

# Bauwerk

03/2017

Ein Magazin der **LIST Gruppe** zum Schwerpunktthema Scheitern



**f\*\*\*k!**

real people-  
real estate

# Durchblick haben.

## Was Sie erwartet:

- S. 3 Ein bisschen „Schlechter Verlierer“ steckt doch in jedem von uns.  
**Editorial von Gerhard List**
- S. 4 Wer möchte, dass Scheitern nicht mehr im Verborgenen stattfindet, muss mit gutem Beispiel vorangehen und selbst auspacken.  
**Gastbeitrag von Harald Wirbals**
- S. 10 Gewinner sind nicht immer die, die oben auf dem Treppchen stehen.  
**Andere Blickwinkel zulassen**
- S. 12 Bei uns tut sich was!  
**News // Organisation & Menschen**
- S. 16 Es wäre ja zu schön, wenn die erste Teilnahme an einem Investorenauswahlverfahren gleich zum Erfolg führt, oder?  
**Hintergrundreportage mit Alexander Micheel und Raoul P. Schmid**
- S. 24 Jeder hat seinen eigenen Mount Everest – das trifft hier ganz besonders zu!  
**Porträt von Bergsteiger Nobukazu Kuriki**
- S. 28 Weil jedem Ende auch ein Anfang innewohnt, wird in Gronau jetzt der Reset-Knopf gedrückt.  
**Hintergrundreportage zum Thema Warenhausniedergang**
- S. 34 In diesem Museum sucht man vergeblich nach erfolgreichen Produktinnovationen.  
**Im Fokus**
- S. 36 Die Projekte, die wir auf die Straße bringen, könnten unterschiedlicher nicht sein.  
**News // Projekte**
- S. 42 Daniela weiß, was es heißt, die eigene Selbstständigkeit aufgeben zu müssen.  
**Ein ganz persönlicher Rückblick unserer Kollegin**
- S. 45 Der Bauleiter von LIST BiB Bielefeld gibt zu: Auch ihm geht manchmal die Luft aus.  
**Eine Nachfrage an Ünal Aksöz**

Ich bin ein schlechter Verlierer – ich gebe zu. Und das war ich schon immer. Zum Kanon der vorbildlichen Charaktereigenschaften gehört das vielleicht nicht, aber nach meiner Beobachtung befinde ich mich damit zumindest zahlenmäßig in bester Gesellschaft: Oder haben Sie schon mal einen Achtjährigen erlebt, der fröhlichen Herzens bei „Mensch ärgere Dich nicht“ vom Brett geschmissen wird? Okay, man sollte im Laufe der Jahre – alleine schon aus Gründen der eigenen Gesundheit – Techniken entwickeln, mit Niederlagen umzugehen. Aber die auch gut zu finden? Das Positive in ihnen zu sehen, quasi „glücklich zu scheitern“? Das – finde ich – ist ein bisschen viel verlangt.

Na klar, am langen Ende weiß man nie, wofür das gerade erlebte Fiasko mal gut sein wird. Die Kraft, die man aus der Bewältigung von Krisen und Abbrüchen ziehen kann, wirkt stärkend und schützend. Aber ich sag es mal so: Die Quelle dieses Trostes ist im Moment der Niederlage ein spärliches Rinnsal. Wieviel süßer schmeckt der Sieg! Wieviel verliebter bin ich doch ins Gelingen! Ob das eine kluge Lebenshaltung ist, steht allerdings auf einem ganz anderen Blatt.

Gerhard List

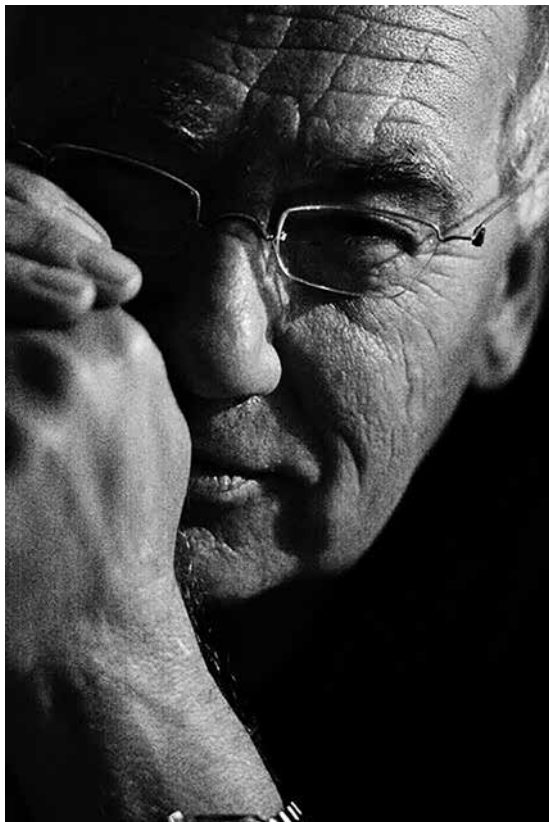


## Gastbeitrag

### Der Autor

Harald Wirbals arbeitet nach 17-jähriger Tätigkeit in der Erwachsenenbildung seit 1991 in freier Praxis als Supervisor, Coach, Personal- und Organisationsberater für verschiedene Wirtschaftsunternehmen, Institutionen und Einzelpersonen.

Uns verbindet eine enge Beziehung mit Harald Wirbals. Seit 2006 begleitet er uns in unterschiedlichen Formaten. Ohne seine Beratungen, Interventionen, Konfrontationen und Moderationen wären wir nicht das Unternehmen, das wir sind. Aber auch Harald Wirbals ist nicht gefeit vor dem „Scheitern“, wie Sie seinem sehr persönlichen Beitrag entnehmen können.



# **Auch Fehlschläge gehören dazu!**

## Drüber reden hilft.

Wie in vielen anderen Berufsgruppen auch sprechen wir in Kollegenkreisen wenig bis gar nicht über das Scheitern in unserer Arbeit. Fehlschläge bleiben im Verborgenen und werden tabuisiert. Dabei gehören diese zu unserem Job wie der Muskelkater zum Sport. Bei zwei bis drei erfolglosen Beratungen im Jahr kommen in meiner inzwischen 26-jährigen beruflichen Tätigkeit als Supervisor immerhin schätzungsweise 60 bis 80 gescheiterte von insgesamt knapp 1200 durchgeführten Prozessen zusammen. Eine Zahl, über die es sich zu reden lohnt.

**Get out!**



Von depressiv gestimmten Versagensgefühlen über Ärger auf meine Klienten und mich bis hin zu selbstermutigenden Zusammenfassungen wie „der Versuch war es wert“ betrifft es mich natürlich ganz persönlich, wenn eine Zusammenarbeit abgebrochen oder unerwartet nicht verlängert wird. Vor allem schwingt immer dieses schale Gefühl der Niederlage mit. Und weil es vermutlich nicht nur mir so geht, möchte ich das Tabu brechen und drei meiner gescheiterten Aufträge vorstellen – gedacht als Anstoß, diese Dimension der beruflichen Erfahrung alltagstauglicher zu machen. Ganz ohne Schönfärberei.

#### **Scheiterbeispiel 1:**

##### **Und plötzlich war ich raus...**

Die Stimmung auf der Station eines psychiatrischen Krankenhauses mir gegenüber war von Beginn an subtil aggressiv und ein Beratungsthema war auch im zweiten Termin noch nicht gefunden. Verunsichert sprach ich diese beiden Tatsachen an. Mit der Antwort der stellvertretenden Stationsleiterin hatte ich nicht gerechnet: Sie habe festgestellt, dass sie nicht mit mir könne. Noch im gleichen Atemzug beendete sie unsere Zusammenarbeit. Das Team habe das akzeptiert und man wolle auch nicht weiter darüber sprechen. Bedröppelt und nur noch Konventionelles murmelnd verließ ich die Szene.

Der eine oder andere von Ihnen mag jetzt sagen, dass Kränkungserlebnisse wie diese nicht mit Scheitern gleichzusetzen sind. Aber da muss ich widersprechen. Ja, ich war auch gekränkt. Gleichzeitig aber auch professionell hilflos. Ich habe keine angemessene und souveräne Reaktion auf die Konfrontation der stellvertretenden Stationsleiterin gefunden und mein bedrohtes Selbstwertgefühl die Überhand über mich gewinnen lassen.

### **Scheiterbeispiel 2:**

#### **Vom Höhenflug zum Absturz**

Der Auftrag an mich lautete, eine Kick-off-Veranstaltung zur Kostenreduzierung mit 50 internen Trainern und Beratern eines großen Industrieunternehmens zu moderieren. Die Anfrage klang spannend und versprach lukrative Folgeaufträge. Vor dem von mir geführten „heiklen“ Teil der Veranstaltung fand ein „Outdoor-Event“ in einem Klettergarten statt. Die Stimmung der Teilnehmer war gelöst, kippte mit meinem Auftreten aber schnell. Selbst der Leiter Personalentwicklung, der explizit mich für diesen Job gewünscht hatte, „knickte“ vollkommen ein. Ich wurde sowohl von ihm als auch von den Teilnehmern wegen meiner problematisierenden Anfangsmoderation, die lediglich aus einer Zusammenfassung meiner bisherigen Informationen bestand, und wegen verschiedener Rückfragen zum Realitätsgehalt des Konflikthintergrunds heftig angegriffen.

Dieses Fiasko muss ich mir zuschreiben. Ich hatte mich durch die positive Einstellung des Personalleiters blenden lassen. Die Bedeutungszuschreibung mir gegenüber und das damit verbundene Größengefühl, einen Konsens herbeiführen zu können, an dem der Personalleiter gescheitert ist, haben mich an Bodenhaftung verlieren lassen. Außerdem habe ich nicht reflektiert, dass meine Moderation in diesem starken Interessenskonflikt an Grenzen stoßen und dass eine problematische „Gefühlsdynamik“ aufgrund der Abfolge von einem „lustvollen Teamevent“ zu der angstbesetzten „Veränderung der Rahmenbedingungen“ entstehen kann.

### **Scheiterbeispiel 3:**

#### **Das Drama des kleinen Teams**

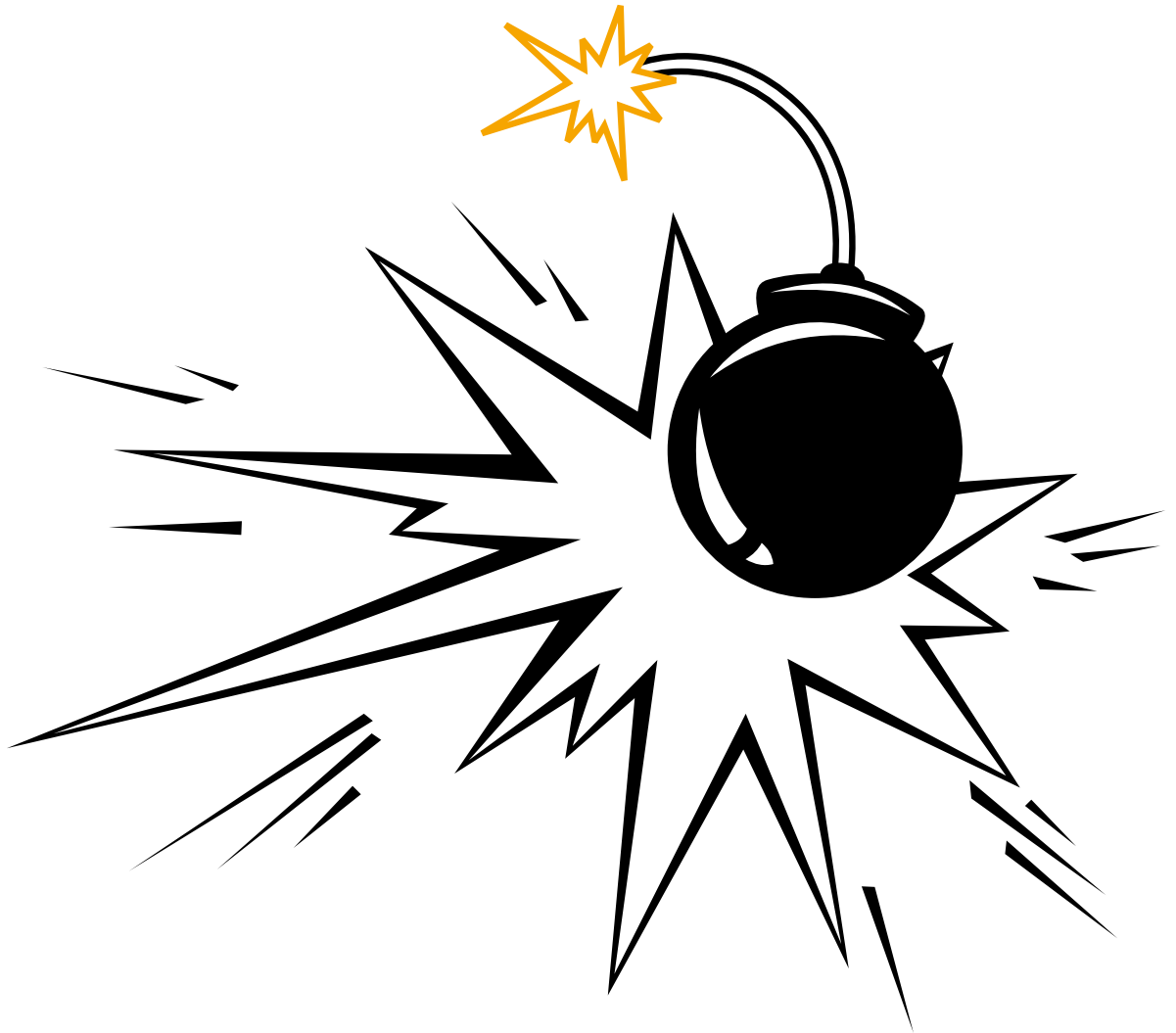
Rund eineinhalb Jahre begleitete ich ein vierköpfiges Team in einer Therapieeinrichtung. Wir wurden aber einfach nicht warm miteinander. Außerdem spürte ich heftige Spannungen zwischen den Teammitgliedern und zur Leitung. Als ich diese Thematik ansprach, wurde alles nur noch schlimmer. Zunehmend verstand ich, dass eine aufdeckende Arbeit meinerseits gar nicht gefragt war. Das Team hatte sich – ohne es auszusprechen – gegen die Offenlegung der Spannungen und für die Weiterführung des jahrelang geübten „Aushaltens“ entschieden. Als ich dem Team dann mitteilte, dass ich die Zusammenarbeit vor diesem Hintergrund abbrechen möchte, bekam ich unerwarteter Weise doch noch einen Draht zu den vier Teammitgliedern. Ich sprach erstmals offen über meine Gefühle und brachte damit genau das zum Ausdruck, was auch das Team verspürt hatte. Das Eis war gebrochen und ich wurde gebeten, zu bleiben. Leider war ich aber nicht in der Lage, diesen Neustart mitzugestalten. Warum? Weil ich mich in diesem Fall – wie ich später reflektierte – nicht von meinen eigenen Erfahrungen freimachen konnte: Als Angestellter litt ich selbst rund elf Jahre an stickigen Konflikten in einem Viererteam. Die Kündigung und Trennung waren damals für mich wie ein Befreiungsschlag, den ich auch jetzt wieder benötigte. Ich zog den Schlusstrich, obwohl ich nach eineinhalb Jahren eigentlich endlich mit dem Team hätte weiterarbeiten können.

---

---

---





Die hier dargestellten Beispiele sind eine Auswahl und die Vielfältigkeit des Scheiterns ist nicht annähernd erfasst. Die Liste könnte fortgesetzt werden mit weiteren beruflichen Erlebnissen, die im Verhältnis zu den gut gelungenen Prozessen zahlenmäßig zwar wenige, aber gleichzeitig in der absoluten Zahl doch beachtenswert sind. Die emotionale Belastung durch das Scheitern war (und ist) auf jeden Fall hoch. Aber: Die retrospektive Betrachtung der dargestellten Situationen bringt nicht nur eine psychische Entlastung, sondern auch neue produktive Perspektiven mit sich. Das zeigt, dass es sich lohnt, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Probieren Sie es gerne selbst aus!

Quelle: ZUMA Press, Inc. / Alamy Stock Foto





Andere Blickwinkel zulassen

# Eddie the Eagle.

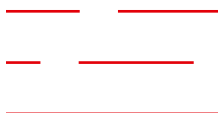
Ist der Letzte  
wirklich immer  
der Loser?

Olympische Winterspiele 1988 in Calgary:  
Michael Edwards – heute besser bekannt  
als „Eddie the Eagle“ – belegt sowohl auf  
der Normalschanze als auch auf der Groß-  
schanze als 58. bzw. 55. jeweils den letzten  
Platz. Aber – wie viele aus der Verfilmung  
seiner Geschichte vermutlich wissen – war  
er kein deprimierter Verlierer, sondern feierte  
sich und seine Leistung. Er ist der Beweis  
dafür, dass Scheitern eine Ansichtssache  
ist. Außerdem verkörpert er den olympi-  
schen Gedanken „Dabeisein ist alles.“  
Oder können Sie sich etwa heute noch an  
die Erstplatzierten erinnern?



Damit Sie auf dem  
Laufenden bleiben.  
**Das hat sich bei uns  
in letzter Zeit getan.**

Es gibt Dinge, die sollten kurz und knackig auf den Punkt gebracht werden. Das gilt zum Beispiel für grundlegende Veränderungen innerhalb unserer Unternehmensgruppe. Damit Sie wissen, welche Entwicklung die LIST Gruppe nimmt und was sich gegebenenfalls auch für Sie beziehungsweise Ihre Zusammenarbeit mit uns verändert, möchten wir Sie hier auf dem Laufenden halten.



# LIST Develop Commercial

## Aus LIST Retail Development wird LIST Develop Commercial

Am 1. November 2014 ist unsere Oldenburger Projektentwicklungsgesellschaft LIST Retail Development als Spezialist für Handelsimmobilien gestartet. Seitdem haben die Kollegen gute Arbeit geleistet: Viele Projekte sind bereits erfolgreich abgeschlossen, einige befinden sich im Bau und die Projektpipeline ist gut gefüllt (erfahren Sie mehr ab S. 28). Nun haben Geschäftsführer **Michael Garstka** und sein Team ihren Kompetenzbereich zunehmend erweitert – neben reinen Handelsimmobilien entwickeln sie jetzt auch überwiegend gemischt genutzte Gewerbeimmobilien. Das liegt vor allem an dem im Markt immer mehr an Bedeutung gewinnenden Quartiersgedanken. Das erweiterte Tätigkeitsfeld soll sich ab sofort auch im Unternehmensnamen widerspiegeln: Bei **LIST Develop Commercial** steht nun nicht mehr ausschließlich der Handel, sondern die gewerbliche Nutzung von Immobilien im Fokus.





## Projektentwicklungssparte ausgebaut – LIST Develop Residential entwickelt ab sofort Wohnimmobilien

Mit Sitz in Essen wird unsere neu gegründete Gesellschaft **LIST Develop Residential** sich der Projektentwicklung von Wohnimmobilien widmen und unser Portfolio um einen weiteren Bereich ergänzen. Für die Geschäftsführung konnten wir **Raoul P. Schmid** (zuletzt Leiter Projektcontrolling bei der HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH) und **Alexander Micheel** (LIST Invest GmbH & Co. KG) gewinnen. Da die beiden neben einem sehr großen Erfahrungsschatz in der Entwicklung von Wohnimmobilien auch ein hervorragendes Netzwerk in Rhein-Ruhr mitbringen, werden sie sich vorrangig dieser Metropolregion zuwenden. Innerhalb der Assetklasse „Wohnimmobilien“ soll der Fokus auf dem „Zinshaus für institutionelle Investoren“ liegen. Die Projektvolumina werden sich im Bereich von 10 bis 30 Millionen bewegen. Einen tieferen Einblick in die Arbeit von LIST Develop Residential bekommen Sie ab Seite 16.

**LIST**  
**Develop**  
Residential

# LIST Invest

Julia List ist Gesellschafterin von LIST Invest

**LIST Invest** steht unseren Projektentwicklungsgesellschaften und Joint Venture-Partnern als Kompetenzzentrum für die Finanzierung zur Seite. Die Gesellschaft prüft auch die gruppen-eigenen Immobilienvorhaben auf Machbarkeit, Finanzierbarkeit und Wirtschaftlichkeit. Alexander Micheel verabschiedet sich bis Ende des Jahres vollständig aus diesem Aufgabenbereich. Anschließend übernimmt **Julia List** die alleinige Verantwortung als geschäftsführende Gesellschafterin.



# Mit im Rennen.

Eine Geschichte  
ohne Happy End.





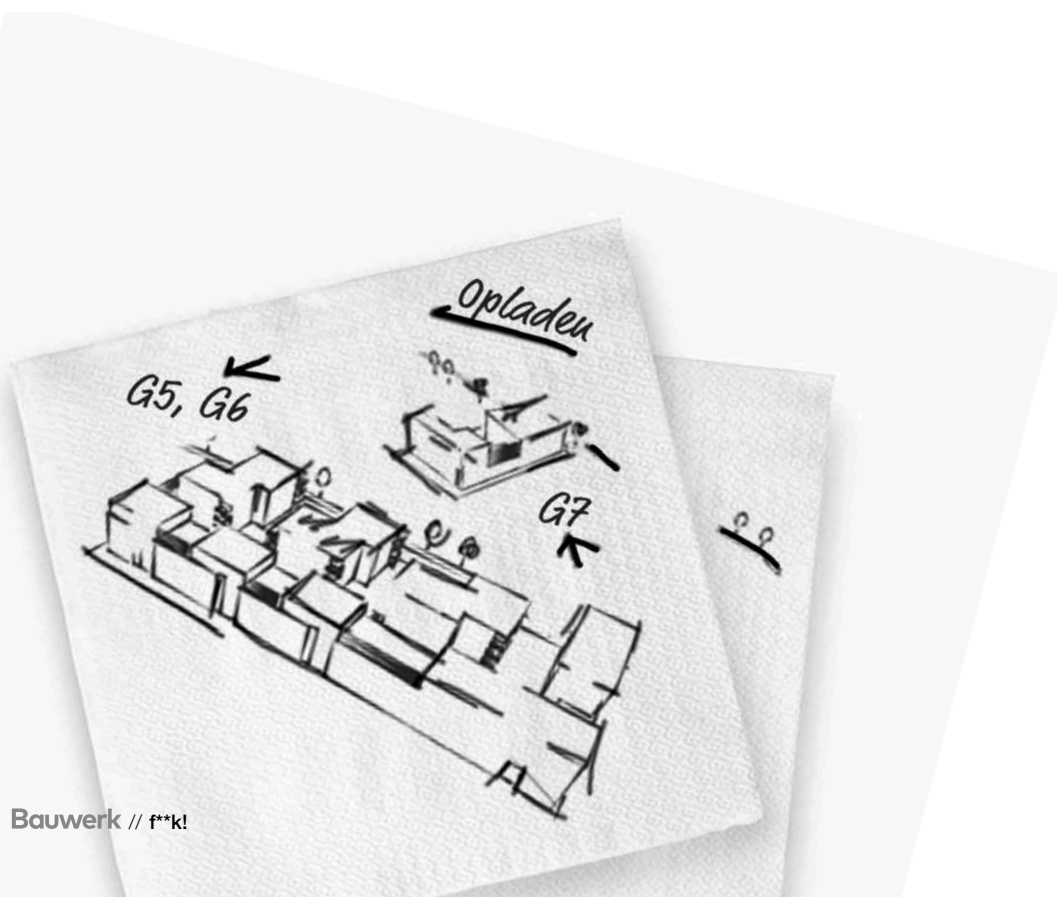
Wen erwarten Sie an einem Nachbartisch bei McDonald's? Vermutlich nicht unbedingt drei Herren im Business-Outfit, die augenscheinlich ein berufliches Meeting abhalten und über Kaufpreise für Grundstücke und Immobilien philosophieren. Am Kamener Kreuz hätten sie an einem verregneten Tag vor einiger Zeit aber exakt diese Szenerie antreffen können. Die Hauptakteure: Alexander Micheel und Raoul P. Schmid, Geschäftsführer und Gesellschafter der LIST Develop Residential, sowie Gerhard List. Worum es ging? Die eben gegründete LIST Develop Residential befindet sich mitten in den Vorbereitungen für die erste Teilnahme an einem Investorenauswahlverfahren. Die Objekte der Begierde: Die Baufelder G5, G6 und G7 des Projektes Neue Bahnstadt Opladen.

### Ein Projekt mit ganz persönlicher Note

Vor knapp einem Jahr ist diese Geschichte ins Rollen gekommen. Raoul P. Schmid und Gerhard List sprachen erstmals über mögliche Optionen für eine Zusammenarbeit. Die anfängliche Idee: Als eigenständiger Kooperationspartner sollte Raoul P. Schmid die Projektentwicklungssparte der LIST Gruppe im Akquisitionsbereich unterstützen. Mit diesem Auftrag unterwegs stieß er Ende vergangenen Jahres auf das Investorenauswahlverfahren der nbso (neue bahnstadt opladen GmbH) für die Westseite der Bahnstadt Opladen. Ein vielversprechendes Projekt, auf das sich die LIST AG stellvertretend für unsere neue Gesellschaft mit Erfolg bewarb. Nach der Zulassung zur ersten Stufe im Dezember folgte im April die Zulassung zur zweiten.

Was hier nach einem „netten Spaziergang“ klingt, bedeutete in der Realität natürlich sehr viel Arbeit. „Wir hatten drei Monate Zeit, um in Zusammenarbeit mit Koschany + Zimmer Architekten eine Bebauungsstudie und die Kaufpreisangebote

zu erarbeiten und abzugeben“, erläutert Gerhard List. „Weil Raoul vor allem Stärken im konzeptionellen Part der Entwicklungsarbeit mitbrachte, ergänzte Alexander Micheel mit seiner kaufmännischen Kompetenz das Projektteam mehr und mehr.“ Und während sich die Zwei in ihrer zu diesem Zeitpunkt noch nebenberuflichen Tätigkeit Wochenende für Wochenende für dieses Projekt um die Ohren schlugen, wurde mit der Zeit klar, dass die Zusammenarbeit Potenzial für mehr mit sich brachte. Außerdem hatten die beiden eine fixe Idee, weiß Raoul P. Schmid: „In uns wuchs die Vision, dass wir pünktlich zur Expo als neue Gesellschaft an den Start gehen. Und das nicht einfach irgendwie, sondern direkt mit einem gewonnenen Wettbewerb – mit den Baufeldern G5, G6 und G7 der Neuen Bahnstadt Opladen.“ „Und genau diese Vision“, ergänzt Alexander Micheel, „hat das Projekt für uns zu einer sehr persönlichen Angelegenheit gemacht, in die wir emotional doch stärker eingebunden waren als in andere Projekte.“



Raoul P. Schmid,  
LIST Develop Residential



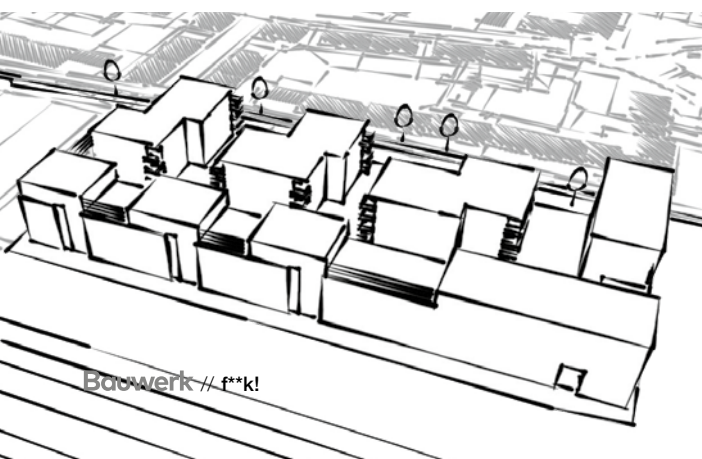
## Projektvorstellung

### Neue Bahnstadt Opladen

„Ein Vorzeigeprojekt für Stadtentwicklung in ganz Nordrhein-Westfalen“ – der Ruf, der der „Neuen Bahnstadt Opladen“ voraus eilt, ist beeindruckend. Und tatsächlich: Seit 2008 entwickelt die Stadt Leverkusen im Stadtteil Opladen auf einem rund 70 Hektar großen Areal gleich ein ganz neues Stadtviertel für Wohnen, Bildung, Arbeiten, Einkaufen, Grün und Freizeit. Die Ostseite des Geländes (Flächen eines ehemaligen Ausbesserungswerks der Bahn) hat sich bereits in ein ganz neues Stadtquartier verwandelt. Über zwei Brücken (Campusbrücke und Bahnhofsbrücke) gelangt man auf die Westseite der Bahnstadt Opladen, die bis 2020 bebaut werden soll.

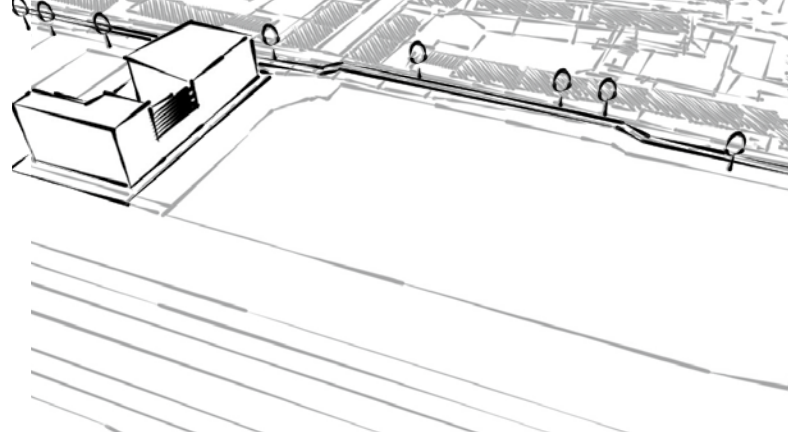
### Investorenauswahlverfahren zur Wohnbebauung der Westseite

Ende 2016 wurde ein Investorenauswahlverfahren für die insgesamt neun Baufelder der Westseite ausgeschrieben, an dem insgesamt fast zwei Dutzend interessierte Investoren teilnahmen – jedem von ihnen war es erlaubt, sich auf drei Baufelder zu bewerben. Alexander Micheel und Raoul P. Schmid entschieden sich für die Baufelder G5, G6 und G7 unmittelbar an der Campusbrücke, der direkten Wegeverbindung zum in Opladen ansässigen Standort der TH Köln. Warum? Weil sie die Hoffnung hatten, dass sich ihre Konkurrenten vor allem im Eigentumswohnungsbereich bewegen und somit nicht die Nähe zur Hochschule suchen. Scheinbar perfekte Voraussetzungen also für die Entwicklung von Zinshäusern für institutionelle Investoren.



G5 und G6





G7

### Die Entwürfe von LIST Develop Residential und Koschany + Zimmer Architekten

Um die Qualität eines grünen, lärmgeschützten und fließenden Innenraums zu maximieren, sieht das Konzept eine gemeinsame Überbauung der Baufelder G5 und G6 vor. Im entsprechenden Entwurf schließt ein Gebäudewinkel das Areal entlang der Bahnlinie und in Richtung Quartiersplatz ab – so sind der Lärmschutz und zeitgleich die Öffnung in Richtung des öffentlichen Freiraumkonzeptes gewährleistet. Im Inneren stehen drei viergeschossige Punkthäuser im Grünen, leicht zueinander versetzt. Der Entwurf für das kleinere Baufeld G7 sieht die Errichtung eines Solitär-Gebäudes vor. Dieses entwickelt sich entlang der Bahnlinie und in Richtung einer Stichstraße. Ziel dieser Anordnung ist es, möglichst viele Wohnungen von den Qualitäten des lärmgeschützten Innenhofes profitieren zu lassen. Vom geförderten Wohnungsbau bis zu Mikro-Apartments sehen beide Entwürfe ein durchmisches Wohnungsangebot vor.



© Claudia Anders,  
Anders fotografiert



Axel Koschany,  
Geschäftsführer von  
Koschany + Zimmer  
Architekten KZA



Alexander Micheel,  
LIST Develop Residential

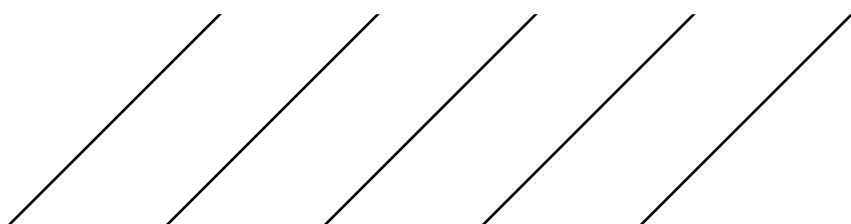
### Die Achterbahn der Gefühle

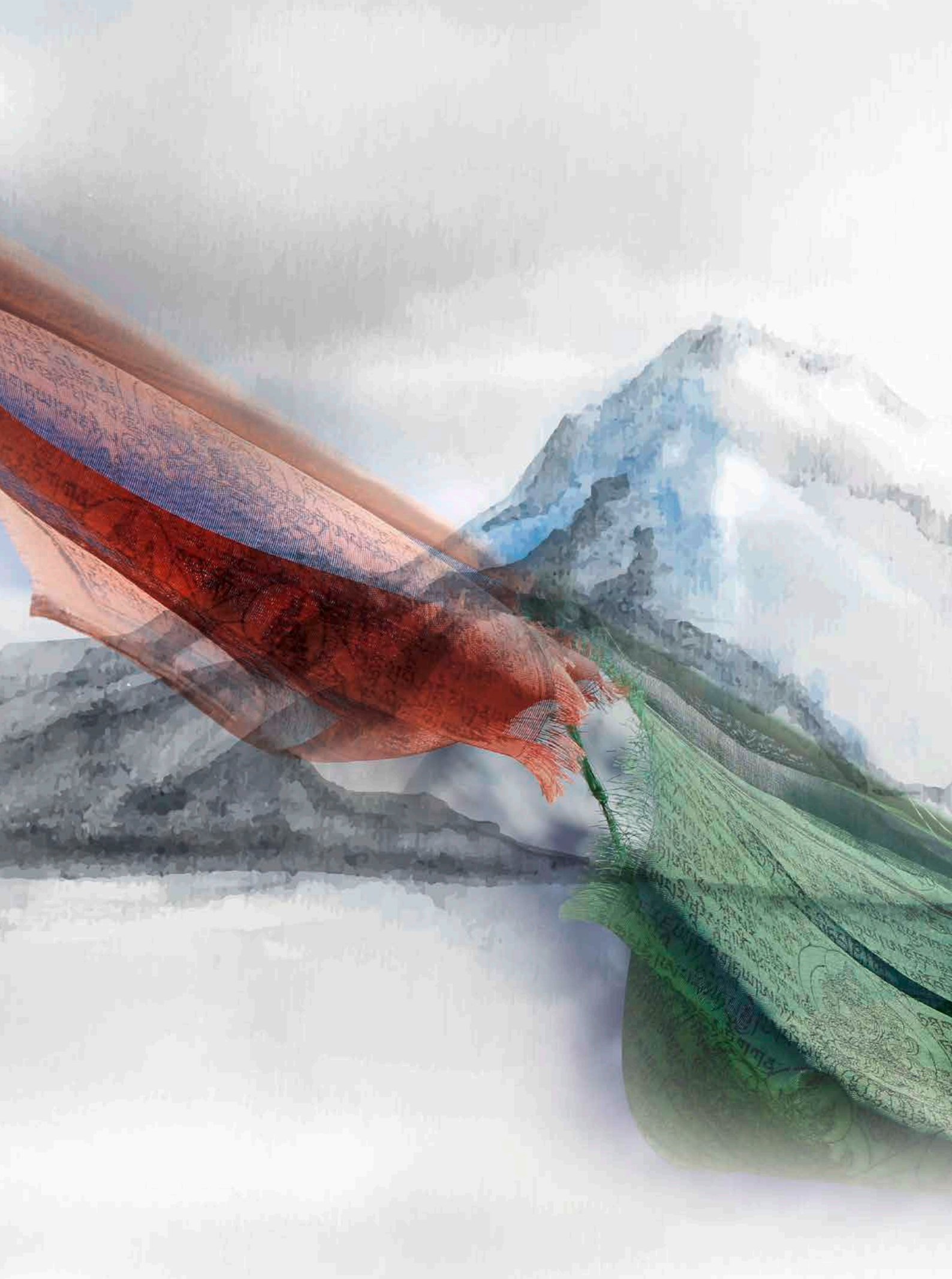
Im Juni wurde es ernst: Die Entwurfsverfasser durften präsentieren. „Wir sind voller Euphorie in den Raum hinein- und leider etwas ernüchtert wieder herausgetreten“, erinnert sich Alexander Micheel. „Wir hatten irgendwie das Gefühl, nicht zum Favoritenkreis der Jury zu gehören.“ Aber es wäre ja auch fast zu schön, um wahr zu sein, direkt mit dem ersten Wurf einen Treffer zu landen. „Nachdem wir den Termin ein wenig sacken lassen hatten, haben wir uns damit abgefunden, dass unsere Vision eventuell nur eine Vision bleiben soll“, zeigt sich Raoul P. Schmid ernüchtert. „Anscheinend lagen wir aber falsch. Schon wenige Tage später wurde uns mitgeteilt, dass wir in der finalen Runde sind und wir wurden dazu aufgefordert, unser Kaufpreisangebot nachzubessern.“ Also doch! Die Euphorie des Projektteams war größer denn je. An dieser Stelle schließt sich nun der Kreis – erinnern Sie sich noch an die erste Szene dieses Artikels? Wir befinden uns wieder in der McDonald's-Filiale am Kamener Kreuz. Alexander Micheel und Raoul P. Schmid haben mehrere Tage des Rechnens und Kalkulierens hinter sich. Sie wollen dieses Auswahlverfahren unbedingt für sich entscheiden und haben sich darauf geeinigt, beim Kaufpreis noch einmal ordentlich nachzulegen. „Wir haben alles rausgeholt, was ging, und sind bis an die wirtschaftlich noch gerade so vertretbare Grenze gegangen“, erläutert Alexander Micheel das Vorgehen. „Wir selbst waren bereits überzeugt, nun mussten wir nur noch Gerhard List mit ins Boot holen“, fügt Raoul P. Schmid an. Weil der Terminkalender der Drei, die allesamt viel unterwegs

sind, keine andere Möglichkeit zuließ, fand das hierfür notwendige Treffen kurzerhand am Kamener Kreuz statt. „Das hatte schon ein wenig Start-up-Charakter, aber im Grunde sind wir ja auch Start-up-Gründer“, schmunzelt Raoul P. Schmid. „Wir mussten das Angebot noch am selben Tag abgeben und benötigten dafür auch die Rückendeckung von Gerd.“ Zwei Stunden lang wühlten sich die Drei durch die Zahlen bis das Kaufpreisangebot final feststand. Und dann wurde es auch langsam Zeit. Also: schnell die Unterschriften auf das Angebot, in den Umschlag damit und ab nach Opladen.

### So war das nicht geplant

So und nun ist es an der Zeit für ein Happy End? Dann werden Sie jetzt leider enttäuscht. So gerne sich LIST Develop Residential mit diesem Projekt auf der Expo präsentiert hätte, so wenig lag die Entscheidung über den Zuschlag in der Hand unserer jüngst gegründeten Gesellschaft. Am 14. Juli erreichte Alexander Micheel und Raoul P. Schmid ein Brief der nbso mit einer Absage. Das war schon sehr enttäuschend, gibt Alexander Micheel offen zu: „Natürlich fühlt man sich bestätigt, wenn man es bis in die finale Runde schafft. Und natürlich wollten wir dieses Projekt unbedingt gewinnen. Aber bei Wettbewerben bleibt nun einmal das Risiko, dass die Entscheidung auf einen Konkurrenten fällt.“ Und auch Raoul P. Schmid weiß, dass Niederlagen zum Geschäft dazugehören: „Kopf hoch und weiter machen – für spannende Projekte wie diese werden wir wieder alles geben. Nächstes Mal sind wir vorne – bestimmt, oder...?!“

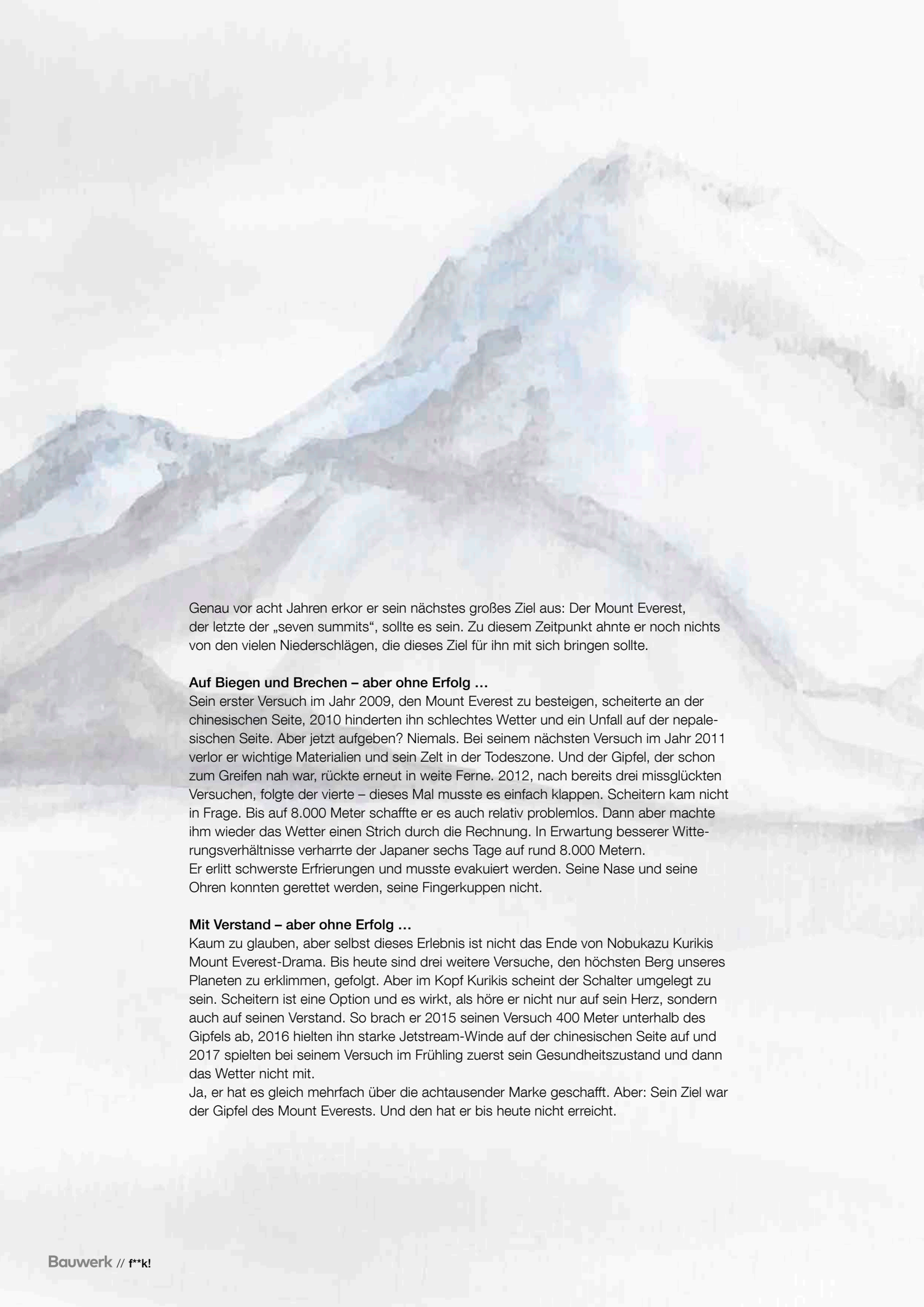






# Bis zum Gipfel. Fast.

Der Japaner Nobukazu Kuriki hat seine Leidenschaft zum Beruf gemacht. Mit einem Gewicht von 60 Kilogramm und einer Größe von 1,62 Metern klettert er seit vielen Jahren durch die Weltgeschichte und verdient damit seinen Lebensunterhalt. Er hat bereits drei Achttausender und sechs der „seven summits“ bezwungen – und das in den unbeliebten Monaten abseits des Massentourismus, ohne Hilfsmittel oder Sauerstoff und im Alleingang. Seine Bergsteiger-Karriere ging steil bergauf, bis sich das Blatt im Jahr 2009 wendete und er seinen eigenen Mount Everest fand – im wahrsten Sinne des Wortes!



Genau vor acht Jahren erkor er sein nächstes großes Ziel aus: Der Mount Everest, der letzte der „seven summits“, sollte es sein. Zu diesem Zeitpunkt ahnte er noch nichts von den vielen Niederschlägen, die dieses Ziel für ihn mit sich bringen sollte.

#### **Auf Biegen und Brechen – aber ohne Erfolg ...**

Sein erster Versuch im Jahr 2009, den Mount Everest zu besteigen, scheiterte an der chinesischen Seite, 2010 hinderten ihn schlechtes Wetter und ein Unfall auf der nepalesischen Seite. Aber jetzt aufgeben? Niemals. Bei seinem nächsten Versuch im Jahr 2011 verlor er wichtige Materialien und sein Zelt in der Todeszone. Und der Gipfel, der schon zum Greifen nah war, rückte erneut in weite Ferne. 2012, nach bereits drei missglückten Versuchen, folgte der vierte – dieses Mal musste es einfach klappen. Scheitern kam nicht in Frage. Bis auf 8.000 Meter schaffte er es auch relativ problemlos. Dann aber machte ihm wieder das Wetter einen Strich durch die Rechnung. In Erwartung besserer Witterungsverhältnisse verharrte der Japaner sechs Tage auf rund 8.000 Metern. Er erlitt schwerste Erfrierungen und musste evakuiert werden. Seine Nase und seine Ohren konnten gerettet werden, seine Fingerkuppen nicht.

#### **Mit Verstand – aber ohne Erfolg ...**

Kaum zu glauben, aber selbst dieses Erlebnis ist nicht das Ende von Nobukazu Kurikis Mount Everest-Drama. Bis heute sind drei weitere Versuche, den höchsten Berg unseres Planeten zu erklimmen, gefolgt. Aber im Kopf Kurikis scheint der Schalter umgelegt zu sein. Scheitern ist eine Option und es wirkt, als höre er nicht nur auf sein Herz, sondern auch auf seinen Verstand. So brach er 2015 seinen Versuch 400 Meter unterhalb des Gipfels ab, 2016 hielten ihn starke Jetstream-Winde auf der chinesischen Seite auf und 2017 spielten bei seinem Versuch im Frühling zuerst sein Gesundheitszustand und dann das Wetter nicht mit.

Ja, er hat es gleich mehrfach über die achtausender Marke geschafft. Aber: Sein Ziel war der Gipfel des Mount Everests. Und den hat er bis heute nicht erreicht.



Quelle: picture alliance / AP Photo



Quelle: Wikipedia / Andreas Praefcke



## **Der Niedergang des Warenhauses – oder: Jedem Ende wohnt ein Anfang inne.**

Spätestens mit der Insolvenz von Hertie im Jahr 2008 war allen klar: Das größte Warenhaussterben der Nachkriegszeit hierzulande beginnt. Eine Entwicklung, die vor allem Mittelstädte vor große Herausforderungen gestellt hat und teilweise bis heute stellt. Im westfälischen Gronau beispielsweise hatte die Schließung des Herties einen jahrelangen Leerstand zur Folge. Im Joint Venture drücken LIST Develop Commercial sowie Industriebau HOFF und Partner jetzt den Reset-Knopf.

Heute, neun Jahre nach der Hertie-Insolvenz, haben auf dem deutschen Handelsmarkt tatsächlich nur noch die Warenhausriesen Karstadt und Galeria Kaufhof überlebt. Ausländische Investoren sind eingestiegen, um die Ketten neu zu erfinden und somit zu retten. Das Zwischenergebnis: Die Zahlen sind nicht mehr ganz so rot wie in den Jahren zuvor. Aber zumindest die Prognosen fallen positiv aus. Der Restrukturierungsprozess läuft. Während Karstadt zukünftig sein regionales Angebot stärken und seine Flächen untervermieten will, setzt Galeria Kaufhof auf ein breiteres Mode-Sortiment, ein vergrößertes Online-Angebot und besseren Service.

### **Vor allem die Mittelstädte sind die Leidtragenden**

Das wohl prominenteste Beispiel für den Niedergang einer ganzen Warenhaus-Kette trägt den Namen Hertie. Rund zehn Monate nachdem die Warenhauskette Insolvenz angemeldet hatte, stimmten die Gläubiger am 20. Mai 2009 für die Schließung der noch verbliebenen 54 Filialen. Der Schock war groß. Und wo die britischen Eigentümer der Immobilien anfangs noch groß ankündigten, für die betroffenen Warenhäuser neue Interessenten finden zu wollen, passierte in vielen Städten in den kommenden Monaten und Jahren rein gar nichts. Vor allem Mittelstädte mit weniger als 100.000 Einwohnern litten unter dem Verlust und dem Leerstand. Hier waren die Warenhäuser bisher ein unverzichtbarer

Frequenzerzeuger. Die Leerstände strahlten schnell negativ auf das Umfeld und dessen Geschäftsbesatz aus.

Zu den Städten, die dank des Hertie-Aus von heute auf morgen eine Problem-Immobilie in bester Lage beschert bekamen, gehört auch das westfälische Gronau. Eine Umnutzung der Immobilie hat bislang nicht stattgefunden und die kleinteilige Handels-Nachbarschaft leidet zunehmend. Noch bis heute strahlt das rote Hertie-Logo in Schreibschrift an dem klobigen Betonklotz mitten im Zentrum der Stadt. Betritt man das Gebäude, erlebt man eine gespenstische Reise in die Vergangenheit. „Kaufen und später zahlen“ oder auch „0 Prozent effektiver Jahreszins“ liest man auf Plakaten, die sich im Lagerraum stapeln. Kleiderständer und halbe Schaufensterpuppen stehen im Raum verteilt. Die Feuerlöscher wurden genauso sinnlos aber liebevoll im Kreis drapiert. Und auch der Vandalismus hat seine Spuren hinterlassen: Schon beim Betreten muss man über die Scherben einer zerbrochenen Glastür steigen. In den Sanitärräumen sind Waschbecken und WC-Schüsseln zertrümmert und in den Elektroschränken bezeugen nur noch Kabelreste, dass hier einst Kupferkabelstränge sauber verlegt waren. „Natürlich hatten wir anfangs gehofft, dass ein anderes Warenhaus die Flächen anmietet“, blickt Bürgermeisterin Sonja Jürgens zurück. „Heute wissen wir aber, dass die Hoffnung vergebens war.“



In Gronau leidet vor allem der hier zu sehende Kurt-Schumacher-Platz unter der Schließung des Herties. Eine belebte Innenstadt sieht anders aus ...

### **Selbst ist die Kommune**

Mit der Zeit erkannten die Verantwortlichen, dass in Gronau nicht das „Konzept Hertie“, sondern das „Konzept Warenhaus“ an sich gescheitert ist. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: So ist neben dem wachsenden Online-Handel auch die Abwanderung von Kaufkraft in neue Formen stationären Handels in anderen Bereichen des Zentrums zu nennen. „Im Jahr 2013 haben wir uns entschlossen, die ehemalige Hertie-Immobilie in städtisches Eigentum zu übernehmen und somit selbst zur treibenden Kraft beim Thema Attraktivitätssteigerung der Innenstadt zu werden“, erklärt Jürgens das Vorgehen der Stadt Gronau. „Wir setzen auf die Entwicklung eines Quartiers im Ganzen. Das beinhaltet einen überzeugenden, authentischen Dreiklang von Kultur-, Begegnungs- und Einkaufserlebnis in Verbindung mit attraktivem, urbanem Wohnen. Wir entwickeln eine Stadt, die Menschen anzieht, in einem Gronau, das sich neu positioniert.“ So kam es dazu, dass Gronau im Jahr 2013 nach der Stadt Peine die zweite Kommune war, die als Investor für einen der steinernen Zeugen der Warenhaus-Ära auftrat.



Sonja Jürgens,  
Bürgermeisterin der  
Stadt Gronau





---

**Einzelhandel:**  
ca. 7.100 qm

**Dienstleistung:**  
ca. 5.000 qm

**Gastronomie:**  
ca. 1.500 qm

**Öffentliche Nutzung:**  
ca. 2.700 qm

**Wohnen:**  
ca. 2.800 qm

### Im Joint Venture zum neuen Stadtquartier für Gronau

Ein Handlungskonzept und ein Bieterverfahren später ist die Zukunft der Hertie-Immobilie nun endlich besiegelt. Während in diesen Tagen der Abriss des Gebäudes vorbereitet wird, entwickelt LIST Develop Commercial in einem Joint Venture mit Industriebau HOFF und Partner aus Gronau das gut 19.000 qm große Stadtquartier DRIO, in dem für das „Konzept Warenhaus“ kein Platz mehr ist. „Die Kunden wollen heute nicht mehr in den vierten Stock fahren, um Kleidung oder Spielwaren einzukaufen. Deshalb wird sich der Handel hier zukünftig nur noch in den ersten zwei Geschossen abspielen“, erläutert Michael Garstka, geschäftsführender Gesellschafter von LIST Develop Commercial. „Wir haben uns das Ziel gesetzt, ein Quartier zu entwickeln, das zur neuen Mitte der Stadt wird.“ „Und um dieses Ziel zu erreichen, legen wir besonderen Wert auf einen attraktiven Nutzungsmix und direkte Wegeverbindungen, die eine Durchlässigkeit zur Stadt und auch zu den zwei benachbarten Parks gewährleisten“, ergänzt Ingo Hoff, geschäftsführender Gesellschafter von Industriebau HOFF und Partner. In den kommenden zwei bis drei Jahren entsteht ein Ensemble aus drei Gebäuden, dessen Architektur unter Berücksichtigung der umliegenden Strukturen dem Ziel eines harmonischen, kleinteiligen Stadtbildes folgt. Im ersten und größten der drei Baukörper wird ein Mix aus Einzelhandel, Dienstleistung und „Wohnen auf dem Dach“ stattfinden. Im zweiten Baukörper sind neben Einzelhandels- und Dienstleistungsflächen sowie der Musikschule auch solche für Gastronomie vorgesehen. In dem dritten Baukörper sind zurzeit individuelle Handels- und Gastronomieangebote sowie eine Bücherei geplant. Spätestens wenn diese Pläne im Jahr 2020 umgesetzt sind, werden die Gronauer erleben, dass jedem Ende auch ein Anfang innewohnt.

#### Joint Venture-Partner:



Michael Garstka,  
LIST Develop Commercial



Ingo Hoff,  
Industriebau HOFF und Partner



## Im Fokus

Dass nicht jedes neue Produkt zum Kassenschlager wird, ist uns wohl allen klar. Gesprochen wird über diese Flops dennoch selten. Deshalb finde ich es umso besser, dass es mit dem „museum of failure“ in Schweden jetzt gleich eine ganze Welt dieser Flops gibt. Von grünem Ketchup über eine Tiefkühl-Lasagne von Colgate bis hin zu einem Fahrrad ganz aus Plastik gibt es dort die interessantesten und skurrilsten Flops der letzten Jahre zu sehen.



Jens Hasekamp,  
Leiter Marketing  
bei der LIST AG



Damit Sie auf dem  
Laufenden bleiben.  
**Ein Querschnitt  
aktueller Projekte.**

Ab und zu freut man sich auch über eine aussagekräftige, schnell zu erfassende Übersicht, oder? Deshalb möchten wir Ihnen mit diesem Querschnitt unserer aktuellen Projekte einen etwas anderen Einblick in unseren Arbeitsalltag ermöglichen. Hier benötigen wir nicht viele Worte, sondern lassen auch die Bilder und Projektdaten sprechen.



## Wichtigster Knotenpunkt für DPD in Süddeutschland

37.000 Pakete, die täglich in einem knapp 15.000 qm großen Paketsortierzentrum auf einem rund 57.000 qm großen Areal umgeschlagen werden – die Zahlen verraten, dass der von LIST Bau Nordhorn im vergangenen Jahr in Nagold errichtete Neubau einen hohen Stellenwert für den Paket- und Expressdienstleister DPD hat. Seit der Inbetriebnahme Anfang dieses Jahres beliefert das Depot Kunden in einem Umkreis von rund 50 Kilometern. Es ergänzt und ersetzt benachbarte Depots in Ludwigsburg, Villingen-Schwenningen und Wendlingen. Außerdem punktet das Depot nicht nur mit großen Zahlen, sondern auch in Sachen Nachhaltigkeit: So wurde unter anderem ein besonderes Beleuchtungskonzept mit LED-Technik sowie eine hochmoderne Sortiertechnik mit geringem Verbrauch installiert. Zudem wird das Dach von Brettschichtholzbindern getragen.

**Projekt:**  
DPD Depot Nagold

**Auftraggeber:**  
Feles Grundstücksverwaltungs-  
gesellschaft mbH &  
Co. Vermietungs KG

**Architekt:**  
Bockermann Fritze  
IngenieurConsultant  
GmbH

**Abwicklung:**  
LIST Bau Nordhorn

**BGF:**  
14.700 qm

**Grundstücksgröße:**  
57.200 qm

**Bauzeit:**  
11 Monate





## Übernachten am Alex in Berlin

Die Übernachtungszahlen und damit der Bedarf an Hotelzimmern im Zentrum Berlins wachsen stetig – aus diesem Grund wird die Economy-Hotelkette B&B HOTELS ein fünftes Hotel in der Hauptstadt eröffnen. Und das nicht irgendwo, sondern an einer für Touristen und Business-Gäste attraktiven Adresse: in Berlin-Mitte, nur 500 Meter vom Alexanderplatz entfernt.

Entwickelt und gebaut wird der neugeschossige Neubau mit rund 160 Zimmern in einem Gemeinschaftsprojekt von unserer Unternehmensgruppe. LIST Develop Commercial tritt als Investor und Bauherr auf. LIST Bau Rhein-Main verantwortet zurzeit als Generalunternehmer die schlüsselfertige Erstellung der Immobilie.

**Projekt:**  
B&B Hotel Berlin

**Auftraggeber:**  
LIST Develop Commercial

**Architekt:**  
Eike Becker\_Architekten

**Abwicklung:**  
LIST Bau Rhein-Main

**BGF:**  
ca. 5.000 qm

**Grundstücksgröße:**  
ca. 770 qm

**Fertigstellung:**  
Dezember 2017



## Vom Bürogebäude zum Apartmenthaus

Im März sind unsere Kollegen von LIST BiB Bielefeld gestartet. In Münster realisieren sie zurzeit ihr zweites Revitalisierungsprojekt. In zentraler Lage bauen sie ein Bürogebäude zu einem Apartmenthaus um. Bis Mai 2018 entstehen 24 Wohnungen und eine Wohngemeinschaft für Studenten und Singles. Die Räumlichkeiten der Polizei im linken Gebäudeteil bleiben während der Bauarbeiten vollständig in Betrieb.

Damit die ehemaligen Büros auch tolle Wohnungen abgeben, werden besondere Highlights für die zukünftigen Mieter geschaffen. Die Wohneinheiten erhalten Loggien und Balkone. Diese entstehen, indem unsere Kollegen bestehenden Innenraum zu entsprechendem Außenraum umgestalten. Außerdem wird das Raumvolumen im Dachgeschoss durch neue Gauben vergrößert.

---

**Projekt:**

Umnutzung eines Bürogebäudes zum Apartmenthaus in Münster

**Projektmanager:**

CM Immobilien-Entwicklung GmbH

**Architekt:**

Wrocklage + Partner Architekten PartG mbB

**Abwicklung:**

LIST BiB Bielefeld

**BGF:**

ca. 4.200 qm

**Grundstücksgröße:**

ca. 3.100 qm

**Fertigstellung:**

Mai 2018





## Medikamente auf Reisen

Gotha – eine 45.000 Einwohner-Stadt mitten im Herzen Thüringens. Aber auch eine Stadt mitten im Herzen eines Einzugsgebietes von PHOENIX, eines der führenden Unternehmen im Pharmahandel Europas. Deshalb lässt das Unternehmen sein Vertriebszentrum an dieser Stelle komplett neu errichten: In dem Neubau können rund 100.000 Arzneimittel und Gesundheitsprodukte zwischengelagert werden. Ab der Inbetriebnahme werden von hier aus täglich bis zu 40 Fahrzeuge 25.000 Kilometer zurücklegen und Apotheken in ganz Thüringen, im angrenzenden Sachsen und Sachsen-Anhalt mit Medikamenten mehrfach und schnell beliefern.

Die Arbeiten von LIST Bau Bielefeld für den neuen Gebäudekomplex, der aus einer Logistik- und Versandhalle sowie darüberliegenden Büro- und Sozialräumen besteht, befinden sich bereits in den letzten Zügen.

---

**Projekt:**  
Vertriebszentrum Gotha

**Auftraggeber:**  
PHOENIX Pharmahandel  
GmbH & Co KG

**Architekt:**  
Linde Architektur

**Abwicklung:**  
LIST Bau Bielefeld

**BGF:**  
ca. 10.000 qm

**Grundstücksgröße:**  
36.100 qm

**Fertigstellung:**  
Herbst 2017



a PHOENIX company





## Besondere Eingangssituation mit zwei Erdgeschossen

Entsteht ein Gebäude direkt an einem Hang, wird der Keller häufig zum eigentlichen Erdgeschoss. So auch bei einem aktuellen Projekt von LIST Bau Nordhorn: Der Verbrauchermarkt in Essen-Werden ist so geplant, dass im Keller eine EDEKA- und im Erdgeschoss eine Trinkgut-Filiale einziehen. Weil das Gebäude in den ansteigenden Boden hinein gebaut wird, entsteht eine besondere Situation: Sowohl der EDEKA als auch der Trinkgut können ebenerdig betreten werden. Zudem sorgen zwei Panoramaaufzüge für eine komfortable Verbindung zwischen den beiden Märkten.

Und auch hinsichtlich eines anderen Themas nimmt der Markt eine Vorreiterrolle ein: Angestrebt ist ein Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in Platin – die höchste Bewertungsstufe.

---

**Projekt:**  
EDEKA-Markt Essen

**Auftraggeber:**  
EDEKA Handelsgesellschaft Rhein-Ruhr mbH

**Architekt:**  
Architekturbüro  
Ratka + Kornettka

**Abwicklung:**  
LIST Bau Nordhorn

**BGF:**  
ca. 6.000 qm

**Grundstücksgröße:**  
ca. 8.400 qm

**Fertigstellung:**  
November 2017



# Einmal selbstständig, immer selbstständig?

Für Daniela war nach  
fünf Jahren Schluss.

Man traut sich, verwirklicht seinen Traum, gründet sein eigenes Unternehmen und dann das – der Super-GAU: Man muss die Selbstständigkeit wieder an den Nagel hängen. Diejenigen, die genau das schon durchlebt haben, haben nun vermutlich sofort tausende Bilder im Kopf. So geht es auch einer unserer Kolleginnen ...

---

---

---

---

---





Daniela Wagenaar,  
Personalassistentin und  
Objektverwalterin bei der  
LIST AG

Daniela Wagenaar, die heute als Personalassistentin und Objektverwalterin bei der LIST AG tätig ist, erzählt uns von treuen Stammkunden, anstrengenden Messebesuchen und Männern, die manchmal schon mit einem Kaffee glücklich zu machen sind. Sie lächelt. Aber dann kommen auch die weniger schönen Bilder hoch: Immer leerer werdende Regale, Abende voller Tränen und obendrein der Moment, in dem sie den Schlüssel an ihren Vermieter zurückgeben muss. Diese Erinnerungen sind alles, was ihr von ihrer „SchuhGalerie“ geblieben ist. Und auch, wenn die Kehrseite der Medaille bis heute schmerzt, hat sie gelernt, damit umzugehen. Deshalb war sie auch die erste, die unserem Aufruf im Kollegium, uns vom ganz persönlichen Scheitern zu berichten, gefolgt ist. „Ich muss zugeben, dass ich kurz gezögert habe, weil

ich meine Gefühle sonst eigentlich nicht auf dem Präsentierteller vor mir hertrage“, gibt Daniela zu. „Aber je offener ich damit umgehe, desto besser kann ich meine ‚Bruchlandung‘ akzeptieren.“ Zu unserem Treffen ist sie perfekt vorbereitet erschienen. Vor ihr liegt ein DIN A4-Zettel. Darauf sauber aufgelistet der Werdegang ihrer Selbstständigkeit: Start der konkreten Planungen in 2007, Zusage für ein KfW-Darlehen in 2008, Eröffnung der „SchuhGalerie“ im Nebenerwerb im Heimatort Neuenhaus in 2009, Eröffnung eines zweiten Standortes im 20 Kilometer entfernten Lohne und die Aufgabe des Teilzeitjobs in 2010. Die Schließung des Standortes in Lohne in 2012, die Rückkehr in die Erwerbstätigkeit mit einer Anstellung in unserer Unternehmensgruppe und die Schließung der „SchuhGalerie“ in 2013.

Damit wäre dann ja auch alles erzählt, oder? So einfach machen wir es ihr nicht. Denn uns interessiert das, was nicht auf diesem Zettel steht.

„Ich bin im Jahr 2005 von Osnabrück zurück in meine Heimat Neuenhaus gezogen und habe in 2006 dann auch den Arbeitgeber gewechselt“, holt Daniela aus. „Im neuen Job bin ich gedanklich aber nie wirklich angekommen, weil ich mich von Beginn an nicht richtig wohl gefühlt habe. Da wurde dieser insgeheim schon lange gehegte Wunsch, mein eigenes Ding zu machen, schnell immer stärker.“ Und weil Schuhe – wie auch heute noch – schon immer ihre Leidenschaft sind, ist nach und nach die Geschäftsidee für „Danielas SchuhGalerie“ gewachsen: Eine Boutique, die sich auf qualitativ hochwertige Marken spezialisiert, die bei uns in Deutschland eher selten zu finden sind. „Ich habe vor allem mit spanischen, aber beispielsweise auch mit schwedischen Anbietern Verträge ausgehandelt“, führt sie fort. Die Kombination aus dem eher ausgefalleneren Sortiment und einem individuellen Ausstattungskonzept, in das sie viel Herzblut steckte, war ihr Alleinstellungsmerkmal. „Anfangs lief es hervorragend und die Freude darüber überwiegte alles. Ich habe neben meinem Halbtagsjob jede freie Minute im Laden oder auf Messen verbracht und hatte riesigen Spaß daran“, so Daniela. „Dazu muss ich aber sagen, dass das ohne die unermüdliche Unterstützung meiner Mutter nicht möglich gewesen wäre. Dank ihrer Hilfe bin ich bis zur Eröffnung des zweiten Standortes ganz ohne Mitarbeiter ausgekommen.“

Nach dem Höhenflug kam aber leider auch die Ernüchterung. „Obwohl ich treue Stammkunden hatte, die mir teilweise bis heute sagen, dass sie meinen Laden vermissen, gingen meine Umsatzzahlen zurück“, bedauert Daniela. Der Online-Handel nahm gerade voll an Fahrt auf und das Wetter spielte ihr auch nicht unbedingt in die Karten. So gab es beispielsweise

pünktlich zum Eintreffen der Frühjahrs-/ Sommerkollektion noch einmal einen Wintereinbruch und Spontankäufe blieben aus. „Aber ich will mich gar nicht herausreden. Auch ich habe Fehler gemacht.“ So glaubt sie, dass sie sich besser hätte von Beginn an Vollzeit ihrer „SchuhGalerie“ widmen sollen, um für Kunden immer greifbar zu sein. Außerdem würde sie mit dem heutigen Wissen mehr investieren und größer starten, um so das Einkaufsvolumen anzuheben. Aber auch wenn Daniela letztendlich nicht weiß, woran es genau gelegen hat, stellt sie sich der Tatsache, dass ihr Traum geplatzt ist: „Ich habe ganz oft gehört, dass das doch alles gar nicht so schlimm sei. Diese tröstenden Worte waren zwar nett gemeint, ich will sie aber auch bis heute gar nicht hören.“

**In diesen Laden habe ich alles hineingesteckt, was ich zu dem Zeitpunkt an Geld, Zeit und Kraft besessen habe. Da war es für mich sehr wohl schlimm, dass ich die Notbremse ziehen musste.**



Selbstzweifel, Zukunftsängste, ein unendlich schlechtes Gewissen allen meinen Unterstützern gegenüber – ich war wirklich am Ende meiner Kräfte. Das steckt man nicht einfach so weg. Aber durch dieses Tal musste ich einfach durch. Und nur durch diese Auseinandersetzung mit mir selbst konnte ich mein Scheitern auch irgendwann akzeptieren. In dieser Zeit habe ich mich verändert und vermutlich schlussendlich auch an Stärke gewonnen.“

Zum Abschluss unseres Gesprächs fragen wir sie, ob sie bereit, dass sie den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hat. Danielas Antwort kommt wie aus der Pistole geschossen. „Nein! Ich weiß genau, dass ich es noch mehr bereuen würde, wenn ich es nicht versucht hätte. Außerdem habe ich mit meinem jetzigen Job eine tolle Alternative gefunden“, schließt sie wieder lächelnd ab.

# Lieber Ünal\*, keine Ausdauer, oder was?

„Was soll das denn heißen? Ok, ich gehörte nie zu denjenigen, die mit ihrer Ausbildung erst einmal eine solide Grundlage schaffen wollten und von vornherein wussten, dass im Anschluss ein Studium folgt. Ich hatte mir das mit dem Elektriker-Job schon gut überlegt und geplant, bis zur Rente – wie sagt man so schön – Strippen zu ziehen. Trotzdem habe ich 2013 mein Abi nachgeholt und danach studiert. Ich war einfach zu fasziniert von dem, was die Bau- und Projektleiter unserer Auftraggeber gemacht haben. Diese Mischung aus Baustellennähe trotz Bürojob, Koordinations- und Organisationsgeschick und der hohen Eigenverantwortung hat mich begeistert. Und dass ich das jetzt erreicht habe, macht mich echt stolz. Lernen war nie meine Lieblingsbeschäftigung, da war sogar eine riesige Portion Ausdauer gefragt.“

Beim Fußball glänze ich allerdings tatsächlich nicht als Konditions-Monster. Müsste ich die Kilometer zurücklegen, die unser Mittelfeld abrackert, würde ich vermutlich einen Großteil des Spiels auf der Ersatzbank verbringen. Aber genau deshalb bin ich ja auch Stürmer geworden.“

- \* + Ünal Aksöz
- + Bauleiter bei LIST BiB Bielefeld
- + gelernter Elektriker
- + hat über den zweiten Bildungsweg sein Abitur und anschließend ein Studium zum Bauingenieur nachgeholt
- + spielt Fußball in der Kreisliga B
- + stürmt für seinen Verein „TuRa Espelkamp“



Shit happens.  
Krone richten, weiter gehts!

**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**