

Bauwerk

01/2017

Ein Magazin der **LIST Gruppe**

#nurMut



real people –
real estate

Soll ich wirklich springen? Zurück geht irgendwie nicht mehr, das halbe Freibad schaut gerade zu. Also Augen zu und runter, fallen... Oder doch besser: durchatmen, Muskeln anspannen, konzentriert und präsent sein, fliegen?! Ich habe vor ein paar Jahren mal einen Jungen gesehen. Er stand oben auf dem Sprungturm – vielleicht 12 Jahre alt – ganz vorne an der Kante. Der Sprung vom Bademeister freigegeben und eine ganze Reihe Wartender hinter sich auf der Plattform. Dann trat er einen Schritt zurück, drehte sich um und kletterte ruhig die dichtbesetzte Leiter vor allen Augen wieder runter.

Es ist schon so eine Sache mit dem Mut. Zeugt er nur von der mangelnden Vernunft des Mutigen? Ist Mut ein männliches Attribut und Anmut ein weibliches? Ist der Wankelmütige feige und der Wagemutige tapfer? Kann ich mich selbst ermutigen? „Cool bleiben! Loslassen! Reinhängen! Fliegen lernen!“ Das sagt sich leicht, wenn man gerade entspannt auf dem Sofa sitzt, aber wehe, es wird ernst! Was dann?

Mut entwickelt seine Kraft immer aus der bejahenden Begegnung mit der eigenen Angst, mit der grundsätzlichen Akzeptanz von Ungewissheit. Wer Zweifel aushalten und auch einen Fehlschlag ertragen kann, dem erschließt sich im Vertrauen und Genießen des eigenen Lebensmutes die Chance auf gelassene Selbstbestimmtheit.

Auf den nächsten Seiten begegnet Ihnen dieses Lebensgefühl in unterschiedlichsten Facetten – für mich besonders berührend in: „Sieben Kollegen – sieben Geschichten“.

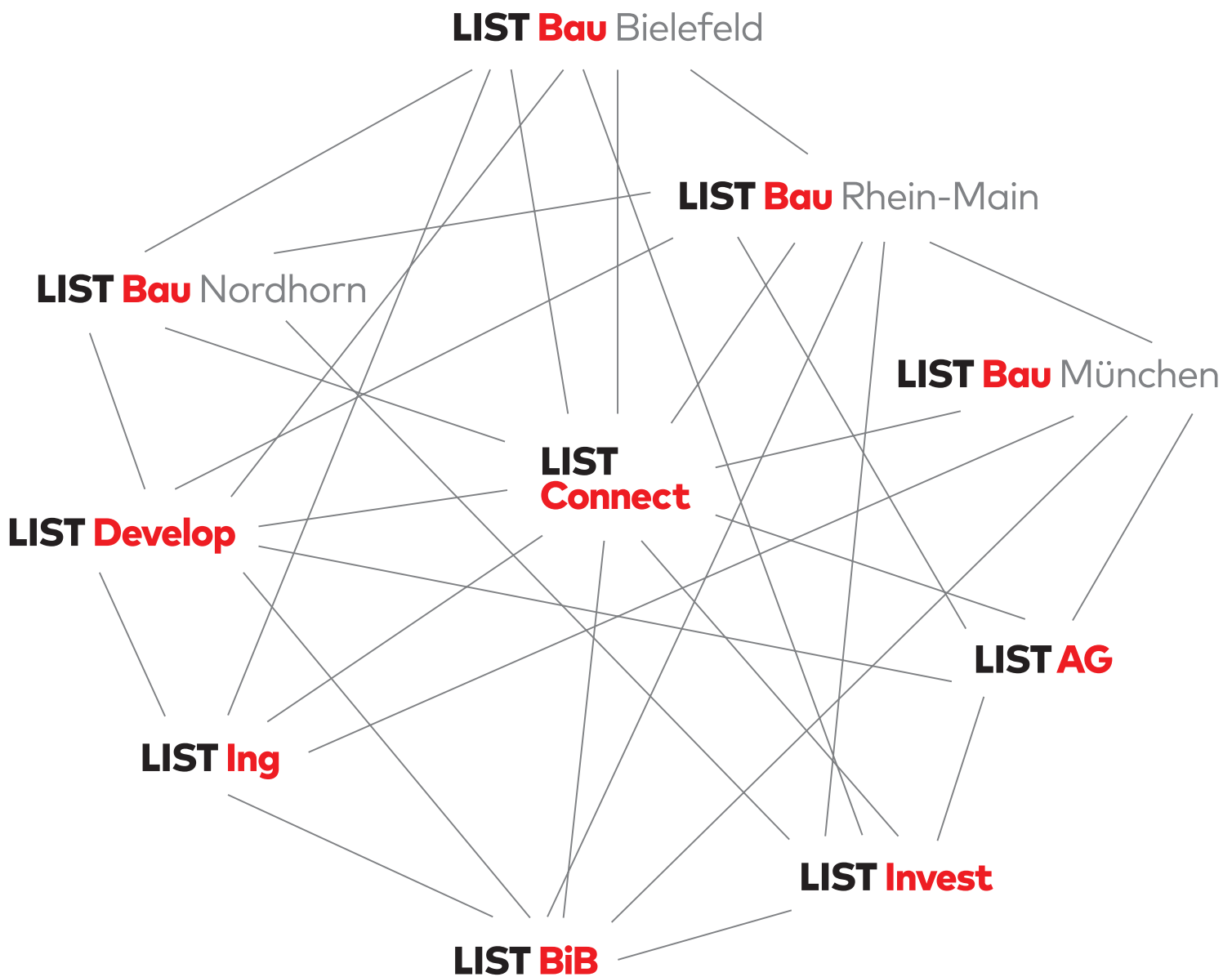
Gerhard List







#coolbleiben



Gastbeitrag

Der Autor

Manfred Leisenberg (62) ist Professor für Wirtschaftsinformatik an der privaten Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld und hat zahlreiche Bücher und Fachbeiträge zu den Themen Web 2.0 und Netzwerkkommunikation veröffentlicht. Einer der Schwerpunkte seiner akademischen Forschungs- und Lehrtätigkeit ist der Bereich „Social Media Optimization“. Mit seinem umfassenden digitalen Know-how hat er u. a. Empfehlungen für die User Guidelines unseres Intranets „LIST Connect“ erarbeitet.

Partizipation per Mausklick

#JazumKulturwechsel

Bloggen, twittern, liken, sharen – die sozialen Netzwerke sind im Privaten zu einem festen Bestandteil unserer Gesellschaft geworden und haben unser Kommunikationsverhalten grundlegend verändert. Neben der Rolle des Konsumenten haben wir auch die des Produzenten eingenommen. Wir vernetzen uns, geben preis, was uns bewegt und gestalten aktiv mit.

Warum aber erzähle ich Ihnen das? Weil sich diese dialogische Echtzeitkommunikation nicht nur auf unser Privatleben beschränken sollte. Weil jedes Unternehmen, das diese Art der Kommunikation zu leben beginnt, einen echten Kulturwechsel vor sich hat. Und weil ich die LIST Gruppe bei der Einführung ihres eigenen sozialen Netzes begleitet habe. Wie wir alle wissen, können Unternehmen nur dann erfolgreich sein, wenn ihre Mitarbeiter gut und effektiv zusammenarbeiten. Sind wir aber mal ehrlich: Mit der klassischen Top-down-Kommunikation, sind

die Hierarchien auch noch so flach, ist das nicht immer möglich. So ist der eine Kollege beispielsweise nicht up to date, weil er versehentlich im E-Mail-Verteiler vergessen wurde. Der Büronachbar hingegen wird nicht mehr Herr über die E-Mail-Flut in seinem Posteingang. Oder ein Projektbeteiligter reicht seinen Verbesserungsvorschlag gar nicht erst ein, weil der Prozessverantwortliche vermutlich so oder so keine Zeit für eine Prüfung hat. Dinge wie diese sind es, die sich summieren und somit ganz unbemerkt den Erfolg eines Unternehmens untergraben.



Das Kollegium nutzt die Unternehmenstagung für den persönlichen Austausch.

Wie es uns im Web 2.0 aber bereits erfolgreich vorgelebt wird, geht es auch anders. Kommuniziert wird von oben nach unten, von links nach rechts, von vorne nach hinten und umgekehrt. Und genau das ist es, was Unternehmen, die das sogenannte Enterprise 2.0 bei sich Einzug halten lassen, machen: Sie verabschieden sich von der klassischen Top-down-Kommunikation und wagen es, mit einem Social Intranet die bestehenden Kommunikationsstrukturen aufzubrechen. Sie kommunizieren in eigenen Foren und Blogs, halten sich mit Newsmeldungen auf dem Laufenden und teilen ihr Wissen in einem Unternehmenswiki. Eine zu hohe Prozessgläubigkeit und abgeschottete Gedankensilos sind hier Schnee von gestern.

Ein Social Intranet für Social Collaboration

Die dezentrale Führung der Gesellschaften sowie auch die räumliche Distanz zwischen den mittlerweile fünf Standorten führen – wie bei anderen Unternehmensgruppen auch – innerhalb der LIST Gruppe dazu, dass die Zusammenarbeit gesellschafts- und standortübergreifend zunehmend anspruchsvoller wird. Was also tun? Die Antwort zu erraten, fällt nicht mehr schwer: Am 10. Februar wurde im Rahmen einer gruppenweiten Unternehmenstagung „LIST Connect“ offiziell eingeführt. Ein eigenes soziales Netz, das von nun an Dreh- und Angelpunkt der Zusammenarbeit im Kollegium sein wird. Es soll Prozesse vereinfachen und die Vernetzung vorantreiben. Social Collaboration ist das Schlagwort. Insgesamt ist das Ziel nicht weniger als eine offene, wissensbasierte, transparente und feedbackorientierte Unternehmenskultur. Ein Ziel, das – wie ich aus meiner Erfahrung weiß – zwar hoch, aber nicht zu hoch gegriffen ist. Grundvoraussetzung aber ist, dass sich alle Beteiligten bewusst sind, dass ein derartiger Kulturwechsel nicht von heute auf morgen passieren kann und dass er eine Menge Arbeit mit sich bringt.

Vorleben ist die beste Methode

Unternehmen, die sich wie die LIST Gruppe trauen und die über viele Jahre hinweg antrainierte Art und Weise der Kommunikation und Zusammenarbeit in Frage stellen, stehen am Anfang eines langen Weges. Denn: Ein Kulturwechsel kann nicht einfach verordnet, sondern muss von allen Beteiligten gelebt werden. Wie aber funktioniert das? Hier muss jedes Unternehmen einen eigenen Weg finden. Für alle aber gilt: Anfangs muss vor allem das Management zeigen, dass es im Hier und Jetzt angekommen und an echtem Dialog interessiert ist. Vorstände und Geschäftsführer müssen eine Vorreiterrolle einnehmen, Blog-Beiträge oder Wiki-Artikel verfassen und News schreiben. Dabei geht es nicht darum, alles perfekt zu machen. Vielmehr darum, die neue Plattform voll in den Arbeitsalltag zu integrieren, sich durchaus auch einmal auszuprobieren und dabei offen für eine gewisse „Fehlerquote“ zu sein. Zudem sollten die Chefs mit ihren Beiträgen immer wieder deutlich machen, dass in der neuen Unternehmenskultur und im neuen Social Intranet Beschränkungen durch Hierarchien, unterschiedliche Standorte oder Abteilungszugehörigkeiten keinen Platz mehr haben.



Möglichkeiten erkennen und nutzen

Und alle, die als Mitarbeiter eingeladen werden, sich an einer solchen Social Collaboration-Plattform zu beteiligen, sollten wissen: Ein gut gemachtes Intranet ist heute viel mehr als der herkömmliche Ruf, der ihm vorausieht. Jeder kann sich jederzeit und zu allen Themen einbringen oder sich einfach informieren. Man kann mit seinem Netzwerk kommunizieren, experimentieren und somit auch Innovationen vorantreiben. Außerdem bietet ein Wiki die Chance, Standards und Prozesse nach dem eigenen, ganz individuellen Empfinden anzupassen oder sogar neu zu definieren. Was hier geboten wird ist Partizipation – und zwar auf eine völlig neue Art und Weise. Für die Mitarbeiter entstehen Möglichkeiten, die sie meiner Meinung nach unbedingt für sich nutzen sollten. Ich kann jedem Einzelnen nur empfehlen: Gestalten Sie mit!

Machen Sie sich selbst einen Eindruck:
Hier finden Sie das Video unserer
Unternehmenstagung.



#loslassen





Vom Frosch, der zum Prinzen wurde

Und davon, warum nicht alle in die Jahre gekommenen Bestandsimmobilien aus dem Dornröschenschlaf erweckt werden können.



Es war einmal eine wunderschöne Prinzessin, die ihre so sehr geliebte goldene Kugel versehentlich in einen Brunnen fallen ließ. Ein garstiger Frosch holte ihr die Kugel zurück – im Gegenzug nahm er der Königstochter das Versprechen ab, seine Freundin zu sein. Ein Versprechen, das sie zu halten erst nicht vermochte. Aber wir würden nicht von einem Märchen sprechen, wenn am Ende nicht doch alles gut ausgeht: Er verwandelte sich in einen wunderschönen Prinzen, die zwei heirateten und verbrachten gemeinsam ein glückliches Leben.

Das Märchen des Froschkönigs zeigt uns, dass mehr hinter den Dingen stecken kann, als es auf den ersten Blick scheint. Schließlich wurde auch aus dem hässlichen Entlein ein schöner Schwan. Die Lehren der Geschichtenerzähler von früher haben auch heute noch Bestand – auch in unserer Branche. Vielerorts gibt es immer weniger Grundstücke in attraktiver Lage, die bebaut werden können. Der Markt verändert sich und in die Jahre gekommene Bestandsimmobilien gewinnen zunehmend an Wert. Aus zum Teil leerstehenden vermeintlichen Ruinen werden immer öfter wieder moderne und nachgefragte Immobilien.

Unsere jüngst gegründete Gesellschaft **LIST BiB Bielefeld GmbH & Co. KG** hat sich auf diesen Bereich spezialisiert. Was heißt das für Sie – können wir Ihnen von nun an aus jedem Frosch einen Prinzen zaubern, sprich jedes alte Gebäude zu einem modernen Bauwerk umrüsten, das Neubauten sowohl in technischer als auch architektonischer Hinsicht in nichts nachsteht? Keine Sorge, wir versprechen Ihnen nicht das Blaue vom Himmel. Unsere Spezialisten sind sich sehr wohl bewusst, dass es auch Grenzen für die Revitalisierung gibt. Sind diese erreicht, müssen die Beteiligten die Courage haben, auch „nein“ sagen zu können. Die Lösung zur Wiederaufbereitung der Immobilie zu finden, die auch wirklich Sinn macht, das ist die Mission von unserem geschäftsführenden Gesellschafter Klaus Bartz und seinem Team.





Klaus Bartz,
geschäftsführender Gesellschafter
LIST BiB:

Vor mittlerweile mehr als zehn Jahren bin ich vom schlüsselfertigen Neubau in den Bereich Bauen im Bestand gewechselt. Der Reiz der Revitalisierung besteht für mich darin, dass die Bauvorhaben und die damit verbundenen Aufgaben sehr individuell und vielfältig sind. Neben der baurechtlichen Durchführbarkeit eines Projektes muss auch immer wieder das technisch Mögliche mit dem wirtschaftlich Wünschenswerten in Einklang gebracht werden.

„Spannend ist immer wieder der Moment, wenn ein Projekt fertiggestellt ist und in neuem Glanz erstrahlt. Wenn ich mit eigenen Augen sehe, wie aus einem Frosch ein Prinz geworden ist. Aber genau das ist es, was oft nur mit großem Aufwand oder Risiko möglich ist. Im Gegensatz zu unseren Kollegen aus dem Neubau können wir häufig nicht in Systemen denken oder Vergleiche ziehen. Noch weit bevor wir mit der Kalkulation beginnen, erarbeiten wir uns jedes Projekt aufs Neue. Gemeinsam mit dem Bauherren und allen Projektbeteiligten finden wir heraus, in welchem Verhältnis Bedarf, Bestand und Budget stehen. Wir untersuchen, was die vorhandene bauliche und technische Substanz noch hergeben und was für die Aufbereitung des Objektes zu tun ist. Zu diesem Zeitpunkt ist oft noch kein Vertrag über die Generalübernehmerarbeiten geschlossen, aber wir wissen genau: Je früher wir einsteigen und je detaillierter eine Bestandsanalyse ausfällt, desto geringer sind die Fehlerkosten auf allen Seiten. Stellt sich beispielsweise die Frage, ob eine Sanierung der Grundleitungen notwendig ist, raten wir dazu, das Geld

für eine entsprechende Untersuchung auszugeben. Das wird in den meisten Fällen sowieso irgendwann erforderlich sein. Dann folgt die Stunde der Wahrheit: Das Ergebnis der Bestandsanalyse entscheidet darüber, ob eine Kern- oder eine Teilsanierung überhaupt sinnvoll ist oder ob es schlauer ist, die Abrissbirne ihre Arbeit verrichten zu lassen. Unser Ziel ist es, den Auftrag für die Realisierung des Projektes zu bekommen. Dabei gilt es alle Karten auf den Tisch zu legen und einen Vertrag auszuhandeln, der möglichst alle Besonderheiten des Projektes erfasst. Was aber, wenn Wunsch und Machbarkeit nicht zusammenpassen? Ich würde lügen, wenn ich behaupten würde, dass ich gerne einen Auftrag verliere. Aber rechnet sich eine Revitalisierung nicht, dann muss ich über meinen Schatten springen und das auch klar sagen. Schließlich sind Berechenbarkeit und Klarheit zwei der wichtigsten Währungen in unserem Job.“

**Und die Moral von der Geschichte:
Alle Frösche küsst man lieber nicht!**



Bauen im Bestand

Drei weitere Perspektiven



Michael Garstka,
geschäftsführender Gesellschafter
LIST Retail Development:

„Die Revitalisierung von Immobilien ist für uns Projektentwickler immer öfter die Alternative zum Neubau. Häufig verfügen Objekte über eine gute bis sehr gute Lage und genießen Bestandsschutz. Darüber hinaus können wir im Gegensatz zu einer Neuentwicklung unter gewissen Umständen 12 bis 24 Monate Zeit sparen. Aber ich gebe Klaus Bartz recht: Man sollte sich nicht zu vorschnellen Entscheidungen

verführen lassen. Für uns sind hier neben den baulichen Anforderungen vor allem die rechtlichen Rahmenbedingungen maßgeblich. So müssen wir beispielsweise klären, ob eine Nutzungsänderung oder eine Aufstockung möglich sind. In der Regel revitalisieren wir die Immobilien für ganz konkrete Nutzungen. Da braucht man viel Erfahrung und Fantasie.“



Der Projekt-
entwickler

Der
TGA-ler



Der General- übernehmer

Andreas Brockhaus,
geschäftsführender Gesellschafter
LIST Bau Nordhorn:

„Das Thema Bauen im Bestand hat in den vergangenen Jahren am Markt enorm an Bedeutung und auch bei uns an Präsenz gewonnen. Regelmäßig bekommen wir Anfragen unserer Netzwerkpartner aus dem Handelssektor, in denen mindestens eine Teil-Revitalisierung vorgesehen ist. Aus Kapazitätsgründen konnten wir aber leider keine dieser Anfragen bearbeiten. Unsere

Kernkompetenz ist der schlüsselfertige Neubau vor allem von Handels- und Logistikimmobilien. Ich freue mich sehr darüber, dass wir unsere Geschäftspartner diesbezüglich von nun an stärker unterstützen können. Mit Klaus Bartz und seinem Team haben wir ab sofort Bestandsbau-Experten an unserer Seite, die wir unserem Netzwerk besten Gewissens empfehlen können.“



Bernd Bostelmann,
geschäftsführender Gesellschafter
LIST Ingenieure:

„Bei einer Revitalisierung müssen Gebäude nicht nur architektonisch, sondern auch anlagentechnisch und somit energetisch auf den neuesten Stand gebracht werden. Die größte Hürde stellt dabei häufig der Brandschutz dar. Hier sind neben dem baulichen Brandschutz auch die Brandschottungen der TGA-Technik genauestens zu beachten. Konzepte, die vor zwanzig

Jahren genehmigt wurden, entsprechen oft nicht mehr den heutigen Standards. Da muss man schon ganz genau hinschauen, ob beispielsweise die rechtlich vorgegebenen Brandabschnitte oder Schachtsituationen erhalten werden können. Will man die Wärmedämmung z.B. der Außenfassade verbessern, hat dies nicht nur Konsequenzen für die Bauphysik, sondern auch für die

Statik. Das Austauschen der Technischen Gebäudeausrüstung – da denke ich zum Beispiel an die Heizungs- und Lüftungsanlagen oder den Einsatz von regenerativen Energien – ist in der Regel eher unproblematisch. Denn es macht keinen Unterschied, ob beispielsweise eine Wärmepumpe in einen Neubau oder in einen entkernten Bestandsbau installiert wird.“



#reinhängen



Die qualifizierte Wette

Logistikimmobilien
entstehen immer häufiger
auch spekulativ.

Wie läuft so eine Immobilien-Projektentwicklung eigentlich ab?
Grundstücks- und Mieterakquise – B-Plan-Verfahren (bei Bedarf) –
Bauantragsstellung – Baugenehmigung – GU-Vertrag – Bauaus-
führung. Dies ist die klassische Reihenfolge der Big Points, die so
oder sehr ähnlich die sicherste und unter den deutschen Entwicklern
beliebteste Variante darstellt. Dennoch gibt es auch Ausnahmen:
Vor allem im Logistiksektor ist das Thema „spekulatives Entwickeln
und Bauen“ auf dem Vormarsch.



Stephan Dalbeck, Business and Portfolio Director bei Verdion
Quelle: Verdion

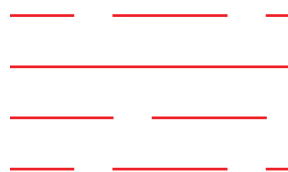
Die Marktsituation gibt es her, das Logistikimmobilien in die Höhe wachsen, für die noch keine Mietverträge unterschrieben sind. Gemeinsam mit Stephan Dalbeck, Business and Portfolio Director bei Verdion (Projektentwickler für Logistikimmobilien in UK und Europa), blicken wir hinter die Kulissen. „Wir reden bei unseren spekulativen Projekten immer von kalkuliertem Risiko“, erklärt Dalbeck. „Auf der einen Seite geben die robuste und kontinuierlich steigende Mieter- sowie die enorme Investorennachfrage nach der Anlagenklasse Logistik- und Industriemobilien diese Art und Weise der Projektentwicklung her. Auf der anderen Seite sind wir uns aber selbstverständlich bewusst, dass vor allem das Kostenrisiko hier größer ist als bei einer klassischen Projektentwicklung.“ Den Grund dafür, dass Unternehmen wie Verdion sich auf diese Konstellation einlassen, ist schnell erklärt. In der Branche steht einer großen Nachfrage eine Knappheit vor allem schnell verfügbarer Logistikflächen gegenüber. In den letzten Jahren wird deshalb wieder

auch spekulativ gebaut, um für Flächen nachschub zu sorgen. „Der Bedarf ist zurzeit so hoch, dass das Risiko, erst spät oder sogar gar keinen Mieter zu finden, in der Realität kalkulierbar ist“, erläutert Dalbeck. „Dies gilt insbesondere für die sogenannten ‚logistics hot spots‘, die je nach Definition die fünf bis sieben Ballungsgebiete Deutschlands umfassen. In diesen Regionen werden zunehmend spekulative Logistikimmobilien angeboten. Dass dabei die Nachfrage auf ein entsprechendes Angebot trifft, gleicht somit eher einer qualifizierten Wette.“

Worauf es ankommt

Bei der Entwicklung einer spekulativen Logistikimmobilie sollten bestimmte Spielregeln eingehalten werden. Vor allem zwei Aspekte sind entscheidend: Zum einen sollte ein Immobilie so flexibel wie möglich sein. Wenn man nicht weiß, welcher Mieter einmal einziehen wird, kennt man im Umkehrschluss auch sein Nutzungskonzept nicht. Das heißt, dass die Immobilie mit so vielen denkbaren Nutzungskonzepten wie eben möglich kompatibel sein sollte. Für individuelle Besonderheiten bleibt da nur ein überschaubarer Platz. Zum anderen sollte die Immobilie im Idealfall möglichst jede Lagerware aufnehmen können. Ist eine spekulativ errichtete Immobilie beispielsweise dafür ausgelegt, dass in ihr bei Bedarf auch Gefahrgut, Frische- und Pharmaprodukte und im Höchstfall sogar Kühlgut gelagert werden können, weitet dies den potenziellen Mieterkreis auf ein Maximum aus.

„Neben diesen zwei Aspekten, bei denen wir jedes Mal aufs Neue abwägen, inwieweit wir sie berücksichtigen, spielt auch der Blick in die Zukunft eine wichtige Rolle“, ergänzt Dalbeck. „Wie auch in anderen Branchen ist es in der Logistik Usus, dass in Mietverträgen Laufzeiten von 7, 10, 15 oder 20 Jahren festgeschrieben sind. Wenn man also heute ein möglichst allgemeingültiges Angebot zur Verfügung stellen möchte, muss man unbedingt berücksichtigen, wie die Logistikimmobilien der Zukunft voraussichtlich aussehen. In den vergangenen Jahren wurde z.B. in der ‚Standard-Logistikimmobilie‘ die lichte Innenhöhe von 10 m auf 12,20 m erhöht. Ein nächster Bestandteil dieses ‚Standards‘ kann z.B. eine WGK-Ausstattung werden.“



Die Zukunft der Logistikimmobilie: Neue Typen entstehen*

Hybridimmobilie

Logistik und Produktion unter einem Dach

Generische Immobilie

modulare Bauweise für maximale Flexibilität

Spezialisierte E-Commerce-Immobilien

E-Fulfillment-Center, das alle Prozesse im E-Commerce vereint

Last-Mile-Immobilien

in Innenstadtlage für den letzten Schritt zum Empfänger

White-Label-HUB

Center, in dem KEP-Dienstleister ihre Auslieferungen bündeln

* Ergebnisse der Studie „Logistik und Immobilien 2016“

Der Grundriss gibt den Takt vor

Je später ein Mieter gefunden wird, desto spekulativer ist die Projektentwicklung. In der Logistikbranche ist beispielsweise folgender Ablauf durchaus kein Einzelfall: Grundstücksakquise – Bauantrag – GU-Vertrag – Baugenehmigung – Baustart – und erst im Laufe der Bauphase wird ein Mietvertrag unterschrieben. „Mit der Zeit steigen natürlich auch die bereits entstandenen Kosten des Projekts. Vor allem der Baufortschritt wird irgendwann zum determinierenden Faktor. Sobald der Grundriss nicht mehr ohne großen Aufwand änderbar ist, weil beispielsweise gewisse Wände errichtet oder zumindest die entsprechenden Materialien auf GU-Seite eingekauft sind, wird die Herausforderung für uns deutlich größer“, führt Dalbeck an. „Ab diesem Zeitpunkt wird die Mietersuche zu einem Puzzle, in dem man das genau passende Teil bzw. Unternehmen finden muss.“ Soweit kommt es aber nur in Ausnahmefällen. Vor allem bei spekulativ errichteten Gewerbeparks profitieren die Projektentwickler davon, dass die Immobilien nacheinander entstehen und sich in der Zwischenzeit in der Branche rumspricht, dass hier Großes entsteht.



Quelle: Verdion

Ganz konkret: Verdion Airpark Berlin

23 km vom Berliner Stadtzentrum entfernt entwickelt Verdion gemeinsam mit dem Finanzierungspartner Rockspring Property Investment Managers LLP (Rockspring) für einen Fonds den „Verdion Airpark Berlin“. Dieser wird bei Fertigstellung ca. 80.000 qm Fläche aufweisen. Der erste von LIST Bau Nordhorn bereits errichtete Bauabschnitt verfügt über eine Fläche von 25.000 qm. Hier wurden 20 Prozent der Flächen vor Baustart an die DACHSER SE und der Rest erst im Bauverlauf an die PUK Group und Bringmeister vermietet. Der zweite Bauabschnitt ist seit Anfang des Jahres im Bau.

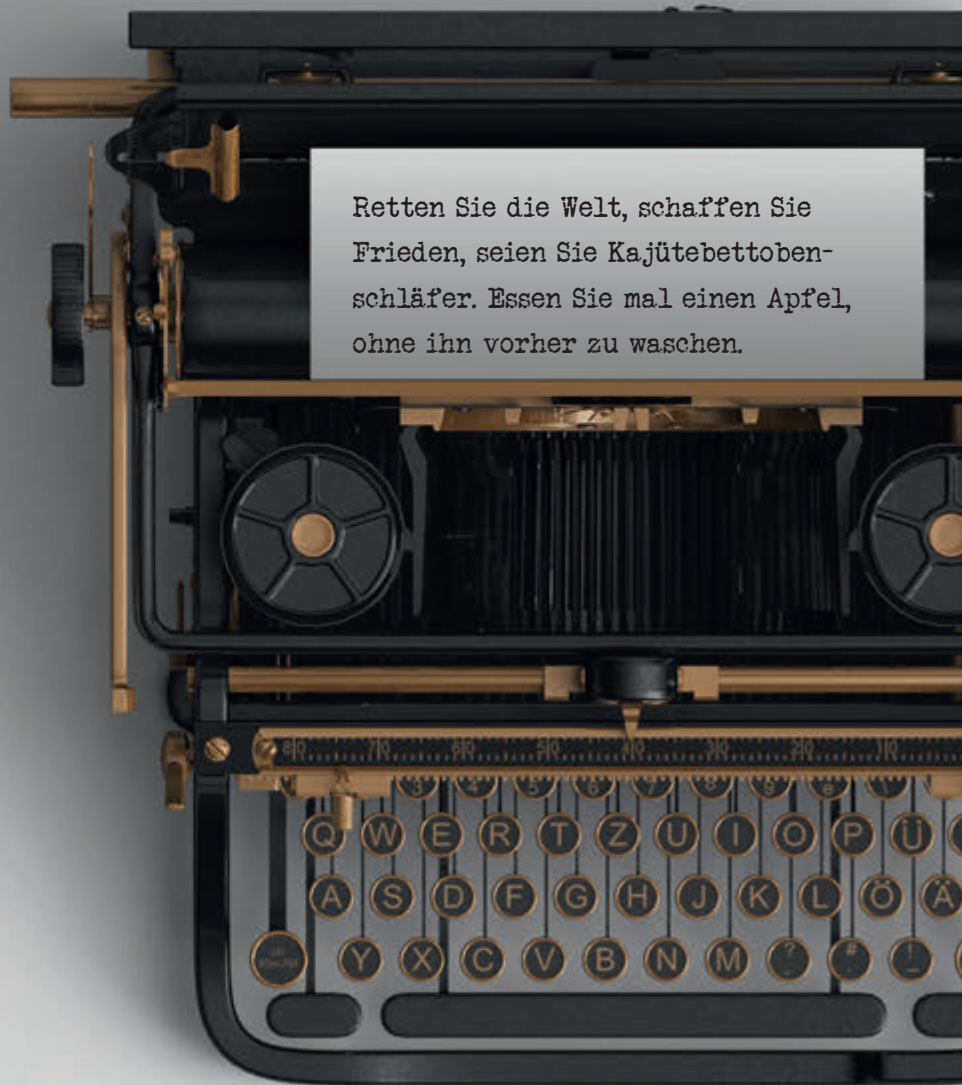
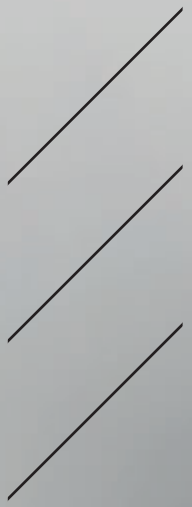
„Weil wir durch den ersten Bauabschnitt bereits gute Erfahrungen in Sachen Vermietung sowie Baugenehmigung gemacht haben, haben wir uns hier an eine vollspekulative Entwicklung getraut und den Vertrag mit unserem Generalübernehmer LIST Bau Nordhorn noch vor Erteilung der Baugenehmigung sowie der Vertragsunterschrift mit einem Mieter unterschrieben“, so Dalbeck. „Es ist im Interesse von uns allen, dass der eng getaktete Zeitplan eingehalten wird. Das Projektteam hat hier eng mit den Behörden zusammengearbeitet und so den Bauantragsprozess deutlich beschleunigt. So können wir uns stärker auf die Mieterakquise konzentrieren.“

Projekt:
Verdion Airpark Berlin,
zweiter Bauabschnitt

BGF:
ca. 21.600 qm

Grundstücksgröße:
ca. 38.600 qm

Fertigstellung:
August 2017



Andere Blickwinkel zulassen

Es ist egal, ob Sie rot werden.

Was nützt eine super
Ausgangslage, wenn
man sich nicht bewegt?

„Wieso sitzen Sie da und ich steh hier?“ Das fragt uns der Schweizer Slam-Poet Christoph Simon. Seine spitze Antwort: Weil wir Angsthassen, Schlappschwänze und Chef-Rechtgeber sind. Aber warum diese Provokation – weil er uns zeigen will, dass es sich lohnt, Mut zu haben.

Aber hören Sie selbst...





#Fliegenlernen



Sieben Kollegen, sieben Geschichten!

Ehrlich. Persönlich. Mutig.

Mut begegnet uns in unserem Leben in den verschiedensten Facetten und Farben. Manchmal nehmen wir ihn wahr. Manchmal aber auch nicht. Wir haben deshalb unsere Kolleginnen und Kollegen gefragt, was „mutig sein“ eigentlich für Sie ganz persönlich und ganz konkret bedeutet. Die Geschichten, die uns daraufhin anvertraut wurden, haben uns zutiefst berührt. Denn sie zeigen den Menschen hinter unserem Kollegen bzw. Ihrem Geschäftspartner.

Sophie Otto, Auszubildende bei LIST Bau Rhein-Main

und proaktive Tochter: das erste Treffen nach 15 Jahren – mit meinem Vater

Aus den Augen, aus dem Sinn. So blöd das klingt, aber so war es bei mir und meinem Vater. Mit fünf Jahren war ich das letzte Mal bei ihm zu Besuch. Den Grund dafür kann eigentlich keiner genau benennen. Es war einfach so, dass zwischen meinen Eltern, die getrennt lebten, nach und nach der Kontakt einschlief. Für einige Jahre war diese Tatsache auch kein Thema für mich. Es war halt so. Mit der Pubertät kamen aber die Fragen: Warum hat er den Kontakt nicht gesucht? Was macht er jetzt? Sehen wir uns jemals wieder? Mit Anfang zwanzig wurde mir dann klar, dass ich ihn unbedingt wiedersehen möchte – nein, sogar muss. Und dann ging alles ganz schnell: Ich habe im Internet recherchiert, mich mittags ins Auto gesetzt und bin, mit seelischem Beistand meiner besten Freundin, zu seiner Arbeitsstelle gefahren und habe ihn dort gefunden. Unser Verhältnis ist zwar noch etwas schwierig, aber heute habe ich endlich Klarheit.

Maik Molkentin-Grote, Finanzbuchhalter bei LIST Bau Bielefeld

und engagierter Fotograf: helfen, um zu helfen

Die Idee entstand eigentlich eher zufällig. Ich saß mit einem gut befreundeten Fotografen zusammen und wir haben uns über den Verein Sterntaler Hilfe unterhalten, der schwererkranken Kindern scheinbar unerreichbare Wünsche erfüllt. Wir waren begeistert und wollten helfen. Aber wie? Wir können doch nichts Besonderes außer dem Fotografieren. Aber ja, wieso eigentlich nicht? Warum sollten wir unser Talent nicht nutzen, um den Kindern zu helfen? Es entstand die Idee einer Veranstaltungsreihe, in der Hobby-Fotografen die Möglichkeit bekommen, kostenlos von Profis zu lernen – im Gegenzug haben wir uns über eine Spende für die Sterntaler Hilfe gefreut. Klingt alles eigentlich ganz einfach, ist es aber nicht. Wir hatten etwas Derartiges zuvor noch nie gemacht und wussten überhaupt nicht, wie das Publikum auf unser Veranstaltungskonzept reagiert bzw. ob es überhaupt ein Publikum geben wird. Aber die Mühe und der Schritt ins Ungewisse haben sich sowas von gelohnt: Die Resonanz war absolut positiv und es sind unglaubliche 3.000 € Spenden zusammengekommen.

Irina Krummen, Teamassistentin bei der LIST AG

und zweifache Mutter: unser Weg zur Adoption

Was kommt bei einer Adoption eigentlich auf einen zu? Das wussten wir auch nicht als wir im Jahr 2008 unseren Mut zusammengenommen haben und zum nächsten Jugendamt gefahren sind. Damit, dass wir dort von oben bis unten durchleuchtet werden, hatten wir noch gerechnet. Dann ging es aber weiter: Im zweiten Schritt mussten wir Bewerbungen an Jugendämter schicken – so als würde man sich auf einen Job bewerben. Rund 50 Bewerbungen haben wir verschickt. Rückmeldungen gab es keine. Wie im Job auch, wussten wir nicht, woran es liegt, aber jammern half uns nicht weiter. Wir haben unsere Mappe überarbeitet und erneut verschickt. Und tatsächlich: Rostock, Berlin, Erfurt... wir bekamen mehrere Einladungen. Erst nach diesen Terminen waren wir endlich bei den entsprechenden Jugendämtern gelistet. Am 7. Juli 2010 dann der erlösende Anruf: Es soll ein Frühchen geboren werden, das wir adoptieren dürfen. 26 unendlich lange Tage später ist unsere Tochter dann tatsächlich zur Welt gekommen. Seitdem sind wir mit mittlerweile zwei Töchtern eine glückliche Familie.

**André Brölhorst, Vertriebsingenieur bei LIST Bau Nordhorn
und leidenschaftlicher Motorradfahrer: zum Nordkapp und zurück**

Die erste Reise mit dem Motorrad – und dann gleich bis ans Nordkapp? Schon ein wenig verrückt, aber egal. Im Jahr 2006 haben wir es riskiert. Norwegen inkl. Lofoten und Nordkapp, auf dem Rückweg über Schweden und Finnland. 5.281 km in 13 Tagen. Belohnt wurden wir mit unvergesslichen Eindrücken. Grandiose Landschaften, Rentiere vor Bilderbuch-Kulissen und selbst nachts um 24 Uhr scheint einem die im Norden über dem Polarmeer stehende Sonne noch ins Gesicht. Manchmal muss man es einfach machen...

**Sebastian Grochowiak, Projektentwickler bei LIST Retail Development
und stolzer Eigenheimbesitzer: vom Kaufmann zum Handwerker**

Unser Haus ist zwar schon aus den sechziger Jahren, aber die Lage und die Raumaufteilung hatten es uns sofort angetan. Eine Teilsanierung, in der wir die Laien-Arbeiten selbst übernehmen und den Rest vergeben... so die Idee. Aber natürlich kam nichts wie geplant. Aus der Teilsanierung wurde schnell eine Komplettanierung. Und schlussendlich haben wir auch über die Planung hinaus, die ich mir von vornherein als Projektentwickler natürlich selbst zugeschrieben hatte, einen Großteil der Arbeiten dann doch in Eigenregie ausgeführt. Hätte mir anfangs jemand gesagt, dass ich die gesamte Hausautomation eigenständig installiere, hätte ich ihn für verrückt erklärt. Aber ich würde sagen: Wir sind an unseren Herausforderungen gewachsen.

**Jens Grünert, geschäftsführender Gesellschafter bei LIST Bau Bielefeld
und ein guter Freund: unbändiger Lebensmut**

Mein Freund Florian wird dieses Jahr 30 Jahre alt. Kennengelernt habe ich ihn und seine Familie schon vor 27 Jahren. Damals konnte Florian noch laufen und war ein kleiner, fidele Junge. Mit fünf Jahren bekam er aber eine schreckliche Diagnose: Er hat eine seltene Art von Muskelschwund. Heute muss Florian künstlich beatmet werden, seit 20 Jahren sitzt er im Rollstuhl und sein Zustand wird jedes Jahr ein wenig schlechter. Dennoch hat er seinen Lebensmut nie verloren. Immer wenn ich ihn frage, wie es ihm geht, lächelt er mich an und sagt: Danke, sehr gut.

**Simone Rausch, Einkäuferin bei LIST Bau München
und willensstarke Sportlerin: von 0 auf 42 km**

Abenteuer Marathon – damit warb das Institut für Sportwissenschaft der Universität Bayreuth vor gut 14 Jahren für ein Forschungsprojekt. Ziel war es, untrainierte Läufer innerhalb eines Jahres für einen Marathon fit zu bekommen. Die 42-km-Strecke reizte mich schon lange, aber bis dato war ich einfach nie fit genug, um diese Herausforderung zu meistern. Deshalb sagte ich mir: jetzt oder nie! Gemeinsam mit 29 Mitstreitern wagte ich mich an das Experiment. Wir bekamen einen Trainings- und einen Ernährungsplan. Zudem wurden regelmäßig unser Laktatwert und unsere Herzfrequenz gemessen und ausgewertet, um unseren Trainingsplan zu optimieren. Am 26. September 2004 war es dann soweit: Ich lief tatsächlich meinen ersten Marathon – bis ins Ziel. Und im April 2006 folgte dann sogar noch ein zweiter in Hamburg.

Hast du eigentlich alles unter Kontrolle?

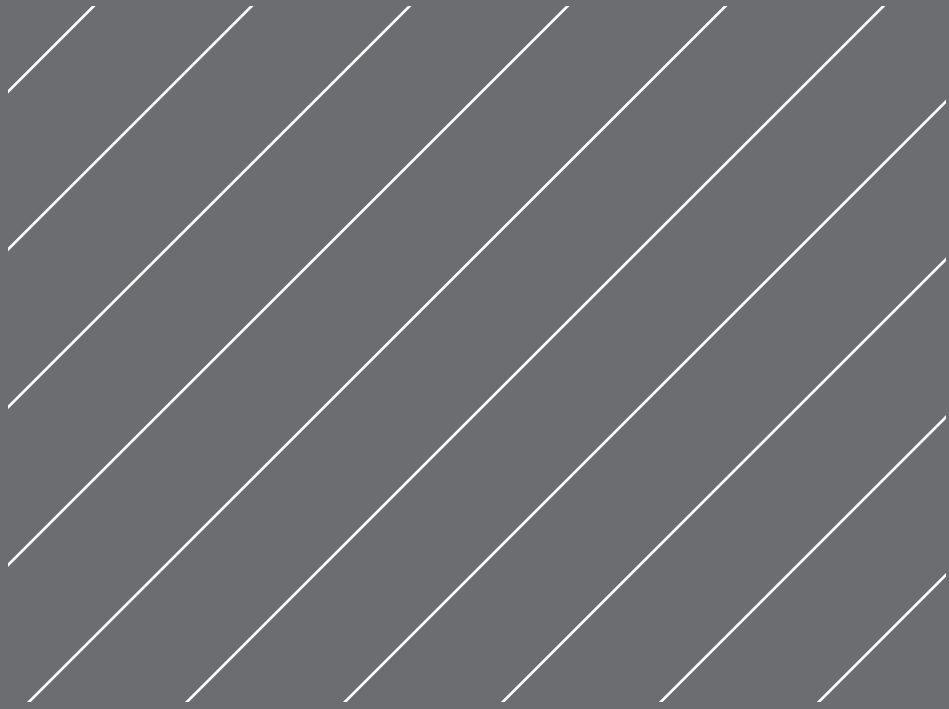
Bedenkt man, dass von mir als Baustellenleiter genau das erwartet wird – Nachunternehmer koordinieren, Arbeiten kontrollieren, Terminfristen einhalten, usw. – ist das natürlich eine gemeine Frage. Aber ja, im Job habe ich zusammen mit meinem Projektteam alles unter Kontrolle. Es gibt zwar immer Dinge, die anders laufen als geplant, aber das gehört dazu. Damit wissen wir umzugehen. Schließlich mache ich das Ganze schon ein paar Jahre.

Dennoch muss ich zugeben, dass ich nicht in allen Lebenslagen der Herr der Dinge bin. Sagen wir es mal so: Im Job habe ich die Kontrolle über die Baustellen, bei mir zu Hause haben die Baustellen dafür die Kontrolle über mich. Es gibt eigentlich immer etwas zu tun. Momentan schreien das Badezimmer unserer Kinder und der Garten danach, einmal auf links gedreht zu werden. Aber wer kennt das nicht. Irgendwie renne ich gefühlt immer hinterher. Ist die eine Baustelle abgeschlossen, hat die nächste schon lange wieder angeklopft.

Also: Nein, im Endeffekt habe ich nicht immer alles unter Kontrolle. Aber mal ganz ehrlich, muss das denn auch?



- + Sascha Schrameyer
- + Baustellenleiter bei LIST Bau Nordhorn
- + er wohnt mit seiner Frau und seinen zwei Söhnen im gemeinsamen Eigenheim in Nordhorn



LIST AG

Hagenstraße 41
48529 Nordhorn
T +49 5921 8840-0
F +49 5921 8840-40
info@list-ag.de
www.list-ag.de

Redaktion/Verantwortlich
für den Inhalt:
Laura Raasch – Marketing

**real people –
real estate**