

BAU MANAGER

Das Entscheider-Magazin der DAL Bautec

**ERTRAGSPOTENZIALE
HEUTE UND MORGEN**

**Betreuung
Renditeprojekte**

**JUST-IN-TIME-
MANAGEMENT**

Neubau in kürzester Zeit

**CONSULTING DER
DAL BAUTEC**

Herausforderungen
und Lösungen

**DAL ASSET
SERVICE CENTER**

Neubau



TEAM



Finanzgruppe

Assetbasierte Finanzierungslösungen nach Maß.

Die DAL Bautec auf LinkedIn



Seit einem halben Jahr ist die DAL Bautec mit einer Unternehmensseite auf LinkedIn vertreten.

LinkedIn ist ein soziales Karrierenetzwerk und zählt mittlerweile über 660 Mio. Nutzer, von denen rund 110 Mio. sogar täglich aktiv sind. Die DAL Bautec nutzt LinkedIn, um ihre Kompetenzen in den Bereichen Projektmanagement und -controlling sowie Consulting darzustellen. Wir möchten Reichweite für unsere Kommunikationsmaßnahmen generieren, Aufmerksamkeit für spannende „Immobilien-Themen“ schaffen und ein Netzwerk aus unseren Kunden und Partnern aufbauen. Dazu veröffentlichen wir regelmäßig neue Cases und News. Wir freuen uns, wenn Sie uns nicht nur als Leser des BauManagers, sondern auch auf LinkedIn via [@DAL Bautec Baumanagement und Beratung](#) folgen.



DAL Bautec
Beratung und Projektmanagement für Sparkassen GmbH
Emy-Roeder-Straße 2, 55129 Mainz

Telefon + 49 (0) 61 31/8 04-2500
Fax + 49 (0) 61 31/8 04 7-2500
E-Mail bautec@dal.de
www.dal-bautec.de

Bildnachweise: S. 1: iStockphoto, S. 2/3: Carsten Costard,
S. 4-6: Daniel Klotz, S. 7: Gustav Zech Stiftung,
S. 9: AdobeStock, S. 15: Koenig & Bauer Kammann GmbH,
S. 16: Lutz Blades: Ledwig + Spinnen Architekten,
S. 17: Pressefotos Vitra, S. 18-20: Carsten Costard,
S. 21/22: AdobeStock, S. 23: Ronge Industriebau GmbH



Holger Würk, Geschäftsführer DAL Bautec



Frederik Wegner, Geschäftsführer DAL Bautec

Immobilienkompetenz mit fundierter Expertise

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Kunden und Partner
der DAL Bautec,

seit Mitte März dieses Jahres hat das Coronavirus alle Bereiche unseres Lebens erfasst. Die Pandemie traf auch die Baubranche mitten im Höhenflug: mit 6,4 Mrd. EUR Auftragseingang konnte der Bausektor im Januar den höchsten Wert aller Zeiten verzeichnen. Wer hätte bei solch euphorischen Meldungen Anfang des Jahres gedacht, dass schon wenige Monate später ein spürbar nachlassendes Wachstum der Baukonjunktur prognostiziert wird? Inwiefern COVID-19 die Bauwirtschaft tatsächlich bzw. in welcher Härte treffen wird, bleibt abzuwarten. Die Bauwirtschaft verfügt über ein solides Polster an Auftragsreserven, so dürften zumindest kurzfristig keine Umsatzeinbußen zu erwarten sein.

Neben einer abgekühlten Perspektive ist die Bauwirtschaft, wie überhaupt das Handwerk, bisher dennoch weitgehend unbeschadet durch die Krise gekommen. Die Kolleginnen und Kollegen auf den Baustellen konnten im Prinzip durcharbeiten, auch wenn sich Verhaltensregeln und damit auch die Logistik geändert haben. Als Projektsteuerer müssen wir uns bei der Organisation der Projekte mit neuen Themen beschäftigen, wie beispielsweise die Erarbeitung und Implementierung von Hygienemaßnahmen auf Baustellen. Auch ist schon heute erkennbar, dass Bauabläufe und Bauzeiten überarbeitet oder neu definiert werden müssen. Wir haben in diesem Zusammenhang bereits viele wertvolle Erfahrungen gesammelt und mit Ihnen,



unseren Kunden und Partnern, pragmatische und schnelle Lösungen erarbeitet, so dass im Moment bei allen von uns gemanagten Projekten keine nennenswerten Auswirkungen aus der Coronakrise zu erwarten sind.

Umso mehr freuen wir uns, auch in Zukunft für Sie da zu sein und Sie mit Leidenschaft und fundierter Expertise durch den gesamten Bauprozess zu begleiten: von der Analyse über die Planung, Ausschreibung und Vergabe bis zur schlüsselfertigen Realisierung. Die neue Ausgabe des BauManagers gibt wieder einmal einen interessanten Überblick über unser Leistungsspektrum und Projekte, die wir mit großem Engagement betreut haben.

Wenn auch Sie von unserer Immobilienkompetenz profitieren möchten, sprechen Sie uns unverbindlich an. Wir werden gerne auch für Sie tätig.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre unseres BauManagers.

Ihr Holger Würk & Frederik Wegner

Holger Würk
Geschäftsführer

Frederik Wegner
Geschäftsführer



Just-in-time- Management

Die DAL Bautech hat in kürzester Zeit für die Thorlabs GmbH ein neues Gebäude mit Produktions-, Lager- und Büroflächen realisiert. Thorlabs entwickelt, fertigt und vertreibt Komponenten, Module und Geräte zur Erzeugung, Transport und Messung von Licht.

Die Kunden sind namhafte Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen sowie Industriekunden, die Laser bzw. Laseranwendungen für verschiedensten Einsatz entwickeln, so z. B. im Bereich Life Science, Medizin, Telecom, Materialprüfung etc. Thorlabs beliefert taggleich Kunden in Europa und angrenzenden Ländern von diesem Standort aus. Die Anforderungen an das neue Gebäude waren daher ganz unterschiedlich: Einerseits muss eine High-Tech-Produktion, andererseits das europäische ‚Distributions-Hub‘ funktionieren.





Die letzten 8.900 m² des Gewerbegebiets ‚Gada‘ im oberbayerischen Bergkirchen hatte sich die Thorlabs GmbH für ihre neue Deutschland-Zentrale im Jahr 2018 gesichert. Durch erhebliches Wachstum war das Unternehmen mit den bisherigen – angemieteten – Flächen an Kapazitätsgrenzen gelangt. Um den hohen Anforderungen an die Funktionalität eines „optimalen“ Gebäudes gerecht zu werden, beispielsweise hinsichtlich Prozessoptimierung und Ablauforganisation sowie Flächennutzung und hoher räumlicher Transparenz, hat sich Thorlabs für die Realisierung eines eigenen Bauvorhabens entschieden.

Die DAL Bautech hat den Bauherrn Thorlabs in der architektonischen und baulichen Umsetzung dieser Anforderungen umfassend beraten und unterstützt, u. a. über die Optimierung der Gebäudeplanung, einem umfassenden Value Engineering und dem stringenten Monitoring im Projektplanungs- und Realisierungsprozess. Das Ganze als „Just-in-time-management“ bei einer vorgegebenen Bauzeit von lediglich 14 Monaten. Im Dezember 2019 konnte die DAL Bautech das Bürogebäude mit Produktion und Lager an Thorlabs übergeben. Auf einer Bruttogrundfläche von 11.200 m² ist eine attraktive Arbeitsumgebung für über 200 Mitarbeiter entstanden, die mit nachhaltiger und hochfunktionaler state-of-the-art-Technik überzeugt. Unter anderem sorgen eine redundante Kühlung, funktionale Neuordnungen im Gebäude, die Optimierung der Gebäudetechnik und Raumeffizienz mit Stützenrastern von über 11 Metern für hervorragende Bedingungen, das weitere Wachstum von Thorlabs zu unterstützen.

Finanziert wurde das Projekt über einen langfristigen, bilanzneutralen Immobilien-Leasing-Vertrag der DAL Deutsche Anlagen-Leasing mit Mitteln der Sparkasse Dachau.

Interview mit Dorothee Jennrich, Projektleiterin Neubau Thorlabs

Frau Jennrich, Sie haben vor kurzem Ihr neues Verwaltungs- und Produktionsgebäude in Bergkirchen bei München bezogen. Wenn Sie Ihren Bau mit drei Sätzen beschreiben sollten, welche wären das?

- Maximale planerische Flächenausnutzung
- Qualitätsgebäude mit bewusst gesetzten technischen Akzenten im Innenausbau für Raumbedingungen, die an die verschiedenen betrieblichen Funktionen und deren Mitarbeiter angepasst sind
- Hohe Flexibilität für Wachstum und langfristige Nutzung

Haben sich die mit dem Neubau verknüpften Erwartungen erfüllt bzw. wo „hilft“ Ihnen das Gebäude in der täglichen Arbeit eines High-Tech-Unternehmens?

Ja, die Erwartungen haben sich voll erfüllt. Der wichtigste Maßstab für mich ist die Mitarbeiterzufriedenheit. Nach anfänglicher Eingewöhnungszeit sind die Kolleginnen und Kollegen nun sehr gut ‚angekommen‘ und nutzen die für uns neuartige ‚open space‘-Arbeitsumgebung prima.



Im Bereich Forschung und Entwicklung helfen uns z. B. die von uns selbst sehr speziell ausgestatteten Laborräume, die Raumflexibilität für spontane Projektbesprechungen, aber auch das ‚open space‘-Konzept für interdisziplinäre Kommunikation.

Die Produktionsebene ist komplett mit ableitfähiger Bodenbeschichtung und einem flächendeckenden Druckluft-Netzwerk ausgestattet. Für konstantes Raumklima sorgt die Lüftungs- und Befeuchtungstechnik. Damit kann das Produktionslayout jeweils bedarfsgerecht für unsere Lean-Production umgesetzt werden.

Im Bereich Logistik verfügt das Gebäude nun über ausreichende und unterschiedlich ausgestattete Ladetore, durch die große Spannweite der Stützen von über elf Meter wurde große Bewegungsfreiheit im Warenfluss erreicht. Die Verkehrslast in der Logistikebene ist entsprechend ausgelegt, ebenso wie die extrem strapazierfähige, flügelgeglättete Betonoberfläche.

Schließlich sind die Büroflächen hinsichtlich schalldämmender Elemente und Behaglichkeit im Raumklima sehr sorgfältig geplant und ausgeführt. Deckenplatten für ergänzende Wärme bzw. Kälte im Raum sind zugleich akustisch wirksam und sorgen für gut einzustellende Raumtemperatur. Mit schlanker Mess- und Regel-Technik haben wir einen guten Kompromiss zwischen technischer Überwachung und straffem Kostenmanagement realisieren können.

Das ‚Tüpfelchen auf dem i‘ ist unser Pausenraum in der obersten Etage mit einer Küche für den persönlichen Bedarf und einer großen Terrasse – bei gutem Wetter sogar mit Blick auf die Zugspitze.

Was würden Sie sagen, welche strategischen Vorteile für Thorlabs aus der Zusammenarbeit mit der DAL, also außerhalb des Themas Baumanagement, generiert wurden?

Wir hatten im Vorfeld verschiedene Finanzierungsmodelle durchgespielt, mit Banken und Investoren geredet, und waren nie ganz zufrieden mit dem Konzept. Die DAL hat uns eine Lösungsmöglichkeit gezeigt, in der wir möglichst viel Eigenkapital für unsere Geschäftsentwicklung behalten konnten, in der wir in der Perspektive über 15 Jahre am Ende das Gebäude für eine

überschaubare Ablösesumme übernehmen können. Es passt so sehr gut in unsere Finanzstrategie: Wir sind in unserer Wertschöpfungskette hoch integriert und achten darauf, in der Wertschöpfung möglichst viele Teilschritte technisch zu beherrschen. Ebenso legen wir Wert auf die Entscheidungsfreiheit über unsere Assets. So konnten wir ein Gebäude nach unseren Bedürfnissen bauen und haben dabei im gemeinsamen Interesse mit der DAL die Drittverwertbarkeit nie aus den Augen verloren.



Was war denn für Thorlabs überhaupt ausschlaggebend, die DAL Bautec in das Projekt einzubinden?

Als Laie auf dem Bausektor war die DAL Bautec für uns ein perfekter Lotse und Spurhalter durch die Prozesse. Wir hätten für das Projekt sowieso einen technischen Projektleiter gebraucht – und die DAL Bautec war die logische Brücke zwischen den Interessen der DAL und Thorlabs einerseits und den Baupartnern andererseits. Zugegeben, ich musste erst begreifen, dass die DAL Bautec im Konzert mit den Projektpartnern vorrangig unsere Interessen vertritt, aber das hat dann ausnahmslos sehr gut funktioniert.

Gibt es etwas, was Sie in der Zusammenarbeit vermisst haben?

Aus heutiger Sicht würde ich im Projekt der Planungsphase weniger Zeit einräumen und der Bauphase mehr Spielraum geben. Ansonsten hat die Kommunikation immer sehr gut funktioniert, die Kostentransparenz war zu jeder Zeit gegeben, die Beratung zu prozessorientierten, technischen und teilweise juristischen Details eines Bauprojekts in Deutschland war durchweg sehr wertvoll.

Neubau der Hauptstelle der Sparkasse Heidelberg

Die Sparkasse Heidelberg blickt auf eine lange Geschichte zurück: Eröffnet im August 1831, bezog sich ihr Wirkungskreis zunächst auf das reine Stadtgebiet Heidelbergs. Doch gerade aufgrund der jüngsten Fusionen erweiterte sich ihr Geschäftsgebiet beträchtlich. So wurde 1999 die Bezirkssparkasse Schwetzingen erfolgreich integriert, bereits ein halbes Jahr später die Sparkasse Wiesloch. 2001 kam es zur Fusion mit der Bezirkssparkasse Neckargemünd-Schönau, 2007 folgte die Sparkasse Hockenheim.

Seit fast 60 Jahren hat die Sparkasse Heidelberg ihren Sitz im Heidelberger Stadtzentrum, an der Kurfürstenanlage. Sie verfügt fusionsbedingt aber über weitere, ehemalige Hauptstellengebäude im Geschäftsgebiet. Insgesamt unterhält die Sparkasse mehr als 80 Filialen und SB-Standorte.

Viele Stabs- und Betriebsbereiche sind derzeit an verschiedenen Standorten in Heidelberg untergebracht. Vor dem Hintergrund des aktuellen Marktumfelds möchte die Sparkasse Heidelberg diese an einem Standort zentralisieren und die dadurch freiwerdenden Flächen aufgeben bzw. unter langfristigen Renditeaspekten entwickeln. Die neue Hauptstelle entsteht am südlichen Ausgang des Heidelberger Hauptbahnhofs auf dem zukünftigen Europaplatz im neuen Vorzeigestadtteil Bahnstadt. Auf dem 24.000 m² großen Grundstück errichtet die Bremer Gustav-Zech-Stiftung als Investor und Bauherr ein komplett neues Quartier mit insgesamt fünf Gebäuden. Neben



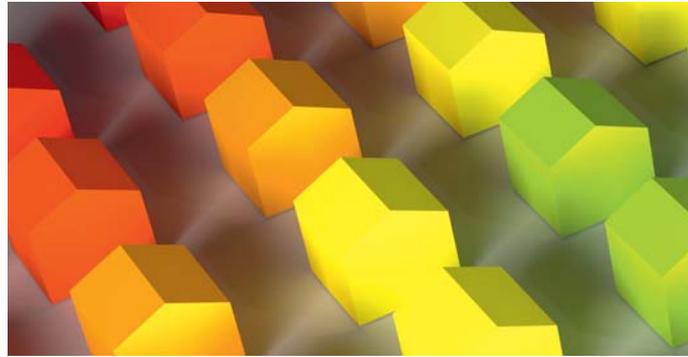
der neuen Sparkassenzentrale entsteht dort unter anderem auch das zukünftig größte Hotel der Touristenmetropole am Neckar – und unweit davon das neue Kongresszentrum.

Die Sparkasse Heidelberg hat sich entschieden, dieses Projekt in Form eines Leasingarrangements mit der DAL umzusetzen. Die DAL Bautec übernimmt hierbei auch die technische Beratung gegenüber der Sparkasse und fungiert als Schnittstelle zur Projektleitung der Gustav-Zech-Stiftung. Der projektierte Neubau mit sechs Ober- und drei Untergeschossen verfügt über eine oberirdische Mietfläche von über 14.700 m². Rund 11.500 m² möchte die Sparkasse Heidelberg selbst nutzen. Neben Büroflächen für die Stabs- und Betriebseinheiten werden hier insbesondere zentrale Vertriebsseinheiten, eine Filiale sowie das Schulungszentrum der Sparkasse Heidelberg untergebracht. Die übrigen Büro- und Ladenflächen sowie ein Teil der Tiefgaragen-Stellplätze sollen einer Vermietung zugeführt werden. Grundsätzlich ist das Gebäude jedoch so flexibel geplant, dass jederzeit Nutzungseinheiten vermietet oder von der Sparkasse selbst genutzt werden können.

Die DAL Bautec begleitet den Realisierungsprozess hinsichtlich der Einhaltung aller Bedingungen, welche Voraussetzung für die finale Kaufpreiszahlung sind. Dies bietet der Sparkasse Heidelberg vielerlei positive Aspekte: Der besondere Mehrwert der DAL Bautec liegt zum einen in der intensiven Partizipation in der Verhandlungsphase des Kaufvertrags mit Bauverpflichtung und dessen Mitgestaltung im Hinblick auf qualitative Bauaspekte und konkrete Leistungsbeschreibungen. Vorteile für die spätere Nutzungsphase werden durch eine Nachbarschaftsvereinbarung mit Verteilungsschlüsseln und Eintragung notwendiger Dienstbarkeiten im Grundbuch erreicht.

Ertragspotenziale heute und morgen

Nicht eigen- genutzte Immobilien von Sparkassen



Der Hype in der Immobilienbranche ist ungebremst. Auch wenn Kritiker immer wieder von einer Blase sprechen, reagiert der Markt gegenteilig. Gerade der Wohnungsbau, teilweise mit gewerblichen Flächen zur Diversifikation ergänzt, verspricht für die Zukunft lukrative Erträge mit Wertsteigerungspotenzial.

Die Wohnungsknappheit gepaart mit dem demographischen Wandel und der weiter zunehmenden Attraktivität der Innenstädte beflügelt die Immobilienbranche.

Da ist es nur folgerichtig, dass Sparkassen im weiter anhaltenden Niedrigzinsumfeld ihr Immobilienengagement erhöhen wollen. Immobilienfonds mit hohen Verwaltungskosten drücken jedoch auf die Rendite. Dagegen versprechen eigene Projekte, in denen die Sparkassen direkt als Investor auftreten, auf der gesamten Wertschöpfungskette deutlich höhere Ertragspotenziale. Das lukrative Geschäft der Projektentwickler und Bauträger schöpft dagegen einen wesentlichen Ertragsteil schon im Vorfeld ab, bevor die Projekte am Markt für Investoren und Fonds verfügbar sind.

Um auch in der Entwicklungsphase der Projekte an der Wertschöpfung teilzuhaben, müssen die Sparkassen in die Investorenrolle schlüpfen. Die Chancen hierfür sind sehr gut, nachdem die Sparkassen einen umfassenden, regionalen Überblick haben und bestens vernetzt sind. So kann der Beschaffungsprozess der Grundstücke gut funktionieren. Daneben sollen immer mehr bisher eigengenutzte Immobilien einer neuen Nutzung zugeführt werden.

Da Immobilienprojektentwicklung nicht zum Kerngeschäft der Sparkassen gehört, sind die Bestrebungen der Institute durchaus begrenzt. Diejenigen, die schon vor längerer Zeit die Potenziale erkannt haben, erwirtschaften heute beachtliche Zusatzerträge. Die DAL Bautec hat dieses Handlungsfeld schon lange erkannt und als einen wesentlichen Baustein in ihrer Zukunftsstrategie verankert. Als Partner und Kompetenzzentrum in allen Immobilienfragen können die Sparkassen auch in dieser Aufgabenstellung auf die DAL Bautec mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrung setzen.



Betreuung Renditeprojekte

Von der Grundstücksbewertung/ -analyse über die Erarbeitung von tragfähigen Nutzungskonzepten bis hin zur Planung und Realisierung ist die DAL Bautec der Partner in der Sparkassen-Finanzgruppe, der den Instituten die Tür zu neuen Ertragsquellen öffnet.

Natürlich bringt die Eigentümer- und Vermieterrolle auch weitere Aufgaben für Sparkassen mit sich. Auch in diesem Themenfeld kann die DAL Bautec z. B. beim Aufbau entsprechender Strukturen oder der Findung geeigneter Dienstleister unterstützen. Ganz im Zeichen eines Verbundpartners.

„Dieses neue Geschäftsfeld ist für Sparkassen, wie in anderen Bereichen und Branchen auch, nicht ganz frei von Risiken. Um diese sachgerecht und erfolgreich zu managen und die geplanten Ziele und Renditen zu erreichen, bedarf es eines starken Partners, der darüber hinaus das Selbstverständnis eines Verbundpartners hat: Die DAL Bautec“, sagt Holger Würk, Geschäftsführer der DAL Bautec.

DAL Bautec als Partner für Sparkassen

- Projekte für sparkasseneigene Immobilien
- Projekte für gewerblich genutzte Immobilien der Sparkassenkunden
- Projekte für Renditeobjekte der Sparkassen

Consulting und Herausforderungen »

#Zentralisierung
#Fusionierung #Flächenoptimierung
#agile Arbeitswelten 4.0 #Bürokonzepte #Mietpreise
#Leerstand #Restnutzungszeiten #Niedrigzinsen #Renditeerwartungen
#Immobilienportfolio #Immobilienstrategien
#Standortsuche #Standortwahl #CSR
#Betreiberpflichten #Erlösmaximierung
#Flächenpotenziale #DGNB #Baukosten
#Blackbox #Visionen #Instandhaltungsstau
#Fit für die Zukunft #Entscheidungsvorlage
#Arbeitsmodelle #Nachhaltigkeit
#Zertifizierungen #Mobilitätswandel
#Standortpotenziale #Rentabilitätssteigerungen
#Gebäudemängel #Multi-Tenant-Fähigkeit
#Arbeitgeberattraktivität #Drittnutzung #Change
#Nachnutzungen #Strukturwandel #Baumaßnahmen #Flächeneffizienz
#Arbeitnehmerbegeisterung #Interessenkonflikt #Entscheidungskonflikt
#Immobilientransaktionen #Revisionsicherheit #Verwertungsmöglichkeiten
#Transparenz am Immobilienmarkt #Nutzerbedarfe #Kaufpreise
#SWOT-Analyse Gebäudebestand #Sachkosteneinsparung



Projektvorbereitung

»» Lösungen

Machbarkeitsstudie
 Nutzerbedarfsentwicklung
 Markt- und Standortanalyse
 Bestandsanalyse
 Nachnutzungskonzept
 Masterplan
 Architektenwettbewerb
 Immobilienstrategie
 Workplace-Solution
 Change-Management
 Due Diligence

**Transaktionsbegleitung/
 An- und Verkaufsprozesse**

Standortsondierung
 Begleitung Anmietungsprozess
 Entwicklungsstudie
 Kostenprüfung und -plausibilisierung
 Nachhaltigkeitsberatung und
 Energieaudit
 Beratung zum Facility-Management
 Beratung zur Objektdokumentation
 Check-Up der Bertreiberpflichten

Seite 12
 in dieser
 Ausgabe

Sparkassen und viele andere Unternehmen sehen sich mit einer Vielzahl an unterschiedlichsten immobilien-spezifischen Aufgaben und Herausforderungen konfrontiert.

Mit einem ganzheitlich aufgestellten Team aus erfahrenen Spezialistinnen und Spezialisten der Immobilienökonomie, der allgemeinen Betriebswirtschaft und aus den Bereichen (Innen-)Architektur, dem Städtebau, etc. erarbeitet der Consulting-Bereich der DAL Bautec für alle Ihre Fragestellungen maßgeschneiderte Lösungen.

Unter dieser Rubrik werden in den folgenden Ausgaben des Baumanagers, anhand von exemplarischen Projekten des Consulting-Bereichs der DAL Bautec, Antworten auf immobilien-spezifische Herausforderungen vorgestellt. In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns als Erstes mit der Frage, wie nicht mehr betriebsnotwendige Immobilien erfolgreich veräußert werden können.

Kommen Sie mit in die Welt der individuellen Lösungen ...!

Sparkasse Lippstadt

Optimierter Verkauf von Bestands- immobilien



Angesichts des Booms am Immobilienmarkt stellt sich für viele Bestandshalter, insbesondere auch Sparkassen, die Frage nach dem Verkauf von Immobilien.

Letztere beschäftigen sich u.a. aufgrund von Fusionen, Umstrukturierungen oder Erlösmaximierung zunehmend mit ihrem Bestandsportfolio. Im Fokus stehen dabei sowohl nicht betriebsnotwendige Liegenschaften als auch Gebäude, die aus strategischen Entscheidungen nicht mehr in den eigenen Büchern stehen sollen.

Dabei wird sich zunehmend für einen Verkauf der Immobilie entschieden. Wie jedoch kann entweder aufgrund fehlender Erfahrung oder aufgrund fehlender interner Ressourcen ein optimaler Verkauf durchgeführt werden, der zudem Voraussetzungen schafft, das höchstmögliche Kaufangebot zu erzielen?

Die DAL Bautec bietet für diese Fälle ein breites Lösungs- und Service-Paket und führt für ihre Kunden einen strukturierten Verkaufsprozess durch. Dieser kann einerseits als Investorenwettbewerb durchgeführt werden, der bei qualifizierten Investoren neben der Abgabe eines verbindlichen Kaufpreisangebots auch ein Planungskonzept für die Entwicklung des Verkaufsobjektes bzw. Grundstück umfassen kann.

Die zweite Variante des Verkaufsprozesses kann über ein offenes Bieterverfahren eingeleitet werden, bei dem in einem stufenweisen Prozess der Käufer identifiziert wird, welcher sowohl das attraktivste Kaufangebot als auch die größte Transaktionssicherheit bietet.

„Oftmals versuchen Investoren, sich über ein überhöhtes Angebot ins Rennen zu bringen, können aber dann bei konkreten Verkaufsgesprächen ihr ursprüngliches Gebot nicht mehr halten. Dies verursacht dann auf Verkäuferseite unnötigen Zeitverlust und das Risiko, dass andere geeignete Investoren möglicherweise bei einer erneuten Ansprache kein Interesse mehr haben werden“, sagt Stefan Mayer-Elgner, der als Consultant für die DAL Bautec entsprechende Verkaufsprozesse strukturiert und begleitet.

Die Einschaltung eines dritten Experten schafft von Anfang an gute Voraussetzungen für ein vertrauensvolles und professionelles Miteinander von Verkäufer und Käufer, da der Verkaufsprozess durch einen klaren Ablauf, Anforderungen und Meilensteine geprägt wird.

Aus Sicht der DAL Bautec sollte ein professionell gemanagter Verkaufsprozess folgende Eckpfeiler beinhalten:

Vermarktungsvorbereitung

Nach einer Abstimmung mit den Kunden über den Ablauf des Prozesses folgt in der Regel eine gemeinsame Ortsbesichtigung. Im Anschluss entwickelt die DAL Bautec eine „Vermarktungsstory“, in der die wesentlichen Ausprägungen, Stärken und Besonderheiten des Verkaufsobjektes herausgearbeitet werden. Auf dieser Basis werden die Vermarktungsunterlagen inklusive Exposé erstellt.

Nach Erstellung einer Investorenliste wird ein digitaler Verkaufsdatenraum mit allen wesentlichen relevanten Dokumenten eingerichtet, welche ein Käufer prüfen möchte.

„Insbesondere ein gut sortierter Verkaufsdatenraum schafft Transparenz über den Verkaufsgegenstand sowie Vertrauen auf Käuferseite. Sämtliche Risiken preisen in der Regel Käufer bei ihrem Angebot ein, was häufig aufgrund des Fehlens von Informationen auf einen Kaufpreisabschlag hinausläuft.“

Boris Kroh, Senior Consultant der DAL Bautec

Marktsondierung

Im Rahmen der Marktsondierung werden potenzielle Investoren aus der Investorenliste angesprochen, anschließend werden die Exposés versendet.

Die Durchführung von Besichtigungen ist der nächste Schritt des Verkaufsprozesses, bevor an eine „Shortlist“ von Interessenten Prozessbriefe zur Abgabe eines indikativen Angebots versendet werden. Diese Angebote werden in einem definierten Zeitrahmen vom Verkäufer – gemeinsam mit der DAL Bautec – ausgewertet.

Bieterauswahl

Erfahrungsgemäß führt die Auswertung der Investorenangebote zu einer deutlich reduzierten Anzahl, dann aber entsprechend qualifizierter Interessenten. Je nach Projektgröße kann

zu diesem Zeitpunkt die Bereitstellung eines sogenannten Datenraums „Light“ mit wesentlichen kaufpreisbeeinflussenden Unterlagen Sinn machen. Dies schafft Klarheit und eine gemeinsame Datenbasis für die weiteren Gespräche.

Mit der Aufforderung zur Abgabe eines verifizierten Gebots geht der Verkaufsprozess dann in die entscheidende Runde. Um alle unterschiedlichen Aspekte der dann vorliegenden Gebote auszuloten, werden Bietergespräche durchgeführt, mit dem Ziel, den Bieter mit dem attraktivsten Kaufpreisangebot und der höchsten Transaktionssicherheit auszuwählen.

„Mit unseren Tools und unserem Know-how ermöglichen wir dem Verkäufer, einen Überblick über die eingehenden Gebote zu bewahren und eine Vergleichbarkeit sicherzustellen, um den geeigneten Käufer zu identifizieren.“

Holger Würk, Geschäftsführer der DAL Bautec

Kaufvertragsverhandlungen

Im Rahmen der Kaufvertragsverhandlungen wird ein vollständiger Datenraum bereitgestellt und ein Frage- und Antwortprozess wird durchgeführt und dokumentiert. Da der potenzielle Investor spätestens zu diesem Zeitpunkt mit weiteren externen Partnern oder Beratern auftritt, sind in dieser letzten Phase besondere Anforderungen an die Datenqualität und ein hohes zeitliches Engagement auf Verkäuferseite erforderlich. Auch hier kann die DAL Bautec entlasten und Freiräume für das Tagesgeschäft schaffen.

„Durch die unabhängige Organisation und Begleitung von parallel laufenden Verkäufen zweier ehemaliger Hauptstellen durch die DAL Bautec erhielten wir sowohl eine erstklassige Aufbereitung unserer Verkaufsobjekte als auch eine umfangreiche Dokumentation, welche die Verkaufsprozesse für das Verwaltungsratsgremium transparent machten.“

Martin Risse, Leiter Unternehmensentwicklung Sparkasse Lippstadt

12 Mio. Euro Neubau für Koenig & Bauer



Flexibel. Präzise. Innovativ. Das ist die Erfolgsformel der Koenig & Bauer Kammann GmbH, die seit Ende Januar an ihrem neuen Unternehmensstandort in Löhne zu Hause ist. Das Unternehmen ist internationaler Marktführer bei Anlagen für die Direktdekoration von Premium-Glaskörpern und Kunststoffbehältern für die Kosmetik- und Nahrungsmittelindustrie.

Flexibel. Präzise. Innovativ: Das waren auch die Anforderungen an die DAL Bautech zur Begleitung der Koenig & Bauer Kammann GmbH bei der Planung und Realisierung eines neuen Standortes – und das noch unter Zeitdruck. Denn der Druckmaschinenhersteller hatte seit 2010 Räume des ehemaligen Handyschalen-Herstellers Balda in Wulferdingsen als Mieter genutzt.

Durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit im Medizinbereich benötigte Balda die Flächen selbst und hatte angekündigt, den Mietvertrag nicht zu verlängern. Für Kammann begann die Suche nach geeigneten Bestandsimmobilien

oder einem Neubaugrundstück. Dies im möglichst nahen Umkreis des bestehenden Standortes, um die hochspezialisierten Mitarbeiter aus der Region im Unternehmen halten zu können. Ein herausforderndes Vorhaben, wie Kammann-Geschäftsführer Matthias Graf berichtet: „Wir brauchen für die Produktion unserer Maschinen Kräne in den Hallen und ein Hochregallager. Als Bestandsimmobilie bekommt man so etwas nur schwer.“

Entschieden hat sich Koenig & Bauer letztlich für die Realisierung eines Neubaus, um die Anforderungen und Prozesse des Unternehmens an die High-Tech-Produktion bestmöglich

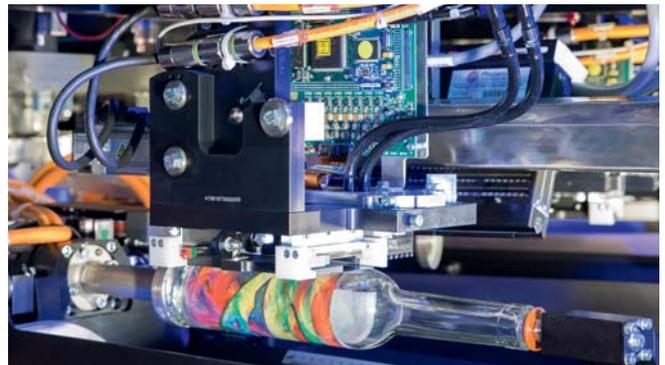
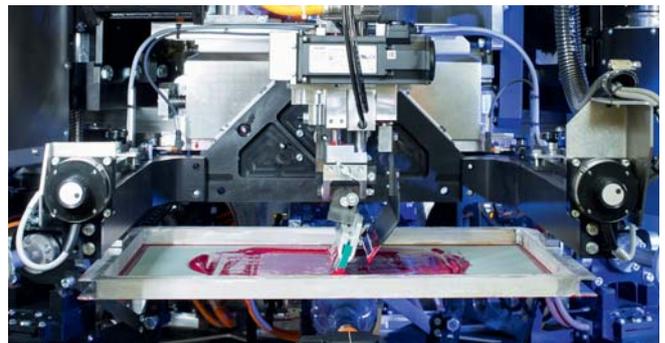
abzubilden. Hierfür wurde eine 27.000 m² große Fläche im interkommunalen Gewerbegebiet „Am Wiehen“ in Löhne erworben.

In 15 Monaten Bauzeit entstand dort ein dreiteiliger Gebäudekomplex mit insgesamt rund 9.400 m² Produktions- und Büroflächen sowie Lager und Technikum. Durch die Anordnung von drei separaten Treppenhäusern konnten in den einzelnen Etagen des Bürogebäudes flexible Räume für unterschiedliche Funktionen angeordnet werden. Für die Mitarbeiter stehen rund 160 Stellplätze zur Verfügung. Die Flächen wurden mit Fertigstellung sukzessive bezogen, um am bisherigen Standort Mietflächen zügig freizugeben.

Das gesamte Bauvorhaben wurde von der DAL Bautec begleitet, um die geplanten Termine und Qualitäten einzuhalten. „Wir waren bei diesem Projekt eigentlich immer im Zeitplan



„Koenig & Bauer Kammann GmbH ist internationaler Marktführer bei Anlagen für die Direktdekoration von Premium-Glaskörpern und Kunststoffbehältern für die Kosmetik- und Nahrungsmittelindustrie.“



und haben uns von der DAL Bautec gut begleitet und beraten gefühlt“, sagt Matthias Graf. „Das hat bei uns einiges an Kapazitäten geschont, die wir gut im Tagesgeschäft, das ja wegen eines Umzugs nicht einfach anhält, nutzen konnten“, so der Manager. Unter anderem hat die DAL Bautec frühzeitig bei der Leistungsvergabe beraten und die Vertragsgestaltung mit dem Generalunternehmer unterstützt.

Im laufenden Bauvorhaben begleitet die Bautec den Bauherren bei Fragen der Bauausführung wie auch bei bauspezifischen Entscheidungen, beispielsweise Bemusterungen der Einbaumaterialien sowie Gestaltung und Anordnung der Ausstattungen. Auch die Freigabe der Rechnungen und die Kostenkontrolle lagen in den Händen des Bautec-Projektmanagers.

Mittlerweile hat die Übergabe des Gebäudes stattgefunden und damit ist der umfassendste Teil des Projektauftrags der Bautec erfolgreich abgeschlossen.

Präzisionsarbeit für Lutz Blades

Der Spezialist für Schneidwerkzeuge investiert einen zweistelligen Millionenbetrag in seine neue Firmenzentrale. Das Baucontrolling kommt von der DAL Bautec – wodurch das Management im Tagesgeschäft zusätzlich entlastet wird.

Lutz Blades stellt jedes Jahr mehr als 100 Millionen Klingen her und wächst in dritter Generation mit einem Exportanteil von rund 60 %. Für die weitere Expansion ist der bisherige Firmensitz an seine Grenzen gelangt. In unmittelbarer Nähe zum alten Firmensitz in Solingen errichtet der fast 100 Jahre alte Schneidwarenspezialist seinen neuen Betriebssitz. Im Businesspark Piepersberg entstehen auf einem 17.300 m² großen Areal ein Produktionsgebäude, eine 2-geschossige Verwaltung sowie rund 120 Mitarbeiterparkplätze. Das Bauvolumen umfasst rund 12.700 m² BGF. Für den Firmeninhaber Alexander Lutz ein wichtiges Zeichen für die weitere Unternehmensentwicklung: „Wir machen jetzt einen großen Sprung. Wir stellen uns dem globalen Wettbewerb; das geht nur durch Investitionen.“

Die DAL Bautec unterstützt Lutz Blades mit umfangreichen Service-Leistungen, unter anderem über integriertes Projekt- und Kostenmanagement. Darüber hinaus koordiniert die DAL Bautec die Planung und die Bauausführung, indem sie bspw. als Fach-Moderator die Baubesprechungen im Interesse des Bauherrn leitet. „Da die Bauleistungen in Einzelvergabe

ausgeschrieben wurden, haben wir einen höheren Koordinationsaufwand“, sagt René Wozniak, der für die DAL Bautec das Projekt verantwortet. „Das erfordert eine sehr gute Kommunikation mit allen Beteiligten, die wir als Bauherrenvertreter durch regelmäßige Abstimmungsrunden sicherstellen“.

Lutz Blades zerteilen Folien und Fasern und werden in der Nahrungsmittelbranche ebenso gebraucht wie etwa bei Auto-



bauern. Das Unternehmen arbeitet mit CNC-Technik und Rapid Prototyping und verspricht „seriennahe Muster innerhalb von Tagen“. Dank des erfolgreich realisierten Neubaus zukünftig mit viel Raum für Expansion.

Mitarbeiterparkhaus mit 48 E-Ladestationen

In Pfronten entstanden über 1.000 Parkplätze für Deckel Maho



Im Auftrag von DECKEL MAHO Pfronten, einem Unternehmen des DMG MORI-Konzerns, hat die DAL Bautec den Bau eines der größten Mitarbeiterparkhäuser in der Region begleitet. Für den Weltmarkt- und Technologieführer der 5-Seiten- und simultanen 5-Achsen-Komplettbearbeitung hat die DAL Bautec die Vergabe und Vertragsgestaltung mit allen Baubeteiligten gesteuert sowie den Bauablauf in Abstimmung mit Deckel Maho überwacht. Kostenverfolgung und Kostenmanagement gehörten ebenso zum Leistungsumfang der DAL Bautec. Das Bauvorhaben umfasst 9 versetzte Etagen mit einer Gesamtfläche von ca. 23.400 m² BGF. Neben dem Parkhaus mit rund 1.100 Stellplätzen entstanden auch PKW- und LKW-Stellplätze im Außenbereich. Realisiert wurde das Bauvorhaben von der Goldbeck Süd GmbH.

Zeitlose Eleganz mit Produkten von Vitra



„The details are not the the details. They make the design.“ – Charles Eames

Wer heute baut, setzt auf Langlebigkeit. So auch wir beim Bau unserer Unternehmenszentrale in Mainz-Hechtsheim, die wir im Februar 2018 bezogen haben. Doch nicht nur unser Gebäude, auch seine Inneneinrichtung sollte unseren hohen Qualitätsstandards genügen. Neben höhenverstellbaren Schreibtischen, ergonomischen Bürostühlen und Rollcontainern in unserer Unternehmensfarbe zeichnet sich unser Interieur durch schlichte Eleganz und klare Linien aus. Passend dazu haben wir einige Büro- und Meetingräume mit zeitlosen Klassikern der Marke Vitra ausgestattet. So entstanden Sitzgruppen im Foyer, auf den Gängen und zwischen den Büros. In unseren größeren Besprechungsräumen finden sich Stühle von den Designern Charles und Ray Eames.

Nicht nur das klare, hochwertige Design spricht für sich, auch die Qua-

lität der Produkte passt zu unserem Anspruch, unser Unternehmen nachhaltig auszurichten.

Wer sich für das Design und die Produkte von Vitra interessiert, dem ist das Vitra Design Museum in Weil am Rhein zu empfehlen. Der amerikanische Architekt Frank Gehry verwirklichte hier mithilfe verschiedener geometrischer Grundformen ein Musterbeispiel dekonstruktivistischer Architektur. Von außen mutet das Museum mit seiner strahlend weißen Fassade daher futuristisch an. Doch das Gebäude bleibt selbstverständlich nicht das einzige Highlight bei einem Besuch. Die Exponate zeugen vom unverkennbaren, zeitlos eleganten Stil von Vitra und von dessen hohem Wiedererkennungswert. In der aktuellen Ausstellung „Home Stories. 100 Jahre, 20 Visionäre“ betritt der Betrachter verschiedene Interieurs. Er gibt sich dabei auf

eine Reise in die Vergangenheit und erhält einen Einblick darin, wie gesellschaftliche, politische und technische Veränderungen der letzten 100 Jahre sich in unserem Wohnumfeld widerspiegeln.

Zwischen Ledersesseln und Schaukelstühlen, farbenfrohen Chaiselongues und großflächigen Bildern erlebt der Betrachter, was für eine reiche und überraschende Disziplin Interior Design sein kann.

Die Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt die Ausstellung als Hauptförderer. Kundinnen und Kunden von Sparkassen zahlen statt 11 Euro nur 9 Euro Eintritt, wenn sie ihre Sparkassen-Card an der Museumskasse vorzeigen. Beeilen lohnt sich: Die Vergünstigung gilt nur für die ersten 1.000 Besucherinnen und Besucher mit SparkassenCard! Die Ausstellung geht noch bis zum 23.08.2020.

Das neue DAL Asset Service Center

Lifecycle Management für einen grünen Fußabdruck

In Fernwald bei Gießen wurde Mitte März 2020 das neue Asset Service Center der DAL (DAL ASC) in Betrieb genommen. Mit dem Umzug von Kalbach in den Neubau am verkehrsgünstigen Standort nahe der A5 in Fernwald bei Gießen ermöglicht die DAL weiteres Wachstum im Zielmarkt IT. Mit der Einbindung der DAL Bautech wurde von Anfang an die Erreichung der Projektziele sichergestellt.

Vom Handy über Laptops bis hin zu großen Serveranlagen – bis zu 200.000 dieser mobilen Objekte können pro Jahr im Asset Service Center verarbeitet werden. Sämtliche IT-Leasingrückläufer aus der Deutsche Leasing Gruppe werden hier erfasst, bewertet und je nach Zustand für den Zweitmarkt aufbereitet oder zertifiziert recycelt. Im Fall einer Weitervermarktung löschen die Spezialisten des Servicezentrums die Daten auf den Geräten zertifiziert und rechtskonform.

Die Entscheidung, das Servicezentrum in Fernwald neu zu bauen, fiel laut Marcus Grade, der neben Michael Hell-

Ähnlich erklärt Michael Hellmann die Beweggründe für den Umzug von Frankfurt-Kalbach nach Fernwald: „Der Hintergrund ist eigentlich sehr erfreulich: wir wachsen“, so Hellmann. Angesichts der stetig steigenden Menge an gebrauchten ITK-Objekten brauche es eine größere Lagerhalle, um die Prozesse weiterhin zügig und in hoher Qualität sicherstellen zu können. Hinzu kommen wachsende Ansprüche der Kunden an weitreichende Services. Schließlich wollen die Kunden ihre Assets flexibel nutzen und technisch immer auf dem neuesten Stand sein. Nicht zuletzt sollen die Dienstleistungen zukünftig ausgeweitet

tungen, wie bspw. die Beschaffung und Bestandsverwaltung, aber auch objektbezogene Leistungen, die sowohl die Nutzung als auch den Austausch der Objekte beinhalten.

Anstatt jede dieser Dienstleistungen einzeln beauftragen zu müssen, kann der Kunde sich auf seine eigenen Unternehmensziele konzentrieren und mit vorhersehbaren Kosten planen. Durch das Outsourcing des ITK-Betriebs kann er letztendlich Kosten sparen. Mit begleitenden Services profitiert der Kunde damit von der technischen und organisatorischen Kompetenz von Experten –



mann das neue Service-Flaggschiff der DAL leitet, „damit wir zum einen die Immobilie optimal auf unsere Prozesse ausgerichtet planen und zum anderen ausreichend Kapazitäten für weiteres Wachstum schaffen können.“ Lösungen, die einen verantwortungsvollen und nachhaltigen Umgang mit Investitionsgütern gewährleisten, seien zunehmend gefragt: „Da erfindet sich die sogenannte Wegwerfgesellschaft gerade neu – und wir tragen mit unseren Services in Fernwald zu dieser erfreulichen Entwicklung bei“, so Grade.

werden: „Wir werden perspektivisch peu à peu weitere mobile Objekte wie z. B. Medizingeräte in den Prozess des ASC aufnehmen. In diesen Managed Services gibt es ein sehr hohes Nachfragepotenzial, nicht zuletzt aus Gründen eines nachhaltigen Lebenszyklus von technischen Geräten“, so Michael Hellmann.

Managed Services beschreiben dabei umfangreiche Dienstleistungen, die der Provider dem Kunden während der Nutzungsphase bereitstellt. Hierzu zählen unter anderem organisatorische Leis-

und hinterlässt dank Remarketing und Recycling bei seinen Investments einen weitgehend umweltfreundlichen Fußabdruck.

Das neue Servicezentrum umfasst ca. 3.000 m² Logistikfläche und 800 m² für Sozial- und Büroräume. Realisiert wurde unter anderem ein mit neuester Lager- und IT-Technik ausgestatteter Hallenkomplex, der als „Green Building“ geplant und errichtet wurde. Zusätzlich sind moderne Büro- und Konferenzräume für rund 30 Mitarbeiter am neuen

Standort entstanden. Die Baukosten betragen rund 7,5 Mio. Euro. Bereits eine Woche nach dem Spatenstich im Februar 2019 begannen die Erdarbeiten auf der etwa 10.000 m² großen Fläche. Von Mai 2019 bis Januar 2020 wurde das Bauwerk errichtet, sodass der Gesamtkomplex einschließlich der Freianlagen nach nur 9 Monaten Bauzeit termingerecht bezugsfertig war. Bei der Projektabwicklung konnte damit der Zeit- und Kostenrahmen eingehalten werden. Für uns ein ganz besonderes Projekt, da die umfassende Immobilienkompetenz der DAL Bautec in der ganzheitlichen Betreuung von Investitionen wieder einer Einheit der DL Gruppe zur Verfügung gestellt werden konnte. Das Projektmanagement hat Falk Habermann übernommen.

„Tolles Projekt mit einem engagierten Team und bewährten Partnern.“

Falk Habermann

Das Gebäude befindet sich übrigens unmittelbar gegenüber dem bereits bestehenden DL-Standort der autoExpo. Durch diese räumliche Nähe können bereits umfangreiche Synergien in der Verwaltung der Serviceeinrichtungen erzielt werden. Außerdem wird dem Kunden die umfangreiche Assetkompetenz der DL-Gruppe an einem Standort präsentiert.



Das Leistungspaket der DAL Bautec für das ASC

- Beratung und Bedarfsanalyse
- Durchführung einer Machbarkeitsstudie
- Definition von Anforderungen an Gestaltung und Planung
- Festlegung der Vergabestrategie
- Projektmanagement
- Bauherrenvertretung



Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund wurde im Jahr 2013 die Reformkommission Bau von Großprojekten unter der Leitung des damaligen Bundesministers für Verkehr und digitale Infrastruktur Alexander Dobrindt ins Leben gerufen. Das Ziel: Die Effizienz in den Bereichen Kosten, Termine und Zeiten steigern. Dabei ermöglicht das konsistente Datenmanagement durch BIM, einen „digitalen Zwilling“ zu erschaffen – eine digitale Replikation des Gebäudes. Die Wertschöpfungskette umfasst beim digitalen Zwilling den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks inklusive der Rohstoffherstellung, Errichtung, des Betriebs und der Erhaltung, des Rückbaus und Recyclings. Mit BIM wird folglich zweimal gebaut: zuerst digital und dann real.

Im internationalen Vergleich hinkt Deutschland allerdings noch sichtlich hinterher. In Finnland ist seit 2007 ein digitales Gebäudemodell bei öffentlichen Bauten mit einem Projektvolumen über eine Mio. € Pflicht. Seit demselben Jahr müssen in Singapur Bauunterlagen digital eingereicht werden. In den USA gibt es eine BIM-Anwendung bereits seit 1995; Bauten der US Army in Deutschland müssen verpflichtend

mit BIM umgesetzt werden. In Großbritannien müssen seit 2016 alle öffentlichen Bauvorhaben nach BIM-Standard realisiert werden. Dagegen wurde in Deutschland noch kein einziges Bauvorhaben von Anfang bis Ende mit BIM geplant. Warum bleibt Deutschland also hinsichtlich des BIM und der Digitalisierung zurück?

Zum einen zeichnet sich Deutschland international durch die höchste Fragmentierung an Handwerksbetrieben aus – es gibt eine unüberschaubare Vielzahl an kleinen Betrieben. Zum anderen herrscht nach wie vor Angst vor der Digitalisierung und Angst davor, den Voraussetzungen an funktionierende Soft- und Hardware nicht gewachsen zu sein, die notwendig sind, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

BIM ist nicht die Lösung aller Probleme in der Planungs- und Baubranche. Sicherlich wird sich das Berufsfeld noch einige Jahre ohne Digitalisierung und BIM behaupten. Der Blick in die diversen Branchen zeigt jedoch, dass diese Nischen ständig kleiner werden. Daher sollte die Zukunft in der Baubranche zunehmend unter dem Motto stehen: „Erst denken, dann bauen!“



Investition in die Zukunft

Qioptiq setzt bei Neubau auf Lösungen aus der Sparkassen-Finanzgruppe



Der Photonik-Spezialist realisiert sein neues Produktionsgebäude im Göttinger Science-Park über eine Leasing-Lösung der DAL. Das Baumanagement und Projektcontrolling kommt von der DAL Bautec.

Auf einem ca. 18.000 m² großen Areal realisiert das Qioptiq, ein Beiligungsunternehmen der Excelitas Technologies® Corp., unter anderem neue, hochmoderne Reinräume (Klasse ISO5) zur Montage komplexer optischer Systeme. Daneben entstehen auf einer Nutzfläche von insgesamt ca. 6.700 m² weitere zugehörige produktionsnahe Büroarbeitsplätze sowie die notwendige logistische Infrastruktur. Nach aktuellem Planungsstand soll das Gebäude im Juli 2021 bezugsfertig sein und Arbeitsplätze für rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten. Mit dem Vorhaben erweitert Qioptiq seine Gesamtproduktionsfläche auf mehr als 8.000 m².

„Wir nehmen gerne besondere Herausforderungen an und die Anforderungen bei diesem Projekt, insbesondere mit der spezifischen Reinraumtechnik, haben unsere ganze Kompetenz gefordert.“

Holger Würk, Geschäftsführer DAL Bautec

Bei der Strukturierung der Investition setzt Qioptiq auf eine Immobilien-Leasingstruktur aus der Sparkassen-Finanzgruppe. Die DAL, investiert mit Refinanzierungsmitteln der Sparkasse Göttingen rund 25 Mio. Euro in den neuen Standort. Das Bau- und Projektcontrolling zur Sicherung von Qualitäten und

Terminen erfolgt über die Baumanagement-Gesellschaft der DAL, die DAL Bautec. Dabei war zunächst, nach Festlegung der Projektziele, die Aufgabe, ein für die fachspezifischen Anforderungen geeignetes Planungsteam zusammenzusetzen. Die engen Terminvorgaben und das vorgegebene Budget galt es in der Planung umzusetzen. Nach Einreichung des Bauantrages begann die Suche nach einem geeigneten Bauunternehmen, das Kompetenz im Fachgebiet „Reinraumtechnik“ nachweisen konnte. Hier hat im Besonderen die Marktkenntnis der DAL Bautec geholfen. Mit Beauftragung des bauausführenden Unternehmens ist das Fundament gelegt für einen erfolgreichen Projektverlauf. Der Startschuss ist mit dem Spatenstich nun erfolgt.

Dr. Robert Vollmers, Vice President Operations, Optics der Excelitas und Qioptiq Geschäftsführer, erklärte anlässlich des ersten Spatenstichs: „Die innovativen und zukunftssträchtigen Projekte, die wir mit unseren anspruchsvollen Kunden aus der Halbleiterindustrie bearbeiten, erfordern die Einhaltung höchster Sauberkeitsstandards im gesamten Produktionsprozess. Die Ausweitung unserer Reinraumkapazitäten ist für uns ein wichtiger Schritt in die Zukunft, da sich Auftragslage und Geschäftsperspektiven weiterhin positiv entwickeln – sogar in dieser schwierigen Zeit.“

Das greift auch Kai Eberhard, Geschäftsführer der DAL, auf: „Wir freuen uns, ein so innovatives Unternehmen, das mit dem Bekenntnis zur Region weltweit erfolgreich ist, begleiten zu können. Wir realisieren hier gemeinsam ‘Innovation made in Germany’ für eine wachstumsstarke und hinsichtlich des Bauprojekts sehr anspruchsvolle Adresse. Gerade in der aktuellen Corona-Situation zeigt sich, wie wichtig langfristig sichere, liquiditätsschonende und damit krisenfeste Finanzierungsstrukturen für die Performance von Unternehmen sein können“.

Nachgefragt

Alexander Baumgarte



Alexander Baumgarte wurde als Sohn des Bielefelder Industriellen Hans Baumgarte und der Malerin, Grafikerin und Galeristin Ruth Baumgarte in Bielefeld geboren. Er organisiert in seiner Samuelis Baumgarte Galerie Einzel- und Gruppenausstellungen, deren Fokus auf den Klassikern der Moderne, internationalen Gegenwartskünstlern

und jungen, experimentellen Tendenzen liegt. Seit den 1990er Jahren baut er den Unternehmenszweig Art Consulting aus. Diese Kunstberatungsgesellschaft erstellt in enger Zusammenarbeit mit Künstlern für private und öffentliche Unternehmen Corporate-Identity- und architekturbezogene Kunstkonzepte.

Herr Baumgarte, Sie statten mit Ihrem Team u. a. Unternehmensimmobilien mit Kunstkonzepten aus. Welchen Mehrwert bietet ein Art Consultant?

Die Arbeit eines Art Consultant beginnt bereits mit dem ersten Gespräch, in dem die Grundlage eines Kunstkonzeptes gelegt wird. Hier steht die Analyse des Bedarfs, die Spezifizierung der Unternehmenswerte sowie die generelle Ausrichtung der künstlerischen Gestaltung im Vordergrund. Durch die jahrzehntelange Erfahrung der Samuelis Baumgarte Art Consulting verfügen wir über ein weitreichendes Netzwerk an international renommierten Künstlern, die dann unternehmensspezifisch ausgewählt werden, um die Vorstellungen des Kunden optimal umzusetzen. Dies setzt auch einen aktuellen Überblick über die internationale Kunstszene und deren spezifische Tendenzen voraus.

Wie gehen Sie bei der Beratung der Unternehmen vor?

Die gesamte Beratungsleistung ist ein mehrstufiger Prozess. Beginnend mit dem ersten Gespräch, entwickeln wir in Abstimmung mit dem Kunden ein Kunstkonzept, das den Vorstellungen des Unternehmens im Hinblick auf Architektur und Corporate Design entspricht. Die nachfolgende Koordination und Überwachung der Implementierung der Kunst gehört genauso zum Serviceangebot wie sämtliche organisatorische Schritte z. B. die des Transports. Jeder einzelne Schritt in der Beratung erfolgt in Abstimmung mit dem Kunden und den beteiligten Fachbereichen und externen Beratern wie z. B. Architekten, um einen reibungslosen

Ablauf zu garantieren. Sozusagen ein ‚Rundum-Sorglos-Paket‘.

Kommt es auch mal vor, dass Sie in der Konzeptphase merken, das wird nichts?

Durch die bereits geschilderte mehrstufige Vorgehensweise steht bereits frühzeitig fest, ob ein Projekt realisierbar ist oder nicht. Passen z. B. das eingeplante Budget und die Vorstellungen des Kunden nicht zusammen, gilt es, eine Lösung zu finden. Da wir allerdings immer im Sinne des Kunden darauf bedacht sind, eine kostenoptimierte Lösung zu finden, ist es Aufgabe des Art Consultant, die Positionen in Einklang zu bringen. Sollte dies nicht gelingen, ist ein Projekt nicht realisierbar.

„Kunst kann hier in besonderem Maße eine Arbeitsatmosphäre schaffen, die sich positiv auf die dort Tätigen und deren Arbeitsleistung auswirkt.“

Gerade im Finanzbereich ändert sich ja erheblich das Kundenverhalten – im Prinzip muss niemand mehr für Finanzgeschäfte seine Bank aufsuchen. Was raten Sie Instituten, die sich über die Filiale oder Geschäftsstelle von morgen Gedanken machen?

Sie haben sicher Recht, dass eine Vielzahl von Bankgeschäften größtenteils online erledigt werden kann. Das heißt aber nicht, dass nicht auch in Zukunft persönliche Beratung vor Ort weiterhin eine wichtige



Ein Projekt der Baumgarte Art Consulting: Installation der Künstlerin Anemona Crisan im Foyer der DAL in Mainz

Rolle spielt. Unabhängig davon möchte ich auch einwerfen, dass die künstlerische Gestaltung nicht nur den Kunden zu Gute kommt. Die Menschen, die die meiste Zeit dort verbringen, sind die Angestellten. Kunst kann hier in besonderem Maße eine Arbeitsatmosphäre schaffen, die sich positiv auf die dort Tätigen und deren Arbeitsleistung auswirkt.

Gibt es ein Projekt im Finanzbereich, an das Sie sich besonders gerne zurückerinnern?

Das ist eine schwierige Frage. Jedes Projekt hat seinen individuellen Charakter und damit auch seine spezifische Herausforderung. Hier eine ‚Rangfolge‘ festzulegen, möchte ich ungern tun. Aber gern nenne ich Ihnen einige Projekte aus diesem Bereich: Zentrale der DAL, die Regional-Niederlassung der Allianz in Leipzig, die Sparkassen-Versicherung Sachsen in Dresden, die Evangelische Bank in Kassel sowie die Platzgestaltung des Platzes der Einheit für die Deka in Frankfurt am Main.

Herr Baumgarte, herzlichen Dank für das Gespräch

Das ganze Interview, u. a. zur Frage was gute Kunst von schlechter Kunst unterscheidet, lesen Sie auf dem DAL Blog (DAL.de/Blog/ DAL-Corporate-Blog).