde ein Café integriert. Nach der Insolvenz von UFA ließ der Insolvenzverwalter die Kinos durch zwei Unternehmen betreiben, die 2006 den Kinobetrieb einstellten. Die METROPOL Immobilien Management ersteigerte im Dezember 2005 das Gebäude aus der Insolvenzmasse der UFA Filmtheater AG.

Quelle: Wikipedia

BYG Leipzig bestätigt die Nichtzulassung des Revisionsverfahrens  
Erteilung Baugenehmigung  
Beginn der Umbauarbeiten

7/2009

8/2009

9/2009



### Düsseldorf: Townhouses im Bauhaus-Stil und mit Service Plus®

Zu Gründerzeiten wurden sie in Paris, London, Berlin und auch in Düsseldorf gebaut. Schmal und hoch – mit klassischen Proportionen, stilvollen Fassaden, eleganten Eingängen, französischen Fenstern, hohen Decken. Hoch geschätzt wegen ihres einzigartigen Standortes – nahe am quirligen Leben der Stadt und hinten eine Oase der Ruhe. In ‚le flair‘, dem neuen Wohnviertel an der Nahtstelle zwischen Pempelfort und Derendorf, entstehen sie in moderner Neubautechnik und bester Ausstattung.

#### Opulente Wohnflächen,

das war das Markenzeichen der Gründerzeithäuser. Weshalb sie heute auch nur noch in Ausnahmefällen von einer Familie bewohnt werden. Diese Großzügigkeit haben die renommierten Architekten vom ‚le flair‘-Team in die Entwürfe der Townhouses einfließen lassen und modern interpretiert. Offene, ineinander fließende Räume – mit Platz für Familienleben, für Freunde, für Abendgesellschaften, für das Homeoffice oder das Au-pair-Mädchen.

„Diese Häuser sollen Familien und Paare überzeugen, in der Innenstadt zu bleiben oder sie zurückzuholen aus Meerbusch, Mettmann...“, sagt INTERBODEN-Architekt Bernd Burdinski. Zwischen 150 bis 200 Quadratmeter Wohnfläche haben die Architekten auf drei Ebenen zu anspruchsvollen Townhouses zusammengefügt. Die Grundrisse strahlen mit Raumhöhen von 2,70 Metern und ideenreichen Zuschnitten Extravaganz und Grandezza aus. Der Garten ist hochwertig bepflanzt. Ruhe und Sonne lassen sich auf der Terrasse und bei vielen Häusern zusätzlich auf der Dachterrasse (zwischen 10 und üppigen 25 Quadratmetern) genießen. Die Autos parken in der Tiefgarage – überwiegend mit Doppelparkplatz und eigenem Zugang zum Haus. Vor dem Haus nur Fußwege. Die Anliegerstraße verläuft vor den Mehrfamilienhäusern. Ein Paradies für Kinder!

#### Die Grundrisspläne

für die Townhouses mit offenen Galerien, Verbindungsbrücken aus Glas, geräumigen Essbereichen und wunderschönen Ideen für die Privatbereiche mit offenen Bädern lassen das Kopfkin der künftigen Erwerber rotieren. „Wir haben die Räume bewusst nutzungsneutral angeordnet“, beschreibt Burdinski die Intention der Archi-



# „le flair“ – Einfamilienhaus mit Garten in der Stadt



Die Räume der Townhouses sind bewusst nutzungsneutral angeordnet. So lassen sich die insgesamt drei Etagen individuell auf die Bedürfnisse der Erwerber zuschneiden.

tekten. So lassen sich die Etagen ganz flexibel nutzen; jedes Haus erhält ein auf die Erwerber zugeschnittenes Innenleben.

„Nehmen Sie das Townhouse mit 200 Quadratmetern. Der offene Eingangsbereich mit großzügiger Garderobe – wunderschön. Hier lässt sich sogar ein perfekter Arbeitsbereich abteilen. Dann die offene Küche, der Essplatz mit Luftraum bis ins Dachstudio, das imposante Wohnzimmer, insgesamt über 40 Quadratmeter. Die Terrasse nach Süden, der Blick in den eigenen Garten und dahinter die ambitioniert gestalteten grünen Außenbereiche von ‚le flair‘. Die offene Treppe führt in den Keller und/oder in den Privatbereich nach oben. Diese Ebene mit zwei Bädern, eines en suite, hat drei Räume. Lässt man die Wand weg, sind es zwei Räume. Im Staffageschoss dann die Verfügungsfläche, die wir Studio nennen – mit seiner teilweise uneinsehbaren Dachterrasse. Ideal als Elterntage, als Büro oder als Multimedia-Raum gestaltbar.“

## Das Angebot.

das ‚le flair‘ Stadtmenschen mit Eigenheimambitionen bietet, ist überschaubar: Vier Häuser in einer Reihe und weitere fünf Einfamilienhäuser im Rundbau, der sogenannten Rotunde. Im zweiten Bauabschnitt kommen noch mal acht Häuser hinzu. „Solche Angebote sind rar und was das Entscheidende ist: sie sind nicht multiplizierbar“, beschreibt Vertriebsleiter Detlef Bloch das Einzigartige der Townhouses. In der Tat gibt es in Düsseldorf-Mitte nur wenig Freiflächen, die zumeist dicht bebaut werden. „Die großzügigen Außenbereiche und Plätze, das Day & Night

Lichtkonzept, die Integration von Kunst und Wasser, wie wir sie für ‚le flair‘ vorgesehen haben, lassen die Visualisierungen vom künftigen Wohnquartier derzeit nur vermuten“, unterstreicht Bloch und Fachberater Markus Peltzer ergänzt: „Jeden Tag führe ich in der ‚le flair‘-Infowelt Gespräche mit Interessenten, die mir sagen: Hätten wir gewusst, dass alles genauso wird wie auf den Visualisierungen der Verkaufsprospekte, hätten wir schon an der Schinkelstraße gekauft.“

„Architektur ist die Kunst, den Raum zu organisieren.“

## Die Quadratmeter-Preise

für die Townhouses liegen zwischen 3.200 und 3.400 Euro. Nachfrage kommt vor allem aus Denderdorf; man weiß das Stadtviertel zu schätzen

und präferiert jetzt einen Neubau mit all seinen bautechnischen Wohlfühl-Vorteilen inklusive niedriger und ressourcensparender Energieversorgung. 2008 und 2009 sind die Wohnungspreise in Düsseldorf wieder leicht angezogen. Insider mutmaßen: Mittelfristig werden für die Düsseldorfer City Preise aufgerufen, wie wir sie heute nur von München kennen. Vor allem für Quartiere, in denen sich Lebensqualität entfalten kann, weil Architekten und Projektentwickler dem Leben Raum gegeben und vorausschauend geplant haben.

## „le flair“-Infowelt

Persönliche Beratung und Information  
Schinkelstraße 29  
Tel. 0211 20 96 03 54 oder [vertrieb@flair-duesseldorf.de](mailto:vertrieb@flair-duesseldorf.de)  
[www.flair-duesseldorf.de](http://www.flair-duesseldorf.de)



# Die Kundenbetreuung: Höchstpersönlich und lösungsorientiert

Den Kunden über den gesamten Lebenszyklus seiner Immobilie kontinuierlich zu beraten und zu betreuen – das ist die Firmenphilosophie der INTERBODEN-Gruppe. Eine wichtige Wegstrecke übernehmen die Mitarbeiter der Abteilung „Kundenbetreuung“.

„Wir arbeiten als Bauträger heute in einer Dienstleistungsbranche“, beschreibt Tobias Müskens den Wertewandel. Kunden wollen möglichst individuell und aus einer Hand begleitet werden – eben „höchstpersönlich“. Bereits 1998 hat INTERBODEN den Erwerbenden einen Kundenbetreuer an die Seite gestellt. Die Aufgabe ist geblieben: Der Bereich parallel zum gestiegenen Immobilienvolumen ist inzwischen auf vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen.

Leiter der Abteilung ist Tobias Müskens, Techniker und als „echtes INTERBODEN-Kind“ seit 1992 mit fast allen Unternehmensbereichen bestens vertraut. „Wir betreuen den Kunden während der Bauphase rund um die Ausstattung seiner Immobilie und bleiben auch nach dem Einzug Ansprechpartner für Reklamationen, Mängelbeseitigung und sonstige Fragen bis zum Ende der fünfjährigen Gewährleistungsfrist – aber auch oftmals darüber hinaus“, umreißt Müskens das Aufgabenfeld seiner Abteilung. Trotz durchorganisierter Abläufe ist die tägliche Praxis zwischen Kundenwünschen, berechtigten und unberechtigten Mängeln nicht einfach. Doch das Team meistert den Balanceakt mit technischem und kaufmännischem Fachwissen sowie viel diplomatischem Geschick und Verständnis für den Kunden. Denn oberste Priorität hat das Unternehmensziel: den zufriedenen Kunden.

## Sonderwunsch-Beratung

Den Grundstock hierfür bildet eine kompetente Sonderwunsch-Beratung. Wie lässt sich die Wohnung oder das Haus des Erwerbers optimal für seine Bedürfnisse ausstatten? 99 Prozent nehmen die Beratung mit Tobias Müskens in Anspruch. Nur ein geringer Prozentsatz lässt seine Immobilie genau so ausstatten, wie sie in der Baubeschreibung angeboten wird. Zwei bis drei Gesprächstermine kalkuliert der Abteilungsleiter pro Kunde. „Manche haben sehr konkrete Wünsche. Dann ist das individuelle Ausstattungs-Paket sehr schnell geschnürt und kalkuliert“, beschreibt Müskens seine Erfahrungen. „Andere sind unschlüssig. Dann benötigt es viel

Fingerspitzengefühl, sich in die nicht ausgesprochenen Wünsche hineinzudenken und mit dem Kunden eine für ihn passende Ausstattung zu entwickeln.“

Der Zeitaufwand für das Erstgespräch liegt bei rund 1 ½ Stunden. „Wir reden über sämtliche Gewerke – vom Verschieben einer Wand, über neue Steckdosen-Anordnungen bis hin zur Sanitärausstattung.“ Alles in einer Hand. Nur wenn es um die Auswahl von Fliesen, Parkett oder Tapeten geht, vereinbart Tobias Müskens ein Beratungsgespräch mit den kooperierenden Großhändlern. „Viele lieben diese Bemusterungstermine, andere sind eher durch die riesige Auswahl verunsichert“, weiß der Abteilungsleiter. Deshalb möchte INTERBODEN passend zum jeweiligen Immobilienprojekt drei bis vier Ausstattungslinien entwickeln und als Paket anbieten. Der Vorteil: Die Ausstattungspakete sind in sich stringent und die Materialien und Farben stilsicher aufeinander abgestellt. Der Zeitaufwand für den Kunden ist geringer und die Sonderwunsch-Logistik für INTERBODEN effizienter zu steuern. Pilotprojekte hierfür sind der Rosengarten in Ratingen und die Raphaelhöfe Soers in Aachen.

## Software Allbudget

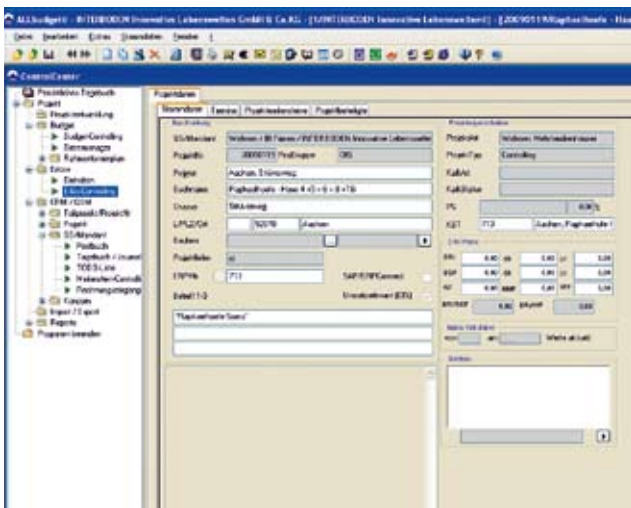
Auch in einem weiteren Punkt haben beide Projekte Pilotfunktion. Statt jeden Auftrag individuell zu kalkulieren, zu beauftragen und zu überwachen, soll dies künftig automatisch über die zentrale Software Allbudget erfolgen. „Das wird uns die Arbeit enorm erleichtern und die Transparenz erhöhen“, freut sich Müskens. Denn auf Allbudget haben alle Projektbeteiligten Zugriff – auf der Baustelle wie im Büro. Damit bleibt den Mitarbeitern mehr Zeit für ergänzende Kundengespräche oder gemeinsame Besuche auf der Baustelle, um Bedenken auszuräumen und Fragen zu klären. „Mit unseren Aussagen zur Immobilienqualität schüren wir eine hohe Erwartungserhaltung beim Kunden, die wir natürlich auch durch viel Kundennähe beweisen müssen.“ Die meisten Bauträger überlassen die Sonderwunsch-

Beratung nicht mehr ihren Bauleitern, sondern beauftragen damit spezialisierte Mitarbeiter. Auch für INTERBODEN hat die zentrale Sonderwunsch-Beratung höchste Priorität. „Nur bei ausgewählten Projekten übertragen wir sie dem beauftragten Generalunternehmer, der hierfür eine Fachkraft abstellt.“

## Mängelbeseitigung innerhalb von 28 Tagen

Ist die Immobilie fertig und an den Kunden übergeben, beginnt die gesetzliche Gewährleistungsfrist. Die Abteilung Kundenbetreuung bleibt zentraler Ansprechpartner für die Erledigung von Reklamationen und Gewährleistungsansprüchen. „Das ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil gegenüber anderen Bauträgern“, weiß Bauingenieur Herbert Otto. Effiziente Unterstützung erhält das Team auch hier durch die Software Allbudget. „Wir haben unser gut funktionierendes Mängelmanagement-System bereits 2008 in das neue, zentrale EDV-System implementiert. Das läuft hervorragend. Jede Reklamation unterliegt einer streng automatisierten Nachverfolgung, sodass die Abarbeitungszeit im selbst gesteckten Rahmen von 28 Tagen liegt“, fasst Tobias Müskens die Vorteile zusammen. Jeder gemeldete Mangel löst genau definierte Prozesse mit hinterlegten Standardschreiben inklusive Terminsetzungen und Wiederanforderungen aus. Als erledigt betrachtet und in der EDV entsprechend markiert wird der Mangel im System erst, wenn die schriftliche Bestätigung der mit der Mängelbeseitigung beauftragten Firma oder des Kunden eingegangen ist.

Die Mängelbeseitigung bleibt zentrales Thema in der Kundenbetreuung. Denn nach wie vor sind Wohnungen und Häuser keine Fließband-Produkte, die in einer wetterunabhängigen Halle entstehen, sondern handwerkliche Unikate mit bis zu 10 Gewerken. „Wir sind auf einem guten Weg zur Nullfehler-Produktion“, betont Tobias Müskens. Die meisten Kundenreklamationen betreffen heute nur noch Kleinigkeiten, die sich zügig abstellen lassen. Aber es gibt auch Ausreißer – je nach Projekt und ausführendem Handwerksbetrieb. „Da hilft nur das sachliche Gespräch und das Abstellen der Beanstandung.“ Der Streitfall oder die Beauftragung unabhängiger Sachverständiger – so die Unternehmensphilosophie – soll die Ausnahme bleiben. „Aber es muss sich alles im vertretbaren wirtschaftlichen Rahmen bewegen.“



Die Software Allbudget, Bestandteil der IT-Architektur von INTERBODEN, rationalisiert die Abwicklung und schafft Zeit für die persönliche Kundenbetreuung.

## Tobias Müskens, 38 Techniker

bei INTERBODEN seit 1992

„Es gibt kaum eine vielseitigere Aufgabe, weil ich die sachlich-technische Schiene mit der menschlich-emotionalen gut kombinieren kann. Kein Gespräch läuft wie das andere. Jeder Kunde „tickt“ anders. Stehen am Ende ein gutes Ergebnis und ein zufriedener Kunde, so ist das ein schöner Lohn für unsere Arbeit.“



## Ilona Blanke, 42 Fachwirt Grundstücks- und Wohnungswirtschaft

bei INTERBODEN seit 1986

„Unsere Philosophie bei der Mängelbeseitigung ist auf schnelle Hilfe und Lösung im Sinne des Kunden ausgerichtet. Das gelingt uns überwiegend – auch durch jahrelang gute Kontakte zu unseren Subunternehmen.“



## Simone Bronkers, 43 Bürokauffrau

bei INTERBODEN seit 2008

„Für unsere Kunden bleiben wir während der gesamten Gewährleistungsfrist und manchmal auch darüber hinaus lösungsorientierter Ansprechpartner. Das EDV-Programm ist dabei eine große Hilfe. Alles bleibt übersichtlich, nichts geht verloren.“



## Herbert Otto, 61 Dipl.-Ingenieur

bei INTERBODEN seit 2005

„Bauwerke „arbeiten“ und sind Wind und Wetter ausgesetzt. Meine Aufgabe ist es, die Ursache der von Kunden gemeldeten und bei Kontrollgängen gefundenen Beanstandungen herauszufinden und abzustellen. Das erfordert technisches Wissen und öffnet ein weites Feld an Kommunikation mit Kunden und auch Handwerkern.“



# Neue Homepage



Die neue Website von INTERBODEN. Klicken Sie mal durch. Sie werden Interessantes und Neues finden.

Übersichtlich, frisch, prägnant und nutzerorientiert. So präsentiert sich INTERBODEN jetzt im World Wide Web. „Der neue Internetauftritt ist Teil der konsequenten Umsetzung unseres Markenbildungsprozesses“, so Detlef Bloch, Leiter Vertrieb und Marketing. 76 Seiten gibts zu klicken, 330 Fotos zeigen gebaute und geplante Lebenswelten® Projekte. Die Menüführung ist eindeutig. Mit wenigen Klicks findet der User die gewünschten Informationen zum Unternehmen und zu den aktuellen Immobilienangeboten. Zusätzlich unterstützen eine Suchfunktion und der Button: „Wie können wir weiterhelfen?“. Sechs Monate hat ein dreiköpfiges Projektteam zusammen mit Agenturen den neuen Webauftritt konzipiert und umgesetzt. Die Marke INTERBODEN macht jetzt auch im Netz deutlich, für was sie steht. „Mut zu Visionen“, „Echt lebensnah“, „Leidenschaft für Architektur“ und, und, und. Schauen Sie doch mal vorbei [www.interboden.de](http://www.interboden.de).

Und bleiben Sie gespannt. Denn die Site wird demnächst noch weitere kundenfreundliche Kommunikationsmöglichkeiten bieten.

## Im stilwerk Düsseldorf spielt Starpianist Sevki Karayel

# le flair meets klassik

Wohnen mit allen Sinnen – das steht für das neue Wohnquartier ‚le flair‘ in Düsseldorf-Pempelfort. Mit dem Bau der ersten Häuser soll noch in diesem Jahr begonnen werden.

Um Interessenten schon mal auf die neuen Qualitäten des flairwo(e)hnens einzustimmen, veranstalteten die Joint-Venture Partner INTERBODEN und HOCHTIEF Projektentwicklung Anfang Februar Infotage im stilwerk, der Kultstätte der Düsseldorfer, wenns um exquisites Wohnen geht. Den Auftakt bildete am Freitagabend ein einmaliger Kunstgenuss mit dem Star-Pianisten Sevki Karayel. 150 begeisterte Zuhörer erfreuten sich an den Klaviersonaten von Rossini, Mozart, Beethoven, Chopin und Liszt. Zu jeder seiner Interpretationen wusste der Bechstein-Preisträger eine Anekdote zu erzählen. Charmant zog er zuweilen auch seine Ehefrau mit ein, um mit ihr vierhändige Klaviaturen zum Besten zu

geben. Und nach eineinhalb Stunden Klassik bezauberte Karayel sein Publikum restlos, als er diverse Jazz-Zugaben zum Besten gab.



Full house bei den ‚le flair‘-Informationstagen im stilwerk



Kunstgenuss mit Sevki Karayel und seiner Frau. Der gebürtige Istanbuler ist seit 2008 Dozent an der Robert Schumann Hochschule Düsseldorf.

Eltern-/Kind-Gruppe trifft sich Montags

## Toben im Servicepoint

Sie heißen Maximilian, Andrej, Klara, Juraj, Adam, Anej und freuen sich auf weitere Spielkameraden, mit denen sie montags zwischen 16.30 und 18.00 Uhr spielen können. Im Sommer trafen sie sich mit ihren Müttern und Vätern regelmäßig auf dem Spielplatz im neuen Düsseldorfer Stadtpark vom Quartier Central. Bei schlechtem Wetter toben und spielen sie jetzt ausgelassen im Servicepoint. „Es ist super, dass ein solch großer Raum mit Küche und Toiletten zur Verfügung steht“, sagt Ellen Drolshagen, die mit

ihrer Familie seit zwei Jahren in „Quartis Les Halles“ lebt. „Hier ist einfach mehr Platz für Laufspiele und andere Aktivitäten als in den Wohnungen.“ Die nachmittägliche Runde trifft sich ganz locker. „Wir singen, basteln, lesen vor oder machen Spiele – aber es ist kein fester Plan dahinter.“ Damit wird der als „Krabbelstube“ initiierte Mehrzweckraum erstmals im Sinne von INTERBODEN mit Leben erfüllt. „Wir möchten die Kontakte zwischen den Eltern fördern“, erläutert Elke Draessler von INTERBODEN Service Plus,



„wobei wir ganz bewusst auf Eigeninitiative der Bewohner setzen und unsere Aufgabe in erster Linie darin sehen, Interessenten zusammenzubringen.“ Der erste Schritt einer Kleinkindergruppe ist getan. Weitere werden folgen, denn in den 440 Wohnungen im neuen Stadtviertel haben jede Menge Neubürger das Licht der Welt erblickt. Interesse? Telefon Servicepoint: 0211 830 250 27

TREUHOCH-Telefonnummer wird abgeschaltet

## INTERBODEN Immobilien-Management: Der Verwalter für ALLE

Bei der INTERBODEN-Gruppe sind traditionsgemäß alle Leistungen unter einem Dach vereint. Seit Jahresbeginn werden auch die zu Zeiten von Senior Heinrich Götzen errichteten Immobilien, die bisher von der 1965 gegründeten TREUHOCH betreut wurden, im

INTERBODEN-Verbund verwaltet. 20 WEG-Gemeinschaften haben der Übertragung auf die INTERBODEN Immobilien-Management, kurz IIM, zugestimmt. Mehr als 500 Mieter wurden per Rundschreiben informiert. Im Grunde ist alles beim Alten geblieben: Die



Die Mitarbeiter der INTERBODEN Immobilien-Management (IIM): Fullservice-Betreuung für Eigentümer und Mieter.

vertrauten Ansprechpartner in der Verwaltung bleiben den Kunden erhalten. Geändert hat sich lediglich die Telefonnummer, die jetzt 02102-9194-0 lautet. Die Mitarbeiter-Durchwahlziffern bleiben unverändert!

Raphaelhöfe Soers in Aachen

## Schneller als geplant

Das Neubaugebiet avanciert zur gefragten Adresse in Aachen. Vom Plan weg sind bereits über 50 Prozent der 65 Wohnungen und Häuser verkauft. Auch in der Fachwelt wird die Kombination aus ehrwürdigen Klostermauern und schicken Neubauten in einer weitläufigen Parklandschaft als „vorbildlich“ gelobt. Auf einer Immobilienantagung im Februar waren sich die Experten einig, dass das dynamisch wachsende Aachen bald in die Liga der B-Standorte in Deutschland aufsteige. Das bedeutet hohe Wachstumssicherheit – auch für Kapitalanleger!

Mit der Entkernung der verkauften Einheiten im denkmalgeschützten Kloster wurde im Februar begonnen. Im Neubaubereich wachsen die Rohbauten auf der zweigeschossigen Tiefgarage zügig in die Höhe. „Aufgrund des schnellen Abverkaufs werden wir statt in vier Bauabschnitten alles in einem Rutsch fertigstellen“, berichtet INTERBODEN-Projektleiter Christoph Irmisch. Anfang 2011 werden die ersten Eigentümer einziehen.

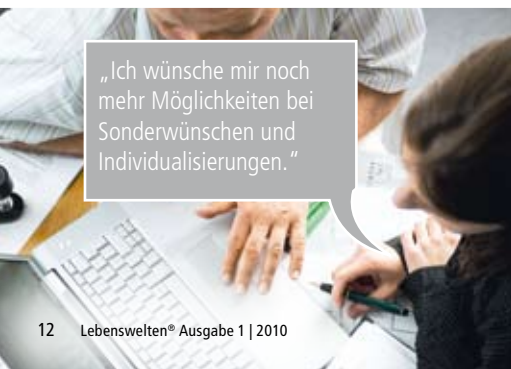


Im ehemaligen klösterlichen Beratungszentrum regieren inzwischen die Handwerker. Der neue Beratungs-Pavillon kam per Tiefklader und steht im Lindenhof.

# Wer Leben Raum geben will, erschafft Welten statt Häuser.



Der durchgeführte Relevanz-Check ergab: Die aktuelle Wahrnehmung von INTERBODEN bei ihren Zielgruppen ist durchweg positiv und entspricht dem kommunizierten Markenkern. Darauf gilt es aufzubauen! Aber es gibt auch noch offene Wünsche der Kunden:



„Ich wünsche mir noch mehr Möglichkeiten bei Sonderwünschen und Individualisierungen.“



„Ich wünsche mir eine noch direktere Abwicklung und Weiterleitung von Anfragen und Anregungen.“



„Ich wünsche mir mehr der tollen Services als günstiges Paket.“

Auf dem Prüfstand:

## Die alte Markenstrategie ist die neue

Eine Marke muss Substanz haben. Die Botschaft von den Kunden in der Realität wahrgenommen werden. Gemeinsam mit der Rater Kommunikationagentur EPS hat INTERBODEN in 2009 das Eigenbild auf den Prüfstand gestellt und das Fremdbild durch Marktanalysen sowie Befragungen gecheckt. Das Ergebnis freut die Strategen. Sehr vieles hat INTERBODEN in der Vergangenheit bereits richtig gemacht, anderes muss nachjustiert und stringenter wahrnehmbar nach außen und innen kommuniziert werden.

„**INTERBODEN steht für mehr Lebensqualität – auch in Zukunft.**“ Diese zentrale Positionierungsaussage steht am Ende eines neunmonatigen Positionierungsprozesses, der im April 2009 mit einem internen Markenworkshop gestartet wurde. An sich bietet die erarbeitete Aussage für Insider wenig Neues. Und doch ist sie ein wichtiger Schritt nach vorn: Die Kompetenz von INTERBODEN wurde erstmals in einem zentralen Satz komprimiert. „Das gibt uns Klarheit in der externen und internen Kommunikation“, erläutert INTERBODEN-Geschäftsführer Martin Hantel. „Eine Markenführung muss konsequent und durchgängig sein, sonst wird sie nicht wahrgenommen.“ Auf der To-do-Liste steht jetzt eine ganze Palette abgestimmter Kommunikationsmaßnahmen, die alle das gleiche Ziel verfolgen: Die erarbeitete Positionierungsaussage sichtbar und erlebbar werden zu lassen. „INTERBODEN möchte als Partner wahrgenommen werden, der nach seiner Vision lebt“, betont Hantel.

Wichtige Marketingtools sind bereits auf den Weg gebracht: Eine neue Firmenbroschüre, die die Themen mit einprägsamen Bildern und kurzen Texten auf den Punkt bringt. Und ein dialog- und serviceorientierter Internetauftritt, der seit Februar online ist. Aber auch Informations- und Schulungsmaßnahmen für die Mitarbeiter stehen auf der Agenda. „Nur wenn jeder Einzelne alle Details der Unternehmensphilosophie verinnerlicht hat, kann er auch seinen persönlichen Beitrag zur glaubhaften Positionierung leisten“, ist sich Geschäftsführer Hantel sicher. Für den Kunden spürbar werden muss die Marke INTERBODEN in der verbalen und schriftlichen Kommunikation - ob im Verkauf, am Telefon oder im Schriftverkehr mit Kunden, Partnern und Lieferanten. „Es geht um den richtigen Umgang miteinander“, betont Hantel und verweist auf das seit vielen Jahren implementierte Wertesystem von INTERBODEN, das Fairness im Umgang mit Partnern und Mitarbeitern als wichtigen Beitrag von allen Parteien einfordert.

Erfolgreiche Marken bieten ein Leistungsversprechen gegenüber dem Kunden. Der Relevanzcheck in Form einer quantitativen und qualitativen Befragung durch ein renommiertes Institut lieferte die entscheidenden Ergebnisse. „Es war schon erstaunlich“, erinnert sich Martin Hantel, „wie sich in den Workshops mit Eigentümern, Mietern und Interessenten herausstellte, dass die Marke INTERBODEN von den Kunden genauso wahrgenommen wird, wie es das Unternehmen in seinem Denken und Handeln anstrebt.“ Für den Relevanzcheck wurde die Meinung von 100 Kunden/Interessenten telefonisch erfragt sowie in Gruppendiskussionen mit insgesamt 36 Kunden/Interessenten ermittelt. Komprimiert ergaben sich dabei die im Infokasten aufgelisteten Aussagen:

«Vier Wände sind ein Raum. Die Kunst ist es, dass Lebensräume daraus werden.»

### SO URTEILEN DIE KUNDEN\*

Lebenswelten®

- Abgegrenzt, überschaubar
- Sorgsam durchdacht
- Werterhaltend
- Störungen bleiben draußen
- Zeitgemäß, modern
- Gehobene Lebensqualität
- Geschützte Welt
- Gemeinschaft
- Individuell zugeschnitten „Meine Welt“
- Zukunftssicher

INTERBODEN steht für:

- Exklusivität und durchdachte Lösungen
- Wachsendes Unternehmen
- Gestandenes Unternehmen mit Tradition
- Beste Qualität und Service aus einer Hand
- Anspruchsvolle Konzepte über die Stadtgrenzen hinaus
- Anders als andere

\*Ergebnisse der qualitativen und quantitativen Befragung von 136 Kunden / Interessenten

Und noch ein anderes Ergebnis zeigte die Befragung: Das einzelne Immobilienprojekt spielt in der Wahrnehmung der Kunden und bei der Entscheidungsfindung eine größere Rolle als die Dachmarke INTERBODEN selbst. „Auch in diesem Punkt wurde in der Vergangenheit die richtige Strategie gefahren“, resümiert Detlef Bloch, Leiter Marketing und Vertrieb. Für jedes neue Quartier wurde nicht nur ein Quartiersname, sondern auch eine eigene Markenpersönlichkeit entwickelt. Ganz im Sinne der langjährigen Unternehmensphilosophie, aus dem Geist des Ortes und des Umfeldes eine neue, einzigartige Lebenswelt entstehen zu lassen.

Beantwortet wurde damit auch die im ersten Markenworkshop gestellte Frage: Was ist denn nun die Marke? Ist es INTERBODEN selbst oder ist es das Produkt, die Lebenswelt, die Einkaufs- oder Bürowelt? Braucht INTERBODEN überhaupt einen Dachmarkenclaim? Die Konsequenz aus dem jetzt abgeschlossenen Positionierungsprozess fasst Detlef Bloch zusammen: „Jedes Projekt bildet INTERBODEN zu einer eigenständigen, unverwechselbaren Marke aus. Hinter der Marke steht das Unternehmen mit seinem guten Namen – quasi als Dachmarke und ganz ohne Dachmarkenclaim.“ Im werblichen Auftritt wird deshalb künftig jeder Quartiersname mit folgendem Zusatz ergänzt – Eine Lebenswelt® von INTERBODEN.

### SO URTEILTEN DIE MITARBEITER INTERBODEN STEHT FÜR:

- Gute Partnerschaft untereinander und Dritten gegenüber
- Soziales Miteinander und Engagement
- Zukunftsstarke Ideen
- Wirtschaftliche Stärke
- Attraktive, ganzheitliche Immobilienkonzepte



Umweltschutz in luftiger Höhe

# Grüne Dächer fürs Klima und Portemonnaie

Statt Teerpappe und abgestandenem Regenwasser breiten sich auf vielen Flachdächern heute Pflanzenteppiche aus. Der Vorteil des Gründachs aus Mauerpfeffer und Fetthenne liegt auf der Hand. Es sorgt für angenehmes Klima in der Stadt und im Haus selbst, schont die Umwelt und das Portemonnaie.

Auch viele INTERBODEN-Projekte haben Flachdächer und tragen eine grüne Mütze. Zumeist unbemerkt von den Bewohnern, denn die Begrünung ist überwiegend extensiv. Das heißt, es handelt sich durchweg um niedrig wachsende Sedum-Arten, die sehr genügsam sind und Wind und Wetter trotzen.

In der Herstellung sind begrünte Dächer zwar teurer. Doch die Investition zahlt sich aus. Zum einen verdoppelt sich die Lebensdauer von Dachabdichtungen, weil die extensive Begrünung die Materialien gegen Sonne, Extremtemperaturen, Hagel und sonstigen Witterungseinflüssen schützt. Zum zweiten können die Bewohner Kanalgebühren durch verringerte Einleitungsmengen sparen. Denn in dem Substrat wird ein Großteil des jährlichen Niederschlags gespeichert und selbst bei Starkregen verzögert an die Kanalisation abgegeben. Das Regenwasser verdunstet und kann somit die Umgebungstemperatur um bis zu zwei Grad senken. Die Bau- und Umweltämter in den Kommunen wissen diese Vorteile zu schätzen und denken darüber nach, die Eigentümer von begrünten Dächern bei den Regenwassergebühren zu entlasten. Doch in Anbetracht klammer Kassen lassen die Umsetzungen der Beschlüsse auf sich warten. Aber irgendwann werden sie kommen.

Wichtiger als die Einsparungen sind die Vorteile für den Klimaschutz. Die extensiven Begrünungen entsprechen Trockenwiesen, die es in der Natur immer weniger gibt. Hier siedeln sich schützenswerte Kleinstlebewesen an. Auch filtern Dachbegrünungen durch ihre Vegetationsoberfläche und die Abbremsung des Luftstroms pro Quadratmeter bis zu 0,2 Kilogramm Staub- und Schadstoffpartikel aus der Luft. Und sie bremsen hochfrequente, elektromagnetische Strahlungen.

**INTERBODEN-Architekt Clemens Reißner:** „Basis für Gründächer ist eine leicht geneigte Dachfläche mit ausreichend dimensionierten Abläufen für überschüssiges Wasser. Auf den Beton werden eine druckstabile Wärmedämmung und Abdichtungsbahnen aus witterungsbeständigem Material aufgebracht und sorgfältig verschweißt. Bauseits bilden eine Drainagefolie und eine Wurzelschutzfolie den Abschluss, damit keine Wurzeln die Dachhaut beschädigen. Umschlossen wird das Flachdach mit einer niedrigen

Mauer, der Attika. Platten und Kiesschüttungen an den Rändern schützen die Dachhaut vor Windsog.“

**Reinders-Landschaftsarchitektin Henrike Skriverius:**

„Das A und O beim Gründach ist das Gewicht. Wir arbeiten heute mit Substraten aus Lava, die sind extrem leicht und können das Wasser lange Zeit für die Pflanzen verfügbar halten. Das Substrat wird per Hochdruck auf die Dächer geblasen und steht dort in einer Höhe zwischen 10 bis 15 cm für die Bepflanzung zur Verfügung. Wir verwenden vor allem Sedum-Arten, die mit den extremen Bedingungen auf dem Dach klar kommen. Die fleischigen Bodendecker sind sehr genügsam und speichern wie Kakteen lange das Wasser. In das Lavasubstrat werden pro Quadratmeter ca. 10 bis 15 Kegelschalen eingbracht. Aufgrund ihrer Form lassen sie sich gut mit dem Substrat verbinden. Düngen und wässern ist nicht erforderlich, sondern im Gegenteil kontraproduktiv.“

**WEG-Verwalterin Katja Wolter:** „Die grünen Dächer lassen wir jährlich warten. Hiermit beauftragen wir Fachfirmen. Sie prüfen die Dachanschlüsse, die Dichtigkeit der Schweißnähte der Dachfolien, säubern die Abläufe und entfernen unerwünschte Sämlinge.“

## Vorteile auf einen Blick

- Luftschalldämmung
- Wärmedämmung
- Hitzeabschirmung
- Regenwasserrückhalt
- Lebensdauer Dach
- Bindung von Staub
- Verbessertes Kleinklima
- Ökologische Ausgleichsfläche



[www.gruendaecher.de](http://www.gruendaecher.de)



Wohnhäuser zur Kapitalanlage sind in Kernstädten begehrt.

Investoren denken um

# Wohnimmobilien auf der Einkaufsliste

Die Assetklasse Wohnimmobilien gewinnt bei Profis weiter an Bedeutung. 2009 machten Wohnhäuser nach Analysen von Aengevelt-Research die Hälfte des Transaktionsvolumens auf dem deutschen Immobilienmarkt aus. Eine aktuelle Umfrage von Ernst & Young Real Estate bei 100 Investoren bestätigt den Trend für 2010: Wohnimmobilien stehen ganz oben auf dem Einkaufszettel. Mehr als 20 Wohnimmobilien-Spezialfonds und

**90% der Immobilienprofis gehen von steigenden oder zumindest konstanten Kaufpreisen für Wohnimmobilien in 1a und 1b-Lagen aus.**

Umfrage Ernst & Young

geschlossene Fonds wollen Milliarden-Summen investieren. Auch die großen Maklerhäuser, die in der Vergangenheit die Wohnimmobilie weitgehend ignorierten, setzen ihre Researcher an Wohnungsmarkt-Analysen.

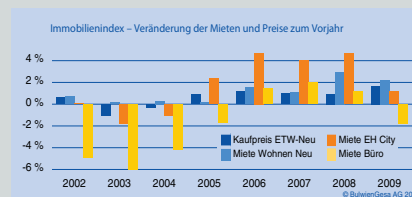
In seinen „Immobilien News der Woche“ schrieb Dr. Zitelmann im Februar 2010: „Der wichtigste Wandel findet in den Köpfen der Immobilien-Profis statt.“ Was sie reizt sei der sichere und stete Cash-flow. Im Gegensatz zu Gewerbemietern seien Privatpersonen stark bemüht, die eigenen vier Wände auch in der Rezession um jeden Preis zu halten. Was die Preisentwicklung angeht, so hat die Umfrage von Ernst & Young ergeben, dass um die 90 Prozent der Immobilienprofis von steigenden oder zumindest konstanten Kaufpreisen für Wohnimmobilien in 1a- und 1b-Lagen ausgehen. 2009 waren die Umfragewerte noch erheblich pessimistischer. Selbst bei peripheren Lagen rechnen zwei Drittel derzeit nicht mit sinkenden Preisen.

Empirica-Vorstand und Wohnungsmarktexperte im Rat der Immobilienweisen, Harald Simons, sagt: „Das Jahr 2009 dürfte den unteren Wendepunkt des Wohnungsmarktzyklus markiert haben.“ Da die fundamentalen Werte bereits seit mehr als einem Jahr auf eine Trendwende hindeuteten, handele es sich auch nicht um eine „Flucht in Sachwerte“ aus Inflationsangst. Die Erholung, die sich derzeit noch auf die Kernstädte konzentrierte, sei nicht vorübergehender Natur.

## TIPPS & TRENDS

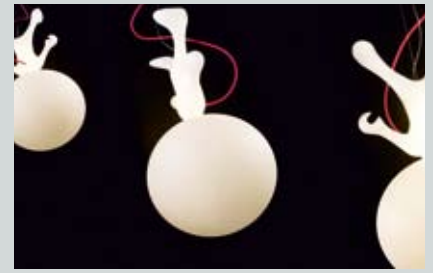
### Immobilienpreisindex mit 1 Prozent Plus.

An der Börse wird täglich auf Knopfdruck der DAX ermittelt. Am Immobilienmarkt ist dies ungleich schwieriger und geschieht in der Regel nur einmal pro Jahr. Bulwien-Gesa brachte jetzt nicht nur aktuelle Zahlen vom Wohn- und Gewerbeimmobilien-Markt, sondern auch gute Ergebnisse. In 2009 wurde ein Wachstum von 1 Prozent bei den Mieten und Kaufpreisen ermittelt. Verantwortlich hierfür waren die Wohnimmobilien, deren Index im Mittel sogar um 1,4 Prozent zulegte. Neubaumieten verzeichneten ein deutliches Plus von 2,2 Prozent. Die Kaufpreise von Eigentumswohnungen (+1,7 Prozent) und Reihenhäusern (+1,5 Prozent) legten ebenfalls zu.



**Falsche Einschätzung.** Viele Deutsche schätzen die Entwicklung am Wohnimmobilienmarkt falsch ein. Das geht aus einer Studie des Baugeldvermittlers HypothekenDiscount hervor. Während in überhitzten Märkten wie den USA oder Spanien die Preise für Wohnimmobilien drastisch fielen, sind sie in Deutschland seit Jahren stabil. 44,3 Prozent der Deutschen wissen das nicht! Nach der Studie geben sie an, dass drastisch gesunkene Hauspreise der Hauptgrund dafür seien, dass der Immobilienerwerb nicht lohne. Besser informiert als der Durchschnitt zeigten sich die über 60-Jährigen. Genau zwei Drittel wissen, dass es anders als in anderen Staaten keinen Verkaufsdruck gab, der zu einem Preisverfall hätte führen können.

**Multitalent Spacewalker.** Wie ein Miniatur-Astronaut, der schwerelos im Raum umher gleitet, präsentiert sich die Hängeleuchte „Spacewalker“, die Constantin Wortmann für den belgischen Hersteller Dark gestaltete. So erhellt das weiße Männchen aus mattem Polyethylen an roten Kabeln, einzeln oder mehrere miteinander verbunden, von der Decke herab pendelnd seine Umgebung wahlweise in Rot, Blau, Grün oder Weiß – je nach Farbe des eingesetzten Leuchtmittels. Als Stehleuchte beweist der „Spacewalker“ mit dem überproportional großen Kopf gleich skulpturale Qualitäten: Die 14 Zentimeter hohe, leuchtende Figur ist sogar für den Außenbereich geeignet und wirkt im Garten wie ein kleiner, freundlicher Besucher. „Spacewalker“ wurde 2009 vom Design Zentrum Nordrhein-Westfalen mit dem „red dot: best of the best“ ausgezeichnet. [www.nohg.de](http://www.nohg.de)



**Designerware ganz billig.** Designermöbel sind heiß begehrt, aber teuer. Wer Geld sparen will, schaut bei [www.MyFab.com](http://www.MyFab.com). Der neue Online-Shop lässt die Möbel direkt in den Fabriken von Shanghai produzieren, die auch Markenhersteller nutzen. Die französische Firma MyFab verspricht deshalb Premiumqualität und niedrige Preise, berichtet die Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung. Auf Zwischenhändler, Lager und Katalog wird verzichtet. MyFab verkauft seit kurzem auch in Deutschland. Hat man sich für ein Produkt entschieden, geht die Bestellung an die Fabrik. Es dauert drei Monate, bis das Möbelstück ins Wohnzimmer geliefert wird. Gefällt es nicht, so verspricht MyFab den versandkostenfreien Rücktransport.



**Starthilfe fürs Grün.** Moos, Unkraut, Filz: Zum Ende des Winters präsentiert sich der Rasen meist matt und ausgelaugt. Es ist Zeit für die Frühlingskur. Unkraut und abgestorbene Pflanzenteile sollten entfernt und der Rasen gemäht werden. Die beste Zeit zum Vertikutieren ist nach dem ersten Mähen. In Baumärkten oder Spezialgeschäften lassen sich elektrische Vertikutierer leihen, die mit scharfen Messern senkrecht in die Grasnarbe eindringen und für gute Durchlüftung sorgen. Das regelmäßige Mähen des Rasens fördert den Austrieb und lässt die Fläche dichter werden. Wer ein wirklich sattes Grün erzielen will, greift zusätzlich zum Dünger. Im Frühling ist insbesondere Stickstoff gefragt.



Foto: Wolf-Garten



[www.ile.de](http://www.ile.de)



[www.raphaelhoefer-soers.de](http://www.raphaelhoefer-soers.de)



[www.raphaelhoefer-soers.de](http://www.raphaelhoefer-soers.de)



[www.raphaelhoefer-soers.de](http://www.raphaelhoefer-soers.de)



[www.artiskaarst.de](http://www.artiskaarst.de)



[www.artiskaarst.de](http://www.artiskaarst.de)



[www.rosengarten-ratingen.de](http://www.rosengarten-ratingen.de)



[www.artiskaarst.de](http://www.artiskaarst.de)



[www.kanthoefer.de](http://www.kanthoefer.de)

## Die Welt hat viele Facetten. Unsere Quartiere auch.

Wir denken in alle Richtungen. Der genius loci (der Geist des Ortes) liefert den ersten Ansatz. Ökologische und soziale Aspekte verbinden wir zu einem architektonischen Gesamtbild. Tragfähig und ganzheitlich. Lebensnah. An jedem Standort anders. Unsere aktuellen Projekte im Überblick.

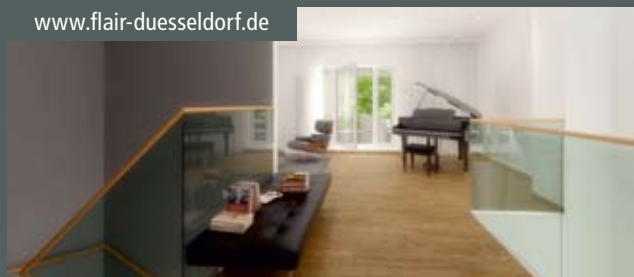
[www.flair-duesseldorf.de](http://www.flair-duesseldorf.de)



[www.flair-duesseldorf.de](http://www.flair-duesseldorf.de)



[www.flair-duesseldorf.de](http://www.flair-duesseldorf.de)



## INTERBODEN INNOVATIVE LEBENSWELTEN®

### Impressum:

Ausgabe 1 | 2010 (April 2010)

### Herausgeber:

INTERBODEN Innovative Lebenswelten®  
Europaring 60, 40878 Ratingen  
Telefon: 02102 - 91 94-0  
[www.interboden.de](http://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](mailto:r.goetzen@interboden.de)