

LEBENSWELTEN[®]

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



Interview InWIS Forschung und Beratung
Preise und Mieten steigen deutlich

Redarius Quartier: neue Stadtresidenz am Aachener Lousberg



Liebe Leserin, lieber Leser,

der Immobilienmarkt ist in Bewegung. Die deutsche Fachpresse titelt „Der Dampfer Wohnungsmarkt kommt in Fahrt“ oder „Mieten steigen rasant“. Aber auch Schlagzeilen wie „Die Vorsicht dominiert“, „Der Schock wirkt nach“ sind zu lesen. Was ist dran an den optimistischen Wachstumsaussagen? Antworten gibt Matthias Wirtz vom Forschungsinstitut InWIS auf den Seiten 4/5. Der Expertise von InWIS bedienen wir uns immer wieder. Auch um ergänzend auszuloten, welche Teilmärkte Potenzial haben.

Einen dieser Teilmärkte haben wir für unsere Unternehmensgruppe bereits im letzten Jahr identifiziert. Es ist der urbane Geschosswohnungsbau zu erschwinglichen Preisen. Ein Marktsegment, das in zentralen, verkehrsattraktiven Lagen kaum zu finden ist. Dafür haben wir ein eigenes Unternehmen, die VILIS GmbH, gegründet. Mit frischen Ideen und Mut, das Qualitätsvoll-Einfache beim Planen und Bauen wiederzuentdecken, sind wir im letzten Jahr gestartet. Die ersten Wohnungen kommen im Frühsommer auf den Markt. Mehr dazu auf Seite 14.

Die Lebenswelten® bleiben unsere hauptsächliche Produktschiene: Ungewöhnliche Wohn- und Lebensräume, die inspirieren und städtebaulich Geschichte schreiben. Wie das ‚Redarius Quartier‘ in Aachen für Kunden, die sich ein krönendes, stadtzentrales Domizil zur Verwirklichung ihres Lebensstils wünschen. Unserem Planungsteam ist es gelungen, den historischen Geist des fast 200-jährigen Gebäudes in modernen, energieeffizienten Wohnraum zu transferieren.

Punktgenaue Produktentwicklung ist die eine Seite. Es müssen auch die passenden Käufer gefunden werden. Aus Überzeugung überlassen wir diese Aufgabe nicht provisionsgetriebenen Fremdvertrieben, sondern unseren eigenen Fachberatern, die schon viele Jahre zu unserer Belegschaft gehören. Mehr über ihr Selbstverständnis und ihre Erfahrungen im Abteilungsporträt „Vertrieb“.

Viel Spaß mit dieser Ausgabe wünscht

Dr. Reiner Götzen,
Geschäftsführender Gesellschafter der INTERBODEN-Gruppe

Ausbildung im Bereich IT eines Immobilienunternehmens? Für Christoph Lech ist es genau die richtige Entscheidung. „Die Verbindung von IT mit Architektur, Bauen und Verwaltung finde ich hochspannend“, sagt der Computer-Freak, der sein Hobby zum Beruf machen will. Seit September 2010 wird er bei INTERBODEN zum Fachinformatiker / Systemintegration ausgebildet. Für IT-Leiter Uwe Suhl ist die Ausbildung eigener Fachkräfte unabdingbar. „Am Markt sind kaum Mitarbeiter für unsere Ansprüche zu finden.“ Doch Qualität ist ihm wichtig. Schließlich will INTERBODEN durch intelligente Informationstechnik ihre Businessprozesse effizient und schlank halten, um sich im Markt Vorteile zu sichern.



Ausverkauft ist der ‚Rosengarten‘ mitten im Herzen von Ratingen. „Eine attraktive Wohnadresse mit 17 Komfortwohnungen und drei Häusern, die das Viertel aufwertet“, freut sich Projektentwicklerin Christina Zimmermann. Das finden auch die Kunden. Zwei Musterwohnungen wurden vom Fleck weg gekauft. Was Eigentümer und Kapitalanleger begeistert ist die außergewöhnliche und harmonische Architektur sowie die technische Ausstattung, zu der auch eine thermische Solaranlage für die Trinkwassererwärmung gehört. Sehr schön auch die schützende Gabionenwand, die sich jetzt im Frühjahr mit dem wachsenden Grün der Außenanlagen verbindet.

Ausgesprochen gerne engagiert sich Firmeninhaber Dr. Reiner Götzen für den qualifizierten Nachwuchs im Immobilienbereich. Seit dem Wintersemester 2010 ist er als Dozent für die renommierte International Real Estate Business School (IREBS) tätig. In der IREBS-Niederlassung Rhein-Ruhr heißt sein Thema „Creatives Wohnen in Quartieren“ aus dem Blickwinkel eines Wohnbauträgers im hochwertigen Segment. Mit zahlreichen Beispielen aus dem deutschen Wohnimmobilienmarkt beleuchtet er Einflussgrößen wie Zielgruppen, Ausstattung, Architektur und After-Sales-Services für diesen Bereich. Die IREBS Immobilienakademie unter Leitung von Prof. Karl-Werner Schulte gehört europaweit zum größten universitären Immobilienzentrum in Ausbildung und Weiterbildung.



Ausgelobt. Die INTERBODEN Innovative Gewerbewelten® und die Kreissparkasse Köln haben sich mit dem Bonner Projekt Metropolis für den Immobilienmanager Award 2011 in der Kategorie „Finanzierung“ beworben. Das ehemalige Lichtspieltheater wurde im November 2010 nach 14-monatiger Revitalisierung eröffnet und beherbergt nun in seinen traditionsreichen Räumen eine der interessantesten und schönsten Buchhandlungen in Deutschland. Die beibehaltenen Art-Déco-Elemente des ehemaligen Kinos geben der neuen Einkaufswelt am Bonner Markt ein ganz besonderes Flair. Von der Jury wurde die Bewerbung für die Finalrunde mit drei Finalisten ausgewählt.

Angeklickt. Der ‚le flair‘-Blog wurde zum Düsseldorfer Online-Stadtteilmagazin für Pempelfort, Derendorf und die benachbarten Viertel ausgebaut! Jede Woche berichtet eine Szene-Kennerin von ihren Streifzügen durch die Landeshauptstadt, was es an Sehens- und Wissenswertem gibt. Ob Kultur, Freizeit, Shopping, Ausgehen, Design oder Architektur: Wer den kostenlosen Blog abonniert, ist immer aktuell informiert. Vernetzen Sie sich unter www.flairnetzt.de





Soziale Homogenität oder Durchmischung? INTERBODEN-Kunden diskutierten mit Prof. Eichener (links) über die Rahmenbedingungen für gute Quartiere.

Kundenveranstaltung mit Prof. Dr. Volker Eichener

Was ist ein gutes Quartier?

„Der Kunde ist König“, heißt es. Doch was wissen wir tatsächlich vom Kunden und seinen Bedürfnissen? INTERBODEN setzt auf Kundennähe durch offene Kommunikation und ehrliche Rückkoppelung. Die erste Vortragsveranstaltung für einen interessierten Kreis von Kunden hatte das Thema „Was ist ein gutes Quartier?“.

Mitte Februar brannte im INTERBODEN-Haus noch lange Licht. Dr. Reiner Götzten hatte für interessierte Kunden einen profunden Kenner der Immobilienszene eingeladen. Prof. Dr. Volker Eichener, Rektor der EBZ Business School, referierte zum Thema „Quartiersentwicklung – was ist ein gutes Quartier“. Untermauert mit Grafiken und Befragungsergebnissen zum urbanen Wohnen zeigte er auf, wie sich die Wohnwünsche an die veränderten Lebensstile angenähert haben. So findet inzwischen jeder Dritte die Möglichkeit eines Gastronomiebesuchs im näheren Umfeld als wichtig. Noch vor 25 Jahren waren es weniger als die Hälfte. Seine Schlussfolgerung: „Die Rückkehr in die Stadt hängt ganz wesentlich mit der attraktiven, urbanen Infrastruktur zusammen.“ Nur noch eine Minderheit von 27 Prozent will im Grünen wohnen. Vor allem Familien drängen heute aufgrund der kurzen Wege und der Nähe von Kita, Kneipen und Arbeitsstelle in die Kernstadt.

Doch wie lässt sich das Wohnen in der Stadt auf engem Raum optimal organisieren? Wie lebt man in guter Nachbarschaft? Möglichst homogen oder macht gerade das Zusammenleben verschiedener Bevölkerungsgruppen den Reiz eines Quartiers aus? Der Exkurs von Prof. Eichener in die 10.000-jährige Siedlungsgeschichte der Menschheit machte deutlich: Erst im 20. Jahrhundert begannen einflussreiche Städteplaner, die traditionelle Funktionsmischung von Wohnen, Einkaufen, Freizeit, sozialem Leben, Verkehr und Fabriken zu trennen. Es entstanden reine Wohngebiete mit weiten Wegen und einem hohen Maß an Homogenität, da in die neuen Siedlungen Menschen mit gleichem Lebensstil, gleichem Alter und gleicher sozialer Schicht zogen. Für Prof. Eichener ist diese soziale Homogenität zugleich der Nährboden für die berühmten Konflikte über den Grenzzaun. „New urbanism – neue Urbanität“ heißt die Gegenbewegung, weil man erkannt habe, dass Quartiere mit dichteren Strukturen der bessere Weg seien, so der Wissenschaftler.

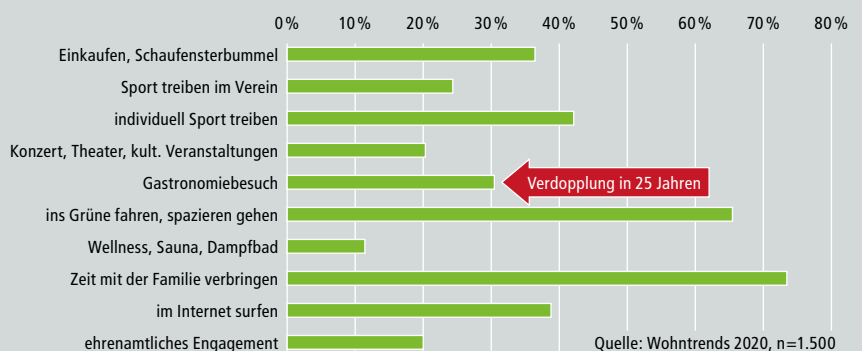
Doch wie heterogen dürfen neue Quartiere sein? Eine gute Durchmischung ist wichtig und sinnvoll. Da waren sich die INTERBODEN-Kunden bei der Diskussion mit Prof. Eichener einig. Wenngleich es noch keinen Schlüssel dafür gebe, wie Heterogenität richtig gut funktioniere. Die Service- und Kommunikationsangebote, wie sie INTERBODEN organisiert, seien ein angenehmer Weg zu positiver Nachbarschaft, betonten die Kunden. Er müsse aber freiwillig bleiben. Denn wer in die Stadt zieht, möchte seinen Individualismus ausleben. „Die lebhafteste Diskussion hat uns gezeigt“, unterstreicht Ann Laprell, wissenschaftliche Mitarbeiterin beim ILW Institut für Lebenswelten®, „dass der Service in unseren innerstädtischen Wohnvierteln bei den Kunden einen hohen Stellenwert hat.“ In dieser Deutlichkeit habe INTERBODEN das

bisher noch nicht wahrgenommen, ebenso wie die professionelle Betreuung im WEG-Bereich, die nach Ansicht der Kunden bereits bei den ersten Kaufgesprächen viel stärker herausgestellt werden sollte.“ ■

„Das Quartier soll eine eigene Gestalt haben und am Ende so etwas wie ein ‚Wir-Gefühl‘ entstehen. Dann fühlen sich die Menschen wohl, und wir sprechen vom ‚Wohnen‘ statt von Wohnungen. Attraktive und lebendige Quartiere funktionieren besser als reine Siedlungen, auch wenn die Wohnungen noch so schön sind.“

(Prof. Dr. Volker Eichener, Veranstaltung INTERBODEN am 14.02.2011)

Freizeitaktivitäten (oft oder sehr oft): Große Bedeutung urbaner Infrastruktur





Das InWIS – Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung – ist gemeinnütziges Forschungs- und Wissenstransferinstitut der EBZ Business School und An-Institut der Ruhr-Universität Bochum. Es ist das erste und bislang einzige interdisziplinäre Forschungs- und Transferinstitut im Bereich des Wohnungs- und Immobilienwesens, das an eine Universität angebunden ist. InWIS ist zudem eines der führenden Beratungsunternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft mit Schwerpunkt in strategischer Beratung.

Interview mit Geschäftsführer Matthias Wirtz,
InWIS Forschung und Beratung GmbH

Preise und Mieten

„Weniger“

Die Preise für Immobilien steigen so schnell wie lange nicht mehr. Auch Mieter müssen deutlich tiefer in die Tasche greifen, wenn sie umziehen. Doch das ist nicht überall in Deutschland so. Diplom-Ökonom Matthias Wirtz erläutert die Hintergründe.

„Goldene Zeiten“ an deutschen Wohnimmobilienmärkten prophezeien Marktkenner. Sie auch?

Matthias Wirtz: Eine Verallgemeinerung nach dem Motto „jetzt wird alles gut“ entspricht nicht dem, wie wir die Wohnimmobilienmärkte sehen. Denn wir sprechen hier über ganz viele Teilmärkte, die alle eine andere Qualität und Dynamik haben. Aber auch InWIS geht davon aus, dass wir in Deutschland eine sehr positive, stabile Entwicklung haben werden. Die „Goldgräberstimmung“ an den ausländischen Märkten ist vorüber. Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat einen soliden Kern, was Investoren zunehmend zu schätzen wissen.

Das gilt aber nicht für alle Teilmärkte?

MW: Die Sicherheit einer guten Entwicklung haben Sie nicht in allen Regionen und Marktsegmenten. Wir werden auch Teilmärkte mit sinkenden Preisen und schrumpfenden Regionen erleben. Ja selbst in einzelnen Stadtvierteln fallen die Märkte kleinteilig auseinander. In starken Lagen haben wir einen deutlichen Angebotsmangel, der nicht so schnell zu beseitigen sein wird.

Das Ende der Krise wurde nun ja schon häufiger beschworen. Was sind die drei wesentlichen Parameter, die den Aufschwung tragen?

MW: Wir haben eine starke Dynamik bei den sozioökonomischen Daten, wie Wirtschaftswachstum, steigende Beschäftigungszahlen und wachsender Konsum, die zu gefühlten positiven Zukunftserwartungen führen. Einen weiteren Beitrag leisten die guten Finanzierungsmöglichkeiten, wie das nach wie vor niedrige Zinsniveau. Die Gefahr einer Kreditklemme scheint gebannt; es steht wieder, wenn auch unter anderen Bedingungen, mehr Kapital zur Verfügung. Und der dritte Aspekt ist der deutliche Nachfrageüberhang in gefragten Lagen, der der geringen Neubautätigkeit geschuldet ist. Hier fehlt es nicht nur an der Menge, sondern auch an Qualitäten wie barrierefrei, energieeffizient, modern, großzügig geschnitten etc.

Wird das zu einem Problem werden?

MW: Wenn qualifizierte Arbeitskräfte keine Wohnungen finden, dann bleibt es nicht ohne Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung. In Düsseldorf benötigen wir derzeit 3.000 neue Wohnungen pro Jahr, aber nur durchschnittlich 1.000 Wohnungen wurden jährlich fertiggestellt.

Wie lange wird die Bau- und Wohnungswirtschaft benötigen, um den Nachfrageüberhang in den Wachstumsregionen abzubauen?

MW: Angesichts der verfügbaren Flächen in guten Lagen und der langen Entwicklungszeit von Konversionsflächen zu Bauland ist kein Ende in Sicht. Organisatorisch ist die Bauproduktion nicht so schnell anzukurbeln wie die Produktion industrieller Güter. Hemmende Faktoren sind auch hohe Grundstückspreise, sodass Wohnimmobilien im gefragten mittleren Preissegment kaum realisierbar sind. Das ist eine der größten Herausforderungen für Städte, Kommunen und

„Die Zukunft liegt in der Stadt“

Bauvolumen in Europa steigt

Das Wohnungsbauvolumen in Europa wird in den kommenden drei Jahren im Schnitt um knapp 3 Prozent p.a. auf 602 Mrd. Euro steigen. Deutschland liegt mit seinen Steigerungsraten unter den 19 untersuchten Staaten im vorderen Drittel. Das prognostiziert das internationale Forschungsnetzwerk Euroconstruct. Danach soll das Wohnungsbauvolumen bis 2013 um 12,4 Prozent auf rund 147 Mrd. Euro steigen. Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen soll sich in diesem Zeitraum nahezu verdoppeln.



steigen deutlich

auf die Preise als auf die Qualitäten achten

die Marktakteure. Trotz großer Anstrengungen wird die Produktion hinter dem zurückbleiben, was notwendig ist. Das wird die Preisentwicklung verschärfen.

Könnten steigende Zinsen den Aufschwung bremsen?

MW: Bei qualitativ hochwertigen Wohnungen an guten Standorten auf keinen Fall. In urbanen Räumen wird es auf der Suche nach einem schönen Domizil immer Verdrängungswettbewerb geben. Die Zukunft liegt in der Stadt. In ländlichen Regionen ist das vollkommen anders. Auch hinter dem ersten Speckgürtel der Kernstädte bricht die breite Nachfrage ganz schnell weg. Aber: Selbst in schrumpfenden Regionen wie dem Ruhrgebiet lässt sich mit barrierefreiem, modernem Wohnraum zu vernünftigen Preisen und in guten Lagen langfristig eine Wertsteigerung im normalen Maß darstellen.

Als Kaufgrund für Immobilien wird oft die Inflationsgefahr angeführt. Ist das ein guter Ratgeber?

MW: Angst ist nie ein guter Ratgeber. Man muss wissen: Die Zeit allgemein steigender Immobilienpreise ist endgültig vorbei. Aus Altersvorsorge-Gesichtspunkten, später mietfrei leben zu können, ist immer ein wichtiger Aspekt. Auch hier gilt: Schauen Sie sich sehr genau den Standort und die Qualität an, damit ein eventueller Wiederverkauf möglich bleibt. Auch private Kapitalanleger sollten sich nicht von Inflationsraten blenden lassen, sondern sehr genau prüfen, für welche Mieter sich die Immobilie eignet und wie hoch die Fluktuation sein wird. Denn Fluktuation ist eine der größten Renditekiller.

Auch die Mieten steigen inzwischen kräftig. Wird sich das fortsetzen?

MW: Auf breiter Ebene werden die Mieten nicht so enorm steigen – schon allein, weil wir über das Mietrecht eine gewisse Deckelung haben. Aber in sehr gefragten Stadtvierteln werden die Neuvertragsmieten weiter steigen. Hier sind durchaus Preissprünge von 10 Prozent möglich.

Wird der deutsche Wohnimmobilienmarkt nicht mehr das Schlusslicht in Europa sein?

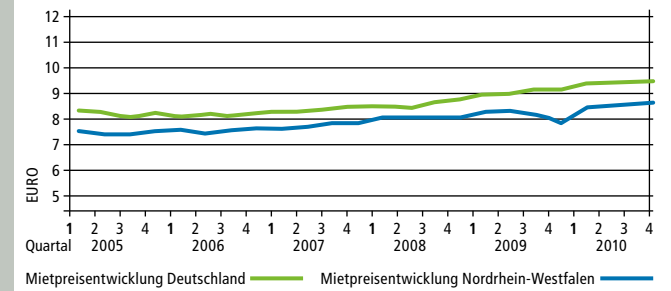
MW: Ich glaube, dass man die Solidität des deutschen Immobilienmarktes schätzen gelernt hat. Wir werden erkennen, dass unsere hohe Mietquote kein negatives Stigma, sondern Garant für die Stabilität ist. Dass wir mit unserem funktionierenden Mietwohnungsmarkt die geforderte, höhere Mobilität unserer Arbeitskräfte ermöglichen, ist mit ein Grund, warum Deutschland die Wirtschaftskrise deutlich schneller durchlaufen hat als die Nachbarländer. In einer höheren Eigentumsquote sehe ich an sich keinen Selbstwert. Der größte Nachholbedarf besteht im qualitativ hochwertigen Mietwohnungsbau, als Antwort auf die veränderte Arbeitswelt mit ihren wachsenden Mobilitätsansprüchen. Bei uns wohnen auch einkommensstarke Menschen zur Miete. Anders als in den Nachbarländern, wo - sobald es geht - gekauft wird, weil funktionierende Wohnungsmärkte fehlen. Nicht umsonst hat INTERBODEN in Derendorf einen hohen Anteil von Käufern als Kapitalanleger. Das wird deutlich zunehmen.

Werden die Kaufpreise auch wieder zurückgehen? Soll man jetzt noch warten?

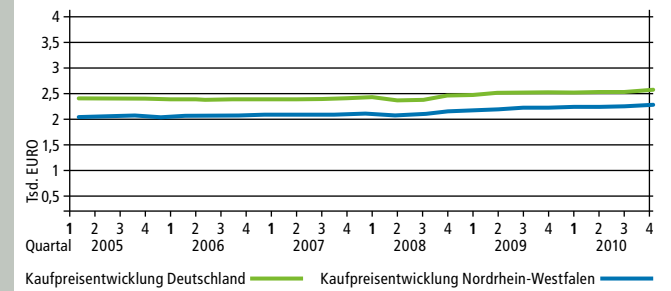
MW: Ich würde raten, weniger auf die Preise als vielmehr auf die Qualitäten zu achten. Wer kaufen will, sollte das jetzt machen und dabei weniger auf die kurzfristige, sondern die langfristig sichere Entwicklung achten. Die Zahl sehr guter Standort wird nicht wachsen. ■

Quelle: Angebotsdaten
Imobilienscout24.de,
Berechnung durch InWIS
Forschung & Beratung GmbH

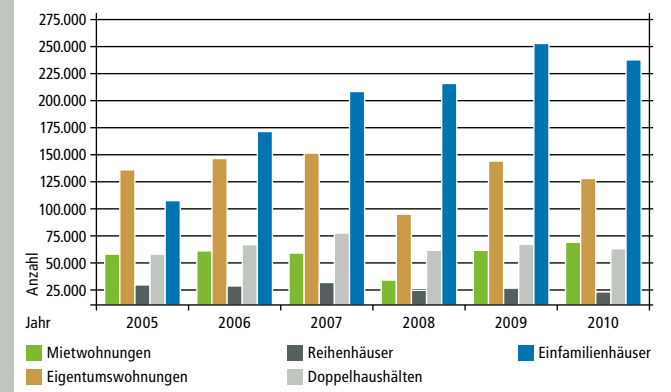
Preisentwicklung bei Mietwohnungen in EURO/m² (Neubau)



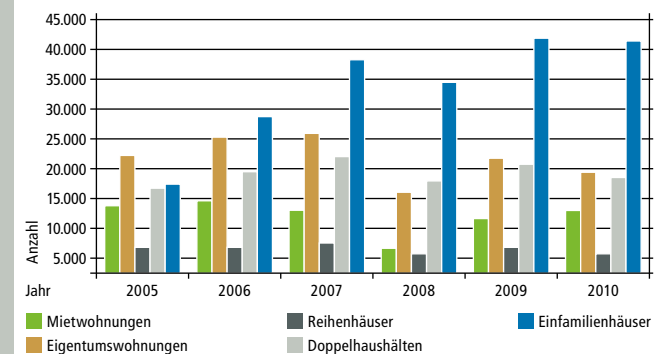
Preisentwicklung bei Eigentumswohnungen (Neubau)



Deutschland: Entwicklung der Angebotszahlen nach Produktsegmenten (Neubau)



NRW: Entwicklung der Angebotszahlen nach Produktsegmenten (Neubau)





Entwurfansichten – Änderungen vorbehalten



Vollendet wohnen in der Aachener City

Redarius Quartier – eine neue Stadtresidenz am Lousberg

Einst entstanden hier die Kutschen für Königs- und Adelshäuser und später hallte Kirchenmusik durch die Räume. Der historische Geist und der atmosphärische Charme bleiben erhalten, wenn ab Ende 2012 in der Weyhestraße gewohnt wird. Formvollendet und ökologisch nachhaltig. Mitten im Aachener Lousberg-Viertel, nur 150 Meter vom Stadttor entfernt.

Herzstück Innenhof

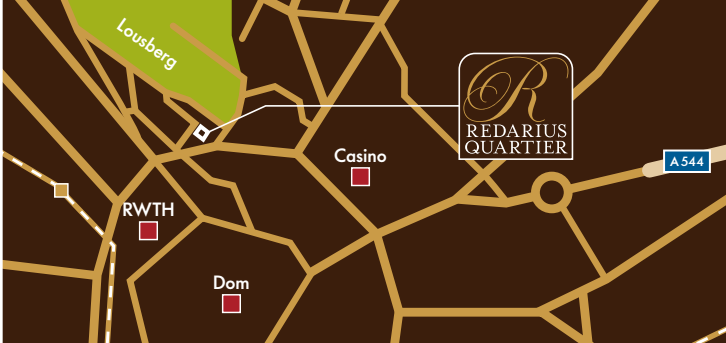
Das Herzstück der neuen Lebenswelt von INTERBODEN ist der Hof im ‚Redarius Quartier‘. Er wird von den historischen und neuen Gebäuden fest umschlossen. „Da hört man die Vögel zwitschern und ist von allen städtischen Geräuschen abgeschnitten“, schwärmt Projektleiter Christoph Irmisch von der Top-Innenstadtlage. In den Innenhof gelangen die Eigentümer fußläufig über einen breiten Torbogen. „Wir werden die Atmosphäre des ehemaligen Kutscherhofs aus dem Jahre 1871 in unser Außenanlagen-Konzept integrieren“, erläutert Irmisch. Noch seien die Pläne nicht fertig, aber ein schmales Wasserbecken, das einen Pferdetrog symbolisiere und durch Lichteffekte abends atmosphärisch unterstützt werde, kann er sich gut vorstellen.

Die ersten Planungen zur Umwidmung des historisch geprägten Gebäudeensembles in eine anspruchsvolle Wohnimmobilie stammen aus der Feder des renommierten Architekturbüros Mescherowsky, das hier seinen Firmensitz hat. Als INTERBODEN 2009 das Areal erwarb, passte man das Ursprungskonzept an die Lebenswelten®-Philosophie an. Soziale und ökologische Nachhaltigkeit waren dabei ebenso Update-Themen wie innovative Grundrisse und ein passender Wohnungsmix. „Wir haben vom ersten Tag an einen breiten Konsens

gefunden“, beschreibt Projektleiter Irmisch die Zusammenarbeit mit dem Mescherowsky-Team. Beide Parteien würden mit Herzblut am Projekt hängen. Das Architekturbüro bleibe weiterhin mit im Boot und übernehme die Ausführungs- sowie Detailplanungen und prüfe Sonderwünsche künftiger Nutzer auf ihre Machbarkeit.

Alter Glanz in neuer Ordnung

Ende Mai wird das Architekturbüro Mescherowsky in ein neues Domizil umziehen müssen. Ebenso wie alle anderen Mieter der gewerblich genutzten Gebäudeteile entlang der Weyhestraße, die komplett abgerissen werden. „Wir bauen und ordnen neu, damit die alte Hofanmutung wieder erkennbar wird und ein in sich geschlossenes, harmonisches Quartier entsteht“, umreißt Architekt Gregor Mescherowsky das INTERBODEN-Konzept. Der Quartiersentwicklung gingen ein langer Entwurfsprozess und intensive Abstimmungen mit der Stadt Aachen voraus, die für ihr Vorzeigestadtviertel am Lousberg eine nachhaltige Lösung anstrebten. „Das ist uns mit der jetzigen Verzahnung von Alt und Neu gut gelungen“, berichtet der INTERBODEN-Projektleiter. „Die Weyhestraße erhält mit dem Neubau und den zwei verglasten Staffeln geschossen ein frisches Gesicht und der Hof der ehemaligen Kutschenmanufaktur gewinnt durch die neue Offenheit extrem an Flair.“



Zentraler geht's nicht: 150 Meter vom Stadttor, 500 Meter vom Aachener Dom und nur 800 Meter von der RWTH Aachen entfernt.

Alle Gebäudekörper erhalten einen hellen Wärmedämmputz und ein extensiv begrüntes Flachdach. Damit wird auch die bisherige unruhige Dachstruktur beendet, die durch die diversen Anbauten im Laufe der Jahrzehnte entstanden ist. Die alten Gebäudeflügel werden komplett entkernt, nur die Außenwände bleiben erhalten. Das alte Mauerwerk lässt sich aufgrund der massiven Sockel erahnen, wird aber nicht mehr sichtbar sein. INTERBODEN setzt auf optimale Dämmung und hohe Energieeffizienz.

Grundrisse mit Unikat-Charakter

1870 wurden hier formvollendete Kutschen hergestellt. Jetzt realisiert INTERBODEN formvollendetes Wohnen. Und das in jeder Hinsicht. Die Top-Lage mit dem Lousberg im Rücken und der Stadt vor Augen ist in Aachen einmalig. Der Charme des Gebäudeensembles nicht reproduzierbar. Und der ehemalige Kutscherhof eine Oase der Ruhe, der das Zusammenleben der künftigen Bewohner prägen wird. Getoppt werden diese Attribute von Wohnungsgrundrissen mit Unikat-Charakter. Kaum ein Wohnungszuschnitt ist zweimal im ‚Redarius Quartier‘ zu finden. An alle Zielgruppen, die gerne in der Stadt wohnen, haben die Architekten gedacht. Interessenten haben die Qual der Wahl.

Wer historische Gemäuer und die Weitläufigkeit hoher Räume mit bis zu 4,50 Meter Deckenhöhe schätzt, betritt seine Wohnung über den Innenhof. Vom Wohnbereich führt eine Treppe in den Schlaf- und Arbeitstrakt mit einer vorgelagerten Südterrasse. Eine klassische Haus-in-Haus-Lösung mit angenehmer Privatheit. Ebenso wie die Erdgeschoss-Wohnung mit kleinem Garten im Innenhof und privatem Zugang über ein Tor mit vorgelagertem Atrium, das man von der Weyhestraße betritt.

Oder mögen Sie es lieber auf einer Ebene? Neben klassischen 2- und 3-Raum-Wohnungen fallen die Penthäuser in den gläsernen Staffelgeschossen ins Auge. Der Blick von den traumhaften Dachterrassen geht über die Dächer der Stadt. Nach Süden schließt sich das Lousberg-Viertel mit seinen Gründerzeitbauten und wunderbaren Gärten an und im Westen lockt die Aussicht in einen denkmalgeschützten Klostergarten.

Für Designpuristen gibt es Maisonette-Wohnungen mit offener Galerieebene. Und für Familien großzügige Wohnungen mit Haus-im-Haus-Charakter und privatem Garten im Innenhof. Aber auch kompakte Grundrisse sind im Angebot – für Singles oder als Zweitwohnsitz für beispielsweise Lehrkräfte der nahen Universität.

Insgesamt entstehen hinter neuen und alten Fassaden 41 Wohnungen zwischen 68 und 197 Quadratmetern Wohnfläche. In dieser Lage gehören Balkone und private Gärten ebenso zum Selbstverständnis qualitätsvollen Wohnens wie eine Ausstattung mit Parkettböden, Fußbodenheizung, bodentiefen Fenstern und modernem Baddesign. Die Autos parken in der Tiefgarage mit 53 Stellplätzen. „Die Erfahrung



zeigt“, sagt Projektleiter Irmisch, „dass beim innerstädtischen Wohnen auf den Zweitwagen gerne verzichtet wird.“

Blockheizkraftwerk für Energie und Wärme

In Sachen Energieeffizienz sind die künftigen Bewohner doppelt abgesichert. Dafür sorgt nicht nur die gut gedämmte Gebäudehülle, sondern auch ein Blockheizkraftwerk (BHKW) im Keller. Das BHKW sichert durch den höheren Gesamtnutzungsgrad nicht nur niedrige Kosten beim Verbrauch von Strom sowie Wärme für Heizung und Warmwasser. Durch das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung wird an manchen Tagen sogar überschüssige Energie erzeugt, die gegen Vergütung ins öffentliche Stromnetz eingespeist wird. Die Bewohner erhalten dadurch eine Rückerstattung. Das gute Gewissen gegenüber der Umwelt gibt es „on top“ dazu. Denn Blockheizkraftwerke können nicht nur bis zu 40 Prozent Primärenergie einsparen. Sie erzeugen auch emissionsfreien Strom direkt aus der Abwärme der eigenen Heizung.

Mehr Informationen unter www.redarius-quartier.de

Lust auf Wohnen? Klassische Wohnungszuschnitte bietet das ‚Redarius Quartier‘ ebenso wie Maisonette-Wohnungen mit offener Galerieebene.



Die Historie

Kutschen waren im 19. Jahrhundert die rollenden Statussymbole der Königshäuser, des Adels und der Großindustriellen. Die Hofwagenfabrik Mengelbier in Aachen gehörte zu den Pionieren des gefederten Reisewagenbaus in Deutschland mit hervorragenden Geschäftsverbindungen in die europäischen Königshäuser. 1840 erhielt Josef Mengelbier vom preußischen König ein Patent als Hofwagenfabrikant. Produziert wurden die gefederten Reisewagen in den Räumen, wo INTERBODEN heute mit dem ‚Redarius Quartier‘ eine neue Lebenswelt erstellt. Man schrieb das Jahr 1871, als der Architekt W.J. Reuters für die Familie Mengelbier die Wohn- und Produktionsstätte am Fuße des Lousbergs erbaute, die später mehrfach erweitert und umgebaut wurde. Nach dem 2. Weltkrieg gelangte das Gebäudeensemble in den Besitz des Bistums Aachen, das es seit 1956 als Katholische Hochschule für Kirchenmusik St. Gregorius nutzte. Im Gregorius-Haus wurden bis 2007 berühmte Domkapellmeister und Organisten ausgebildet.



Die objektive Information und Beratung steht im Vordergrund. Fachberater Dieter Friedrichs beim Erstkontakt in Aachen.

Sonntag, 16.00 Uhr im Infocenter von ‚le flair‘. Ein junger Mann kommt zur Beratung: „Haben Sie noch was zwischen 75 und 95 Quadratmetern?“ Er wohnt derzeit zur Miete und will in Düsseldorf-Pempelfort „etwas kaufen“. Fachberater Dieter Quoos faltet den Lageplan auseinander und erläutert detailliert, was auf dem Baugelände von ‚le flair‘ entsteht. Schonungslos offen, finde ich als Zuhörer. Wo Straßen entstehen, wo die Entwicklungsgesellschaft aurelis den Lärm-schutzwall baut, von welchen Wohnungsfenstern aus man ins Grüne guckt, wo Mietwohnungsbau, das Drei-Scheiben-Haus und das Gebäude mit zehn Etagen geplant sind, welches Baufeld wann bezugsfertig ist und wann der nächste Abschnitt in den Vertrieb kommt. Anbieten kann Dieter Quoos dem jungen Mann derzeit nur zwei Wohnungen. Er holt die Grundrisse, erläutert Besonderheiten, zeichnet die Lage im Baufeld ein und schreibt die Preise dazu. Rund 15 Minuten hat die Erstberatung gedauert. ▼

Abteilung Marketing und Vertrieb

„Guten Tag, ich möchte eine INTERBODEN-Immobilie kaufen“

INTERBODEN hat eine eigene Vertriebsmannschaft. Das ist für mittelständische Projektentwickler, die ihre Immobilien üblicherweise durch Makler verkaufen lassen, schon eine Besonderheit. Für INTERBODEN ist der eigene Vertrieb ein wichtiger Baustein ihrer Lebenswelten®-Philosophie und Kundennähe.



Rohbaubesichtigung in Aachen attraktiv und ungewöhnlich gestaltet. Auch das gehört zum Aufgabenbereich der Abteilung.



▲ „Unser Ziel ist es“, erläutert INTERBODEN-Fachberater Quoos, „dass sich Kunden objektiv informiert fühlen. Schließlich bleiben sie als Käufer mit dem Haus INTERBODEN durch die WEG-Verwaltung noch lange verbunden.“ Kaufen wird der junge Mann nach seinen Erfahrungen vorerst nicht. Er wird den Markt weiter sondieren. Im Durchschnitt kommt auf rund 25 Erstberatungen ein Kaufabschluss. „Der Immobilienkauf ist für den Kunden ein psychisch und physisch sehr anstrengender Prozess“, weiß seine Kollegin Birgit Zawadzki, „da er sich in jeden Standort und in jeden Grundriss intensiv reindenken muss.“ Die Architektin empfiehlt deshalb, sich zuerst für einen Standort zu entscheiden. „Das spart Zeit und Emotionen. Denn was nützt der schönste Grundriss in der falschen Lage.“

Im ‚le flair‘-Infocenter steht die Tür nicht still. Zwei Vertriebler führen die Gespräche – zumeist Erstkontakte. Ein junges Ehepaar mit zweijähriger Tochter ist schon einen Schritt weiter. Sie haben sich für eine Wohnung entschieden und wollen jetzt Details wissen: Wie viel kostet das Versetzen dieser Wand? Wir haben uns bestimmte Fliesen im Bad vorgestellt? Welche Arbeiten übernimmt der Hausmeister? Nicht alle Fragen lassen sich an diesem Sonntag klären. Der Berater vereinbart einen individuellen Termin.



Sonntag ist in der Regel Beratungstag. Wer Dienst hat, stimmen die Vertriebler untereinander ab. „Wir setzen für jedes Bauvorhaben nach Möglichkeit kompatible „Beraterduos“ ein, die sich für das Gesamtprojekt verantwortlich fühlen“, erläutert Detlef Bloch, seit 2009 Leiter Vertrieb und Marketing. „Das funktioniert sehr erfolgreich.“ Sein Ziel ist nicht der „Einzelkämpfer Verkäufer“ und das berüchtigte „Verkäufer-Haifischbecken“, sondern „eine kollegiale Truppe, die miteinander harmoniert und auch füreinander arbeitet.“ Kein einfaches Unterfangen. Denn der Vertrieb tickt immer eigenständig. Verkäufer sind starke Charaktere und Individualisten. „Es ist ein schwieriges

Die Vertriebler haben ihr Ohr am Markt. Sie geben bei INTERBODEN wichtigen Input bei der Planung neuer Quartiere.

Geschäft“, gesteht Bloch. „Ein Vertriebler muss sich den Wellenbewegungen des Marktes und der Produktversorgung durch seinen Arbeitgeber anpassen.“ Der Vertriebsleiter setzt auf interdisziplinäre Unterstützung und Teamgeist. „Alle 14 Tage ist Vertriebs-Jour fixe. Da werden Erfahrungen ausgetauscht, Ideen entwickelt, Vertriebsvorgänge besprochen und Aktivitäten abgestimmt.“ Außerdem stehe seine Tür immer offen. Zur Mannschaft gehören sechs Vertriebler sowie zwei Damen für den Marketingbereich. Für ihr anspruchsvolles Kundenklientel setzt INTERBODEN auf Berufserfahrung. „Die meisten Vertriebler sind schon lange für unser Haus tätig, haben unterschiedliche Ausbildungs- und Kompetenzschwerpunkte und die Unternehmensphilosophie verinnerlicht“, zeigt sich Bloch zufrieden. Man verkaufe bei INTERBODEN nicht nur eine Wohnung oder Haus, sondern das Gesamtkonzept „Lebenswelten“.



Detlef Bloch, seit 2009 Leiter Vertrieb und Marketing, legt Wert auf Teamgeist in der Verkaufsmannschaft. Unterstützung leisten Simone Hamann (r.) und Uta Zanetti, die auch für frische Marketing-Ideen sorgen und diese umsetzen.

Im Infocenter holt Birgit Zawidzki neue Grundrisse. „Bei dieser großzügigen 2-Raum-Wohnung lässt sich noch ein drittes Zimmer abtrennen. Sie haben ein Tageslicht-Bad, was nicht alle Wohnungen aufgrund der Gebäudetiefe bieten. Ich habe Ihnen aber noch einen Grundriss mit vier Zimmern mitgebracht. Da ist schönes Durchwohnen möglich mit Südbalkon und Dachterrasse nach Nord/Westen.“ Mutter und Tochter strahlen. „Unter 300.000 Euro wäre besser, aber das passt genau.“

„Sie brauchen viel Feeling und müssen die richtigen Fragen stellen“, weiß Volker Römisch, der gemeinsam mit Dieter Friedrichs die ‚Raphaelhöfe‘ in Aachen verkauft hat. „Man muss gut zuhören und erkennen, wo die Reise für den Kunden hingeht“, bringt es Birgit Zawidzki auf den Punkt. Die meisten wüssten nicht so genau, was sie wollen, so ihre Erfahrung. „Wenn wir mit den Kunden offen und ehrlich umgehen, kommen sie gerne wieder. Manche nach einem Jahr, andere sogar nach vier Jahren.“ Auch wenn am Ende der Beratung zusätzlich zum Festgehalt eine Provision winkt, ist ein Abschluss um jeden Preis bei den Vertrieblern verpönt. „Der Kunde muss zu unserer Quartiersphilosophie und zum Anspruch harmonischer Nachbarschaften passen.“ Offenheit, Glaubwürdigkeit und Transparenz seien die wichtigsten Parameter einer guten Beratung, weiß Vertriebsleiter Bloch. Eine gute Beratung spreche sich rum. „Wir werden weiterempfohlen“, betont Fachberaterin Tatjana Gogoll, das sei die beste Basis für den Vertriebs Erfolg.

„Sie haben unsere Freunde so gut beraten“, sagt die elegante Dame. „Mein Mann und ich wissen nicht, ob wir hier auch kaufen sollen. Wir sind in Sorge, dass uns der Lärm stört.“ Birgit Zawidzki kennt dieses Argument und bleibt sachlich. „Sie leben hier mitten in der Stadt, und ich kann Ihnen nicht versprechen, dass Sie keine Geräuschkulisse haben. Jeder hört und empfindet es eben anders.“ Und dann sucht sie eine geeignete Wohnung aus, die eher zur ruhigen Seite hin ausgerichtet ist und erläutert den Grundriss, zu dem ein eigener Garten gehört. „Schön“, sagt die Dame. „Niemals wieder einen Garten“, sagt der Mann. Mit einer dicken Mappe Informationsmaterial verlassen sie das Infocenter.

Was ist der ideale Kunde für einen Vertriebler? „Jemand, der den Markt kennt, schon mindestens ein Jahr gesucht hat, bei der Bank war und weiß, was er sich leisten kann“, heißt die prompte Antwort bei allen Vertrieblern. Passt die Wohnung zum Kunden, genügen nur noch wenige Sondierungsgespräche bis zur verbindlichen Reservierung. Bevor es zum Notar geht, wird es noch mal spannend und arbeitsreich für alle Beteiligten. Die Grundrisse werden gegebenenfalls angepasst und Kosten für Sonderwünsche eingeholt, die Ausstattungsmaterialien

ausgesucht, Möbliierungswünsche diskutiert und verworfen, das umfangreiche Vertragswerk für die notarielle Beurkundung erläutert etc. Auch in dieser Phase ist noch alles ergebnisoffen. Der Kunde soll von seiner Entscheidung überzeugt sein. Alle Vertriebler kennen – auch aus eigener Erfahrung – wie viel Stress ein solcher Kaufprozess mit sich bringt. Schließlich ist es für die meisten Kunden die größte Einzelinvestition ihres Lebens.

Die Vertriebsmitarbeiter bei INTERBODEN haben aber noch mehr Aufgaben als Beratung und Verkauf. Bereits ab dem Grundstückskauf sind sie in die Entwicklung integriert. „Die Kundenberater sollen sich mit den Projekten identifizieren und sich für diese mit verantwortlich fühlen“, sagt Vertriebsleiter Bloch. Sie geben wichtigen Input bei der Planung des neuen Quartiers, den Grundrissen, den Wohnungsmix und vieles mehr. Schließlich kennen sie die Wünsche ihrer Kunden am besten, spüren frühzeitig Trends, können Zielgruppen zuordnen und wissen, auf welche Ausstattungsdetails Käufer Wert legen. „So haben wir bewirkt, dass einige Wohnungen größer werden, und wir jetzt auch 4-Raum-Wohnungen mit 105/110 m² anbieten, die aufgrund der kleineren Zimmer erschwinglich sind“, freut sich Zawidzki. Aber auch in Sachen Baufortschritt müssen die Vertriebler auf dem Laufenden bleiben. Hierbei hilft die EDV und der intensive Austausch mit den Kollegen aus anderen Abteilungen. „Das ist schon ein enormer Vorteil“, weiß Klaus Völkle, der erst seit kurzem zur Vertriebsmannschaft gehört. „Bei INTERBODEN ist alles eng miteinander verzahnt. Da sitzt selbst die Hausverwaltung mit am Tisch und achtet bereits bei der Planung auf Details, die später das Führen der WEG leichter macht.“

Zur Projektverantwortung gehört auch das richtige Marketing. Ein Balanceakt zwischen Kostenbewusstsein und frischen Ideen für Impulse, um das neue Quartier in den Fokus möglicher Kaufinteressenten zu rücken. „Sehr viel läuft über das Internet und Online-Portale; die Quote der Anfragen zwischen Print und Online liegt heute bei 20 zu 80“, umreißt Vertriebsleiter Bloch die Veränderungen. Auch Social Media rücke zunehmend in den Fokus. „Wir stellen uns auf den Next-Generation-Vertrieb ein – auch über Smartphone und iPad.“ Vorerst durch aufmerksames Monitoring, bis klar wird, wohin die Reise geht. Bis dahin sorgen Simone Hamann und Uta Zanetti unter Federführung von Detlef Bloch für fulminante Vertriebsstarts, attraktive Musterwohnungen und den richtigen Mix von Marketingmaßnahmen. Passgenau für die Kunden der INTERBODEN-Lebenswelten®.



Tatjana Gogoll, 44



Betriebswirtin · Immobiliengutachterin CIS Hypzert · Leitung Sparkassen-Immobilienabteilung · INTERBODEN-Vertrieb seit 1/2005

Wer sollte keinesfalls in den Vertrieb gehen?

Wer sich nicht für die wirklichen Bedürfnisse von Menschen interessiert. Man muss gerne zuhören, gezielte Fragen stellen können, um dann gemeinsam mit dem Kunden eine Immobilie zu finden, die zu ihm passt.

Was lieben Sie an Ihrem Beruf?

Ganz viele Dinge. Häuser sind für mich wie Bücher, selbst im Urlaub. Ich sammle Ideen, hole mir Anregungen, die ich auch an meine Kunden weitergebe. Hinzu kommt: Man blickt tief in die Lebensgeschichte von Menschen und erhält Einblicke, weil sich Immobilienkauf oder -verkauf oft mit Lebenssituationen verknüpft. Das ist spannend.

Beraten statt verkaufen?

Es ist eine Symbiose aus beiden. Ich muss sicherstellen, dass die Immobilie zum Kunden passt, auch finanziell. Mein Credo: Man lebt in der Immobilie und nicht für die Immobilie.

Wie wohnen Sie?

Ich rate allen, eine Immobilie zu kaufen. Ich selbst lebe im eigenen Haus mit Einliegerwohnung für meinen Vater. Ich habe ein sanierungsbedürftiges Haus kernsaniert und weiß: das ist eine extreme Belastung. Insofern sage ich auch in der Beratung: Selber machen ist ein unterschätztes Problem beim Eigenheimkauf.

Klaus Völkle, 57



Industriekaufmann · Innenarchitekturstudium · seit 30 Jahren in der Immobilienwirtschaft, zuletzt Deyhle-Gruppe · INTERBODEN-Vertrieb seit 10/2010

Ihre Philosophie beim Verkauf?

Transparenz, Seriosität und halten, was man verspricht. Ich möchte die Menschen ein Stück weit auf ihrem Weg zur Immobilie beratend begleiten, und zwar bestmöglich. Denn Immobilienkauf kann eine lebensbeeinflussende Entscheidung sein.

Was ist für Sie als Vertriebler der ideale Zeitpunkt?

In der Regel benötigen Kunden acht bis zwölf Monate von der ersten Initialzündung bis zum Abschluss. Dort, wo sie ihre Suche starten, kaufen sie normalerweise nicht. Daher ist der ideale Zeitpunkt für den Vertriebler, wenn er für den Kunden nicht nur das passende Produkt hat, sondern ihn in einer Phase trifft, wo er entscheidungsbereit ist.

Wer sollte keinesfalls in den Vertrieb gehen?

Verkäufer müssen eine natürliche Fähigkeit haben, das Produkt ins rechte Licht zu setzen. Wer nicht authentisch ist und hinter dem steht, was er verkauft, ist fehl am Platz. Ich kann den Kunden nur begeistern, wenn ich selbst eine tiefe Überzeugung habe.

Was mögen Sie an Ihrem Beruf?

Ich hatte immer eine Affinität zu Häusern. Schon als junger Mann habe ich Fassaden wie ein Bild betrachtet. Vor 30 Jahren in die Immobilienwirtschaft zu gehen, habe ich nie bereut. Es ist ungeheuer abwechslungsreich mit vielseitigen Tätigkeitsfeldern.

Birgit Zawidzki, 37



Dipl.-Ing. Architektur · Immobilienfachwirt IHK · Architekturbüros · INTERBODEN-Vertrieb seit 9/2005

Welches Verkaufsgespräch ist am effektivsten?

In der Regel der zweite Termin, wenn der Kunde eine Wohnung gefunden hat. Dann ist meine Kompetenz gefragt und es ist schön, mit ihm zu arbeiten, Möblierungsalternativen zu diskutieren und seine Wünsche zu erfüllen, damit es am Ende für ihn passt – emotional als auch finanziell.

Können Sie Kunden auf den ersten Blick richtig einschätzen?

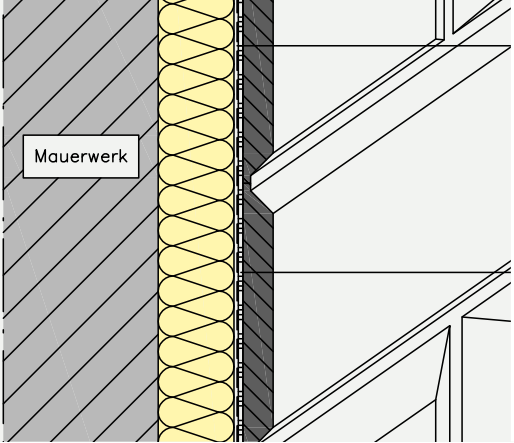
Mit ein paar gezielten Fragen kommen wir schnell auf die richtige Spur. Interessenten benötigen mindestens ein halbes Jahr, bis sie den Markt in etwa sondiert haben. Man merkt sehr schnell, in welcher Phase sie sich befinden. Dieses Feeling ist wichtig für eine gute Beratung und Information. Der Kunde kommt dann gerne wieder.

Was macht Ihnen am meisten Spaß?

Die Vielseitigkeit zwischen Architektur, Kunden und immobilienwirtschaftlichen sowie rechtlichen Details. Wir haben das Ohr am Kunden und transportieren es weiter ins Unternehmen für zukünftige Produkte, die der Markt verlangt. Das ist ein gutes Wechselspiel.

Wie wohnen Sie?

In einer Eigentumswohnung. Ich weiß, wie emotional und anstrengend die Suche ist. Von INTERBODEN habe ich eine Immobilien als Kapitalanlage. Es ist hilfreich, wenn man schon auf der anderen Seite gegessen hat. ■



GUT ZU WISSEN

„le flair“ – eine besondere Gebäudehülle

Deco-Profile hart wie Stein

Rahmenprofile, Faschen, Bossenelemente, Kapitelle, konische Säulen und vieles mehr. Die Stilmittel der modernen Klassik geben dem neuen Stadtviertel in Düsseldorf-Pempelfort sein besonderes Flair. Jetzt hat das Architekturbüro Dr. Reiner Götzen CREATIVES PLANEN eine Komplettlösung für die bauliche Umsetzung gefunden – nachhaltig, energieeffizient, budgetoptimiert und gestalterisch durchdacht.

Früher waren es Künstler und Stuckateure, die die Fassaden von bedeutenden Gebäuden in jahrelanger Detailarbeit verzierten und ornamentierten. In der modernen Bautechnik übernehmen diese Aufgabe Spezialtrupps, die fertige Deco-Profile auf den vorbereiteten Untergrund kleben oder verankern und danach endbeschichten. Dicke Produktkataloge diverser Fassadensystem-Hersteller bieten eine umfangreiche Auswahl. Doch damit war es für das Bauteam von „le flair“ nicht getan. „Wir haben teilweise bis zu acht Versätze in der Fassade“, berichtet Stefan Hohnen, zuständig für Kostensteuerung, Innovationen und Produktmanagement bei INTERBODEN. „Das mussten wir für jede einzelne Fassade konstruktiv und gestalterisch sauber lösen.“ Hinzu kam, dass jeder der fünf Entwurfsarchitekten eigene Formen und Größen ausgewählt hatte. „Letztlich kamen so über Hundert Profilartern zusammen“, schmunzelt der Leiter Baurealisation, Thomas Brandner, und verweist auf die Ordner im Regal.

Optimierungsprozess

Doch nicht nur die Vielfalt der Profile, Auskragungen und Umrahmungen war eine Herausforderung. Auch Themen wie bestmöglicher Regenablauf, Tropfkanten, Schattenfugen etc. galt es zu lösen. Mehrere Gutachter wurden während der Optimierungsphase hinzugezogen. Und auch die Entwurfsarchitekten mussten wieder mit an den Tisch, um „grünes Licht“ für die Ausführungsplanung zu geben. „Jeder hat seine Planung in Harmonie mit dem Nachbargebäude konkretisiert, wir haben die Kosten ermittelt und dann über Optimierungen diskutiert“, beschreibt Thomas Brandner die Entwicklungsarbeit.

Das Endergebnis des dreistufigen Prozesses kann sich sehen lassen: Die Vielfalt der Stilprofile wurde harmonisiert, Verschnitte und damit Abfall reduziert, die Fassadendetails konstruktiv optimiert und das Budget unter Wahrung des hohen architektonischen Anspruchs eingehalten. „Das war sehr aufwendig“, resümiert INTERBODEN-Produktmanager Stefan Hohnen. „Aber jetzt haben wir ein von A bis Z durchdachtes Gewerk, das auch unsere Bauherren INTERBODEN und HOCHTIEF Projektentwicklung zufriedenstellt.“ Als Vertragspartner wurde die Firma STO ausgewählt - weltweiter Marktführer auf dem Gebiet der Wärmeverbundsysteme und Fullservice-Anbieter von

Deco-Profilen. Mit seinem Namen steht STO nicht nur für die Produkt-, sondern auch für die Ausführungsqualität der „le flair“-Fassaden. „Das war bewusst so gewollt“, berichtet Brandner. „Die Spezialisten, die mit dem STO-Material arbeiten, haben sich gegen drei, ebenfalls sehr engagierte Mitbewerber durchgesetzt – nicht zuletzt durch das persönliche Engagement des Projektmanagers Thomas Lys.“ Das Gewerk „Fassadensystem“ bleibt in einer Hand, und die Firma STO bis zur Endabnahme mit an Bord.

Profile aus Vollblock gefräst

Die Wärmedämmverbundfassade wird als Außenhaut eines Gebäudes heute gerne verwendet. Sie gibt dem Architekten größtmögliche Gestaltungsfreiheit und ermöglicht gute Dämmwerte. Das Fassadensystem besteht aus der Gebäudeaußenwand (Beton oder Mauerwerk), einer Dämmschicht und dem Fassadenputz. Die Deco-Architekturelemente, die die „le flair“-Fassaden strukturieren, sind aus einem Vollblock gefräst und bestehen aus einem mineralischen Material mit hervorragenden Eigenschaften. Sie sind kompakt wie Stein, aber mit 550 Kilogramm pro Kubikmeter ungleich leichtgewichtiger. Im Gegensatz zu Profilen aus Hartschaum oder mineralisch gebundenem Polystyrol bieten sie laut Gutachter ausreichend Sicherheit gegen Abplatzungen, Risse und Versatzungen.

„Für die Deco-Profile gibt es eine eigene Montagetruppe. Sie ist bestens geschult und kommt aus der Region“, unterstreicht Stefan Hohnen. Auch das Thema Nachhaltigkeit wird problemlos erfüllt. „STO hat ein durchdachtes System mit entsprechenden Zulassungen, sodass wir dem „Büro für integrierten Umweltschutz“ nur den Produktnachweis zur Kontrolle vorlegen müssen“, freut sich Brandner vom Architekturbüro Dr. Reiner Götzen. ■



Produktvorteile STO Deco-Elemente

- bauaufsichtliches Prüfzeugnis
- unempfindlich gegen Umwelteinflüsse
- widerstandsfähig gegen mechanische Belastung
- überaus haltbar: Wertbeständigkeit
- 70 % leichter als Stuckwerkstoffe
- einfach und schnell zu verarbeiten

Mit großer Bestürzung haben wir erfahren, dass unser langjähriger Projektberater der STO AG, Thomas Lys, am 6. März 2011 tödlich verunglückt ist. Dies ist für uns ein fachlicher sowie menschlich hoher Verlust. Wir trauern mit seiner Familie und seinen Kollegen.



Corporate Governance für Familienunternehmen INTERBODEN-Grundwerte aktualisiert

Seit 2002 gibt es einen Corporate-Governance-Kodex für börsennotierte Kapitalgesellschaften. Bereits in den 80er Jahren hat die INTERBODEN-Gruppe ihre sogenannten Grundwerte erstmals aufgeschrieben – als

„Leitplanken“ für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung im Sinne der Nachhaltigkeit und als Verhaltenskodex für die Mitarbeiter. Schon früh war damit im Familienunternehmen der Grundstein für einen Governance-Kodex gelegt, der als Ausdruck der INTERBODEN-Unternehmenskultur lebendig bleiben sollte und folglich immer wieder diskutiert und angepasst wurde.

„Beim Update in 2010 ging es uns darum, die Verhaltensrichtlinien und Führungsgrundsätze zu präzisieren, um Interpretationsspielräume des Einzelnen zu verringern“, erläutert INTERBODEN-Geschäftsführer Vanja Schneider, insbesondere auch vor dem Hintergrund, dass geschäftsbezogene Partnerschaften für das Unternehmen eine immer stärkere Bedeutung gewannen. Jetzt enthalten die präzisierten Governance-Regeln zum besseren Verständnis auch Beispiele aus

der Praxis. „So haben wir beispielsweise neu festgelegt, dass wir kein Personal unserer Geschäftspartner anwerben“, erläutert Vanja Schneider, „und auch Themen wie Geschenke und Einladungen sind klar reglementiert.“ Der Entwicklungsprozess, an dem sich jeder Mitarbeiter durch Anregungen und Kritik beteiligen konnte, ist inzwischen abgeschlossen. Die präzisierten Grundwerte sind im Intranet für die Belegschaft hinterlegt.

Die sechs Grundwerte (siehe Rückseite dieser Ausgabe) beschreiben die ethischen Vorstellungen und Grundsätze der INTERBODEN-Gruppe – sowohl über den Umgang zwischen den Mitarbeitern wie auch gegenüber den Kunden und Geschäftspartnern. Die Verhaltensregeln und ihre Einhaltung sind auch Bestandteil der Mitarbeitergespräche durch Führungskräfte – als gelebte Unternehmenskultur. ■



Neue Stadtlust

„le flair“ wächst mit Riesenschritten

Das neue Stadtviertel jenseits der Franklinbrücke in Düsseldorf-Pempelfort wächst mit Riesenschritten. Hier errichten INTERBODEN und HOCHTIEF Projektentwicklung mehr als 80.000 Quadratmeter Wohnfläche, die als Townhouses, Geschosswohnungen und Maisonnetten mit individuell gestaltbaren Grundrissen angeboten werden. Im Januar

2011 wurde mit den Arbeiten für den dritten Bauabschnitt begonnen. Das sind insgesamt elf Häuser mit zusammen 47 Wohneinheiten, die bereits zu 40 Prozent einen neuen Eigentümer haben. Damit sind von den insgesamt 262 Wohneinheiten, die derzeit erstellt werden, rund 84 Prozent verkauft.

Für das nächste Baufeld sind im Architekturbüro Dr. Reiner Götzen die Planungen bereits angelaufen. Die Grundrisse der Wohnungen und Häuser, die das mittlere Gebäudeensemble abschließen, sollen ab Sommer 2011 dem Verkauf zur Verfügung stehen. Weitergehen soll es auch unmittelbar an der Franklinbrücke, und zwar mit einem Büro- und Geschäftshaus mit 6.600 Quadratmetern Bruttogrundfläche. Das sechsgeschossige Gebäude mit vorgelagerter Freitreppentreppe heißt ‚DreiEins‘ und bildet eine elegante und zugleich gegenüber der Brücke abschottende Verbindung zum Wohnviertel ‚le flair‘.

Während entlang der Marc-Chagall-Straße die ersten Häuser ihrer Bezugsfertigkeit entgegenstreben, arbeitet der Baulandentwickler aurelis an der Fertigstellung der

Infrastruktur. Hierzu gehört auch der Maurice-Ravel-Park, der mit einem Baum bestandenen Erdhügel vor der Bahnlinie und der Toulouser Allee abschließt. Die ersten Plantanen auf dem Mittelstreifen der Toulouser Allee sind gepflanzt, weitere 78 folgen. Insgesamt werden rund 2.000 Bäume den Stadtgarten schmücken, der mit seinen Pflanzbeeten und Rasenflächen sowie Fahrrad- und Fußwegen Teil eines übergreifenden Grünzugs bis zum Hofgarten sein wird. Und auch die Stadt Düsseldorf hat ihr Engagement im neuen Wohnviertel angekündigt: den Bau einer Kindertagesstätte.

Aber es wird nicht nur gebaut, sondern auch bald gewohnt! Für den Jahreswechsel 2011/2012 sind die ersten Einzüge in ‚le flair‘ vorgesehen. Und auch eine Musterwohnung ist in Planung. Wie sich das Wohnflair hinter den facettenreichen, strahlend hellen Fassaden anfühlt, können Mietinteressenten voraussichtlich ab Frühjahr 2011 testen. ■



Konkurrenzlos

IT-Architektur sichert Kostentransparenz

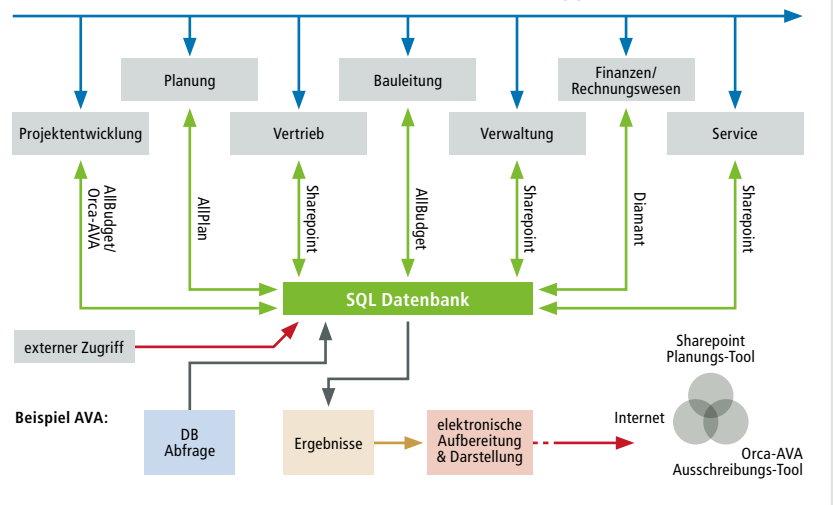
IT-Leiter Uwe Suhl ist zufrieden. „Das Ziel ist erreicht. Wir haben einen übergreifenden einheitlichen Daten- und Informationsfluss für das Controlling unserer Projekte. Die Architektur steht, die Fenster sind eingebaut. Jetzt geht es nur noch um mehr Bedienerfreundlichkeit für den User.“ Für die ersten fertiggestellten INTERBODEN-Projekte liegt das komplette Zahlenwerk inzwischen vor, das mit der neuen IT-Architektur über die gesamte Bauphase eingespeist wurde. „Jetzt können wir von den ersten Kalkulationen (Soll 1) bis zum letzten Handschlag bei Projektende die tatsächlichen Kosten nachverfolgen und müssen nicht mehr über „gefühlte Zahlen“ und Hintergründe von Budgetverschiebungen diskutieren, weil alles schwarz auf weiß vorliegt.“

Seit 2007 hat Uwe Suhl mit einer kleinen Mannschaft für INTERBODEN die neue IT-Architektur aufgebaut. Seine Lösung heißt Serviceorientierte Architektur (SOA), die quasi wie eine Glocke über die diversen Computerprogramme und Datenbanken der verschiedenen Abteilungen gestülpt wurde. Damit ist INTERBODEN im Markt konkurrenzlos. „Kein Projektentwickler hat das in dieser Konsequenz über den gesamten Workflow einer Immobilie durch- und umgesetzt – vom Grundstückseinkauf bis zur WEG-Verwaltung“, berichtet IT-Leiter Suhl nicht ohne Stolz, der inzwischen vielfältige Anfragen aus der Branche erhält, selbst von Baukonzernen. „Die Technik ist nicht das Problem, große Unternehmen scheitern häufig am Prozessdenken der Abteilungen, sodass an den Schnittstellen immer noch zu Fuß operiert wird.“

Als mittelständischer Unternehmer hatte Dr. Reiner Götzen die Problematik früh erkannt. Statt in mehr Personal zu investieren, setzte er auf eine hocheffiziente Unterstützung durch die IT. Nicht nur in Sachen Kostentransparenz, sondern auch bei der digitalen Projektkommunikation aller am Bau Beteiligten über das Internet. Sein mutiges Engagement für die IT hat sich ausgezahlt. „Jetzt können wir die über einen langen Zeitraum laufenden Projekte auch nach Jahren

noch exakt analysieren und die Vorgänge, die hinter den Budget- und Kostenverschiebungen stehen, kleinteilig aufdecken und darauf reagieren“, freut sich Dr. Götzen. Das größte Hindernis auf dem Weg zu einer serviceorientierten Architektur war auch bei INTERBODEN, „die Mitarbeiter weg vom Einzelkämpfertum hin zu einer dynamischen Gruppenarbeit zu motivieren“, berichtet der IT-Leiter. Für die Mehrarbeit in Sachen Datenpflege, die insbesondere die Projektleiter belastet, hat INTERBODEN jetzt einen Baukaufmann engagiert. Und auch weitere Fenster hat Uwe Suhl schon im Auge. „Die Intelligenz ist da, jetzt bauen wir weiter.“

Die konsolidierte IT-Architektur der INTERBODEN-Gruppe



Die abteilungsübergreifende IT-Architektur erleichtert die Organisation der Geschäftsprozesse, verringert den Aufwand, erhöht die Transparenz und unterstützt neue gesetzliche Regelungen (Government-Verfahren).

Infoveranstaltung am 26. Mai für Bewohner 50plus

Neu: Kunesto-Angebote für die Freizeit

Austausch mit Gleichgesinnten und eine attraktive Freizeitgestaltung bietet Kunesto für ältere Menschen, die gerne etwas unternehmen und kulturelle Aktivitäten schätzen. Ab sofort ergänzt Kunesto das Service-Angebot als neuer Partner von INTERBODEN für alle Kunden, ob Mieter oder Eigentümer, ob in Düsseldorf oder in Ratingen. Kunesto hat sich auf Menschen mit Lebenserfahrung spezialisiert. Um Zeit sinnvoll zu nutzen und zu genießen, alte Hobbys und Leidenschaften wieder aufleben zu lassen. Oder auch, um Neues zu entdecken. Und das in guter Gesellschaft. Das Gruppenprogramm ist genau auf die Wünsche dieser Zielgruppe zugeschnitten. Kunst, Kultur, Sport oder Sprachen – zurzeit werden in Düsseldorf zehn Gruppen angeboten, die bis zu zweimal im Monat stattfinden. Alle Gruppen werden fachkundig begleitet; die Teilnahme ist für Kunesto-Mitglieder kostenlos. Die zweite Säule von Kunesto sind Veranstaltungen, wie beispielsweise ein Abstecher ins Duisburger Casino mit Einführung in die Welt des Roulettes durch den Croupier. Die Besichtigung der bundesweit modernsten Sternwarte in Erkrath oder der gemeinsame Besuch der Licht- und Klanginszenierung „Illumina“ auf Schloss Dyk. Das Kunesto-Angebot ist abwechslungsreich, spannend, informativ. Hier können INTERBODEN-Kunden Altbekanntes entdecken und sich von Neuem inspirieren lassen.

Da Kunesto sich – genauso wie INTERBODEN – dem „Rund-um-Service“ verschrieben hat, möchten wir Sie zu einer ersten Informationsveranstaltung einladen: Donnerstag, den 26. Mai um 18 Uhr im Service-Point, Schinkelstraße 43 in Düsseldorf. Anmeldung bitte unter **Telefon 02102 - 91 94 88** oder **e.draessler@interboden.de**.

Jetzt auch für alle INTERBODEN-Kunden.
Mehr Informationen unter www.kunesto.de

Stärkte
Kunesto-Mitgliedschaft
Programm
Mitgliedschaft
Philosophie

In guter Gesellschaft mehr erleben.
Wir bringen Sie mit Menschen zusammen, die sich wie Sie für kulturelle Interessen, Mit uns können Sie sich inspirieren und Leidenschaft aufleben lassen und Neues entdecken. Neben der Teilnahme an den Gruppen und Veranstaltungen sind die ersten Schritte, auf denen das Angebot von Kunesto ruht.

Die Gruppen sind die erste Säule und begleiten das Wachstum von Kunesto.
Wir bieten ein Gruppenprogramm, das genau auf Ihre Wünsche zugeschnitten ist und Sie weiter bringt.
Ob Kunst, Kultur, Sport oder Sprachen – sozial organisieren wir jeden Gruppen-Praktikum, die Sie zu weiteren in Zukunft durchführen.

Die Kunesto-Gruppen werden fachkundig begleitet. Die Kunesto-Gruppen sind eine tolle Möglichkeit, die Kunesto-Mitglieder zu unterstützen. Die Kunesto-Gruppen sind eine tolle Möglichkeit, die Kunesto-Mitglieder zu unterstützen. Die Kunesto-Gruppen sind eine tolle Möglichkeit, die Kunesto-Mitglieder zu unterstützen.



Schlanke Strukturen von Anfang an. Zu Dritt haben sie mit VILIS eine neue Produktlinie im Hause INTERBODEN entwickelt: v.l.n.r. Stefan Hohnen (Technischer Leiter), Alexander Schmitz (Kaufmännischer Leiter) und Michael Hannen (Architekt und Werkstudent).

INTERBODEN startet neue Produktlinie VILIS

Urbane Qualitätswohnungen – alles stimmt, auch der Preis

VILIS ist eine neue Produktlinie der INTERBODEN-Gruppe. Sie steht für den ehrgeizigen Anspruch, qualitätsvollen Wohnraum in der Stadt zu realisieren, und zwar in einem für breite Bevölkerungsgruppen bezahlbaren Preissegment. Nach einem Jahr intensiver Entwicklungsarbeit bringt die VILIS GmbH im Frühsommer die ersten Wohnungen auf den Markt.

„Der Vorteil für den Käufer“, sagt der kaufmännischer Leiter der VILIS GmbH, Alexander Schmitz, „ist wie bei allen INTERBODEN-Produkten der ganzheitliche Ansatz.“ Das bedeutet hohe Sicherheit für eine attraktive Architektur, durchdachte Grundrisse, gute Ausstattung und hohe Bauqualität. Auch die VILIS-Wohnungen werden später durch die hauseigenen WEG-Verwalter betreut. „Insofern steht INTERBODEN mit seinem Namen voll hinter dieser Produktlinie“, betont Schmitz. Die Premium-Produktschiene, die INTERBODEN mit dem Lebenswelten®-Konzept verbindet, bleibt davon unberührt und wird Produktschwerpunkt bleiben. Detlef Bloch, Leiter für Vertrieb und Marketing: „Mit VILIS reagieren wir auf deutliche Forderungen aus der Politik und Bürgerschaft, die preisgünstigen und architektonisch ansprechenden Wohnungsneubau in der Stadt vermissen. Zugleich erschließen wir uns einen komplett neuen Kundenkreis, der von unserer 60-jährigen Expertise profitiert.“

Die Idee. VILIS konzentriert sich auf den Geschosswohnungsbau und sucht dafür Grundstücke in urbanen Lagen der Ballungsräume entlang der Rheinschiene. „Die Grundstücke müssen verkehrsgünstig liegen und für

eine optimale Ausnutzung günstig geschnitten sein“, sagt Schmitz. Gebaut wird Stein auf Stein mit hoher Vorfertigungsquote und Standardisierung, aber hohem Architekturanspruch. Ökologische Aspekte werden ebenfalls vollumfänglich berücksichtigt. VILIS steht nicht nur für „preiswert“, sondern auch für „wertig“, „wohlfein“ (lat.).

Die Architektur. Das VILIS-Team hat zusammen mit dem Neusser Architekturbüro Agirbas & Wienstroer, das für Entwürfe in diesem Marktsegment schon mehrfach ausgezeichnet wurde, die Planungsgrundlagen sowie die baulichen und technischen Standards für die Produktlinie erarbeitet. Erhebliches Einsparpotenzial bietet die Entwicklung intelligenter Hausmodule, die jeweils einen anderen Wohnungsmix haben. Das sichert größtmögliche Wohnungsvielfalt an jedem Standort. Die Hausmodule werden von VILIS grundstücksbezogen kombiniert. Dadurch bleiben die Planungs- und Genehmigungskosten gering.

„Standfestigkeit, Nützlichkeit und Schönheit“ – vor rund 2.000 Jahren hat der römische Architekt Vitruv diese einfachen Forderungen an ein gutes Haus gestellt, die bis heute nichts von ihrer Gültigkeit verloren haben.

Die Wohnungen. VILIS plant nach den Vorgaben des geförderten Wohnungsbaus, sodass Käufer von Wohnungsbauförde-

VILIS-Wohnen in Köln Am Bürgerpark

Der rechtsrheinische Stadtteil Kalk hat sich mit dem Einkaufszentrum Köln Arcaden, dem Wissenschaftszentrum Odysseum und dem neuen Bürgerpark dynamisch entwickelt. Beste Anbindungen an die Innenstadt (10 Minuten Fahrzeit) und viele Bildungsmöglichkeiten vom Kindergarten bis zum Gymnasium ziehen vor allem Familien an.

Das 3.700 Quadratmeter große Grundstück von VILIS ist umgeben von attraktiven Wohnungsneubauten und liegt fußläufig zum Park und den beliebten Arcaden mit 180 Geschäften und Restaurants. Hier an einer ruhigen Anliegerstraße wird VILIS aus seinem Modul-Baukasten mehrere Stadthäuser errichten. Im Frühsommer kommen die ersten Wohnungen auf den Markt. Der Baustart ist für Herbst 2011 vorgesehen und die ersten Einzüge zum Jahresende 2012.

Ab Ende Mai erfahren Sie mehr unter www.vilis-wohnen.de

ungsmitteln profitieren können. Die Wohnungsgrundrisse sind klar und flächensparend gegliedert; die einzelnen Räume vielfältig nutzbar. Die Gesamtfläche der Wohnung wird so kompakt wie möglich gehalten, sodass auch beispielsweise 5-Raum-Wohnungen bezahlbar bleiben. Beim Innenausbau sind Eigenleistungen bei Wänden und Böden möglich. Die Zielgruppe sind Familien mit Kindern, Paare, Alleinlebende, Einsteigerhaushalte ins Wohneigentum (kaufen statt mieten), aber auch die Generation 50plus sowie Smart Shopper, die zugunsten der eigenen vier Wände ihren Lebensstandard nicht aufgeben möchten. Interessant sind die VILIS-Produkte auch für Kapitalanleger, die die Sicherheit guter Neubaumieten schätzen. Auch an Paketverkäufe für institutionelle Anleger ist gedacht.

Der Preis. Die Kostenvorteile durch kostenoptimierte Planung und Produktion führen zu einem attraktiven Preisniveau bei hoher Wohnqualität. Ähnlich wie in der Autoindustrie steht das Produkt für die Marke INTERBODEN, nur das Modell ist etwas abgespeckt und heißt deshalb VILIS. Alles stimmt, auch der Preis. Nicht nur der durchschnittliche Quadratmeter-Preis, sondern auch der absolute Preis für eine Wohnung soll so gering wie möglich bleiben. Der Verkauf der VILIS-Wohnungen erfolgt weitgehend über das Internet.

Das Unternehmen. Die VILIS GmbH wurde im Herbst 2010 unter dem Dach der INTERBODEN-Gruppe gegründet. Geschäftsführer ist Dr. Reiner Götzen. Ein dreiköpfiges Entwicklungsteam hat seit April letzten Jahres die Basisarbeiten gestemmt und die Entwicklung im Bauteam für das erste Projekt in Köln vorangetrieben. Mittelfristig will VILIS jährlich zwischen 80 bis 100 Wohnungen realisieren.

„Der Knackpunkt wird das Identifizieren geeigneter Grundstücke sein“, prognostiziert der kaufmännische Leiter von VILIS, Alexander Schmitz. Dabei seien Städte und Kommunen von der Initiative begeistert: Endlich nimmt sich jemand dieses Themas an und schafft bezahlbaren Wohnraum in guter Qualität, so die einhellige Meinung. Und warum sind mit diesem Anspruch so wenige Wettbewerber unterwegs? „Weil es unendlich mühsam ist, jedes Detail auf den Prüfstand zu stellen, um zu schauen: wo kann ich ohne Abstriche bei der Qualität den Aufwand reduzieren“, beschreibt der technische Leiter von VILIS, Stefan Hohnen, die Quadratur des Kreises. Verbunden damit sei auch die Bereitschaft, vom Gewohnten sowie eingefahrenen Wegen abzuweichen. ■

Immobilie beste Altersvorsorge. 58 Prozent der Deutschen haben ihre Haltung zum Thema private Altersvorsorge geändert, so eine Allensbach-Studie im Auftrag der Postbank. 30 Prozent fragen sich, welche Form der privaten Zukunftssicherung überhaupt noch Sinn macht. Bei aller Skepsis bleibt eine Form der Altersvorsorge jedoch unbestritten: die eigene, meist selbst genutzte Immobilie. 55 Prozent vertrauen der „Rente aus Stein“. Auf Rang zwei folgt die staatliche Rente mit 52 Prozent und an dritter Stelle die betriebliche Altersvorsorge. Mit dem Eigenheimrentengesetz fördert der Staat seit 2008 die Immobilie als Altersvorsorge. Durch „Wohn-Riester“ kann eine vierköpfige Familie bis zu 908 Euro im Jahr kassieren und erhält unter bestimmten Bedingungen zusätzlich noch Steuervorteile. Die staatlichen Zulagen können für die Tilgung von Baudarlehen verwendet werden.



Heimtextilien 60 Prozent günstiger. Direkte Herstellerbeziehungen und der Online-Vertrieb machen es möglich, dass besondere Heimtextilien den Weg zu Puristen und Cocooning-Fans finden. Wert wird auf nachhaltige Qualitäten gelegt, die zeitlos und langlebig sind. Die Angebotspalette soll auf 150 Produkte erweitert werden. Eine ausführliche Warenkunde liefert Interessantes zum Nachlesen zu Themen wie Rohstoffgewinnung (etwa Seide oder Kaschmir), Garnqualitäten und Verarbeitungsverfahren. www.urbanara.de



Neuer Anstrich zum Frühjahr. Aber beim Gedanken an den Arbeitsaufwand von Malerarbeiten vergeht die Lust. Dabei lässt sich Farbe sauber und viel schneller als gedacht auftragen: Denn das Sprühsystem WallPerfect W 985 E vermeidet Farbleckse an ungewollten Stellen und bietet eine einfache Handhabung. Ganze Räume lassen sich zügig bearbeiten, ohne lästiges Vorstreichen von Ecken, Winkeln und Kanten. Die 70 Zentimeter lange Sprühdüse ermöglicht sogar ein bequemes Beschichten großer Deckenflächen. Die Farbe wird direkt aus dem Eimer angesaugt und mit der leichten Sprühdüse fein zerstäubt und gleichmäßig deckend auf die Wand gesprüht. www.wagner-group.de.



Schöner Schatten. Wer der Hitze im Sommer die kalte Schulter zeigen will, braucht einen effektiven Sonnenschutz. Früher schützte man sich mit gespannten Tüchern gegen das Sonnenlicht. Heute sind Sonnensegel wieder in Mode. Die modernen Sonnensegel sind aus Acryl-Markisenstoff und können an Hauswänden, Bäumen oder mobilen Stangen aufgespannt werden. Ein großer Vorteil: Sonnensegel sind individuell für die Schattensituation im Garten oder am Haus herstellbar und können an beliebigen Orten auf- und abgebaut werden. Eine neuartige Alternative ist der „Multiscreen ShangriLa“. Verschiebbare Stoffbahnen schützen zuverlässig vor intensiver Sonne. Mit einfachen Handgriffen können die Screens kinderleicht bewegt werden. www.april-allterior.com



Werte leben, um die Zukunft zu gestalten

Die Vision von Lebenswelten® ist bei INTERBODEN gelebte Unternehmenskultur. Mit den Grundwerten Fairness, Ökologie, Architektur, Soziale Verantwortung, Innovation und Ökonomie definieren wir nach innen und außen die Leitplanken, nach denen jeder Mitarbeiter im Unternehmen selbstverantwortlich arbeiten und entscheiden kann. Das Wertesystem spiegelt sich auch in allen Projekten wider. Die INTERBODEN-Grundwerte decken sich im wesentlichen mit den Kriterien der Agenda 21, die 1992 auf der Konferenz für Umwelt und Entwicklung der Vereinten Nationen verabschiedet wurden.



Architektur

Unsere architektonischen Grundwerte leiten sich aus der Unternehmensgeschichte ab. Die Planung und Realisierung einer der jeweiligen Aufgabe anspruchsvollen, innovativen Architektur gilt dabei als Verpflichtung gegenüber Städtebau, Gestaltung und dem jeweiligen sozialen Umfeld. Unser Leitgedanke: vom Architekten zum Quartiersentwickler – als Architekturbausträger.

Fairness

Unsere partnerschaftlichen Grundwerte beschreiben das Verhalten im Umgang mit Kollegen, Geschäftspartnern und Kunden. Hierbei wird insbesondere auf ein faires, partnerschaftliches Zusammenarbeiten Wert gelegt.

Ökonomie

Mit den wirtschaftlichen Grundwerten beschreiben wir eine optimierende, verantwortete Ökonomie als Voraussetzung zur Realisierung unserer Projekte. Dabei wiegen wir auch die langfristige Sicherung der Unternehmenswerte gegenüber dem kurzfristigen Erfolg ab.

Ökologie

Unsere umweltbezogenen Grundwerte definieren das Spannungsfeld zwischen ökologisch Wünschenswertem und sozial-wirtschaftlich Verantwortbarem – wobei das sozial-wirtschaftlich Verantwortbare eine Abwägung der möglicherweise erhöhten Ausgaben mit dem langfristigen Unternehmenserfolg beinhaltet.

Innovation

Unsere zukunftsbezogenen Grundwerte beschreiben den Innovationsbedarf und die kontinuierliche, schöpferische Weiterentwicklung als Motor unseres Unternehmens; zugleich die „lange Sicht“ als Entscheidungshorizont für die günstige Basis kommender Jahrzehnte. Dabei definieren wir die Innovation als Abweichung von Standards.

Soziales

Hiermit ist die soziale Verantwortung gemeint, die sich aus den jeweiligen wirtschaftlichen, kommunikativen, kulturellen und persönlichen Anforderungen unserer Projekte und unseres unternehmerischen Agierens ergibt.

INTERBODEN
INNOVATIVE LEBENSWELTEN®

Impressum:

Ausgabe 1 | 2011 (April 2011)

Herausgeber:

INTERBODEN Innovative Lebenswelten®
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: s.hamann@interboden.de