MAGAZIN

# IN.PUNCTO

No.26

70 Jahre Angermann

Der Jubiläumsfilm

Ausgabe Herbst 2023 | Angermann-Gruppe | www.angermann.de

# IMPRESSUM

## IN.PUNCTO

**HERAUSGEBER:**
Horst F.G. Angermann GmbH
ABC-Straße 35
20354 Hamburg

**LEITUNG REDAKTION:**
Christian Schön
Tel. +49 (0) 40 – 3 49 14 – 122
christian.schoen@angermann.de

**MITARBEIT AN DIESER AUSGABE:**
Annkathrin Johannesberg, Miryam Mayr, Efthimis Papadopoulos, Leslie Schwittay, Christine Stein

**BILDNACHWEIS:**
www.istockphoto.com
www.pixabay.com
Ann-Christine Krings
BOB AG/agsta Architekten
Thomas Ertmer
Saxovent
Florian Schmidt
Benjamin Schenk
LINDENKREUZ EGGERT GbR
D J H / bloomimages
STUDIO BENNO KRAEHAHN
Peter Drittenpreis

**LAYOUT:**
Thees Mendt
post@mendtwerk.de
Joris Soetbeer
mail@soetbeerdesign.de

**COPYRIGHT:**
Copyright Die im Magazin enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte werden vorbehalten. Hinweis: Redaktionelle Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

**DRUCK:**
Silber Druck oHG
Am Waldstrauch 1
34266 Niestetal
www.silberdruck.de

inpuncto wurde klimaneutral gedruckt auf Lessebo design natural smooth, einem holz-, chlor- und säurefreien Naturpapier.

# CHEFSACHE

*von Dr. Torsten Angermann FRICS*

Eine erfolgreiche Vergangenheit hat für ein Unternehmen meiner Ansicht nach nur dann einen Wert, wenn sie nicht als Ruhekissen, sondern als Ansporn für die Gegenwart und Zukunft dient. Unter diesem Gesichtspunkt betrachte ich auch unser 70-jähriges Firmenjubiläum. Es ist ein guter Anlass, sich zu vergegenwärtigen, was uns als Unternehmensgruppe ausmacht. So waren und sind für uns Werte und Eigenschaften wie Unabhängigkeit, Innovationsgeist, Professionalität, Verlässlichkeit und Seriosität stets von großer Bedeutung. Sie bilden für uns das Fundament, auf dem wir neue Ideen und Geschäftsmodelle wachsen lassen können. Diese Basis und die über Jahre angesammelten Erfahrungswerte geben uns die nötige Ruhe und Umsicht bei der strategischen Entscheidungsfindung, sowohl in schwierigen Zeiten als auch in Hochphasen. Als entscheidender Faktor auf keinen Fall unerwähnt bleiben darf in diesem Zusammenhang die Qualität und die Einsatzbereitschaft, die unsere Mitarbeiter tagtäglich einbringen. Sie stellen für uns als Beratungsdienstleister deshalb auch das wahre Firmenvermögen dar und sind der Garant dafür, dass auf den bisherigen sieben erfolgreichen Dekaden Unternehmensgeschichte noch weitere folgen werden.

# AUS DER REDAKTION:

**LIEBE LESERINNEN UND LESER,**

wie Sie vielleicht schon an unserem Titelbild erkennen konnten, jährt sich das Bestehen der Angermann-Gruppe zum 70. Mal. Eine gute Gelegenheit Ihnen einmal unseren Unternehmensgründer Horst F. G. Angermann in einem Porträt vorzustellen. Auch möchten wir Ihnen unseren gerade fertiggestellten Jubiläumsfilm ans Herzen legen. Scannen Sie zum Anschauen einfach den QR-Code auf dem Titel oder auf Seite 66.

Darüber hinaus vereint die diesjährige Ausgabe eine Vielzahl unterschiedlicher Themen. So berichten wir unter anderem über Entwicklungen im Bereich Cybersecurity, sprechen über die Krankenhausreform, informieren über die Immobilienbewertung in der aktuellen Marktphase und beleuchten intensiv das Thema Nachhaltigkeit und Immobilien. Dabei freuen wir uns mit HHC-Gründer Mark Zluhan, dem Film- und Medienproduzenten Florian Schmidt, Saxovent Real Estate Geschäftsführerin Cornelia Sorge und dem Architekten Christopher Hammerschmidt auch dieses Mal wieder kompetente und interessante externe Experten als Autoren bzw. Interviewpartner gewonnen zu haben.

Viel Spaß beim Lesen
wünscht Ihnen

Christian Schön

# IN.


**IMPRESSUM** 2

**CHEFSACHE** 3

**DREI GENERATIONEN EIN UNTERNEHMEN**
Ein Gespräch über Gründung,
Erhalt und Nachfolge 6 - 9

**HORST F. G. ANGERMANN**
Unternehmensgründer und Visionär 10 - 11

**IMMPRESSO**
Lunch and Talk 12 - 14

**QUALITATIVES WACHSTUM:**
Angermann Frankfurt setzt auf gut ausgebildeten
Nachwuchs aus den eigenen Reihen 15 - 16

**IMMOBILIENBEWERTUNG IN**
**DER AKTUELLEN MARKTPHASE**
Interview mit Stefan Gunkel FRICS 17 - 20

**DENKMALGESCHÜTZTE GEBÄUDE WERDEN**
**VORRANGIG VON „LIEBHABERN“ GEKAUFT** 21 - 22

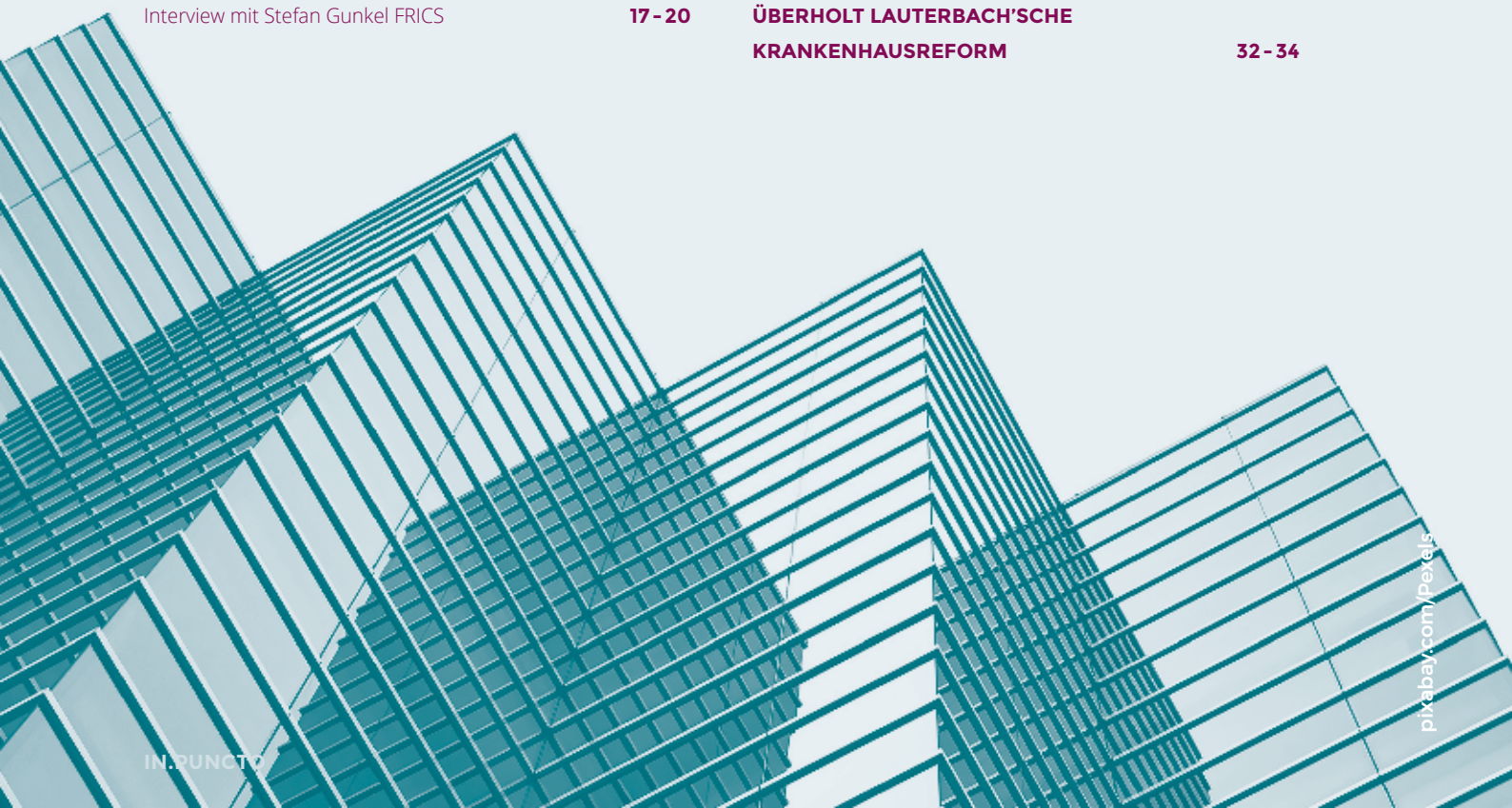
**ERLEBNISBERICHT**
über die Ausbildung zum Immobilienkaufmann
für Logistik 23 - 24

**INSOLVENZWELLE IN SICHT?**
Sale & Lease Back als Hoffnungsschimmer
für krisengeplagte Unternehmen 25 - 26

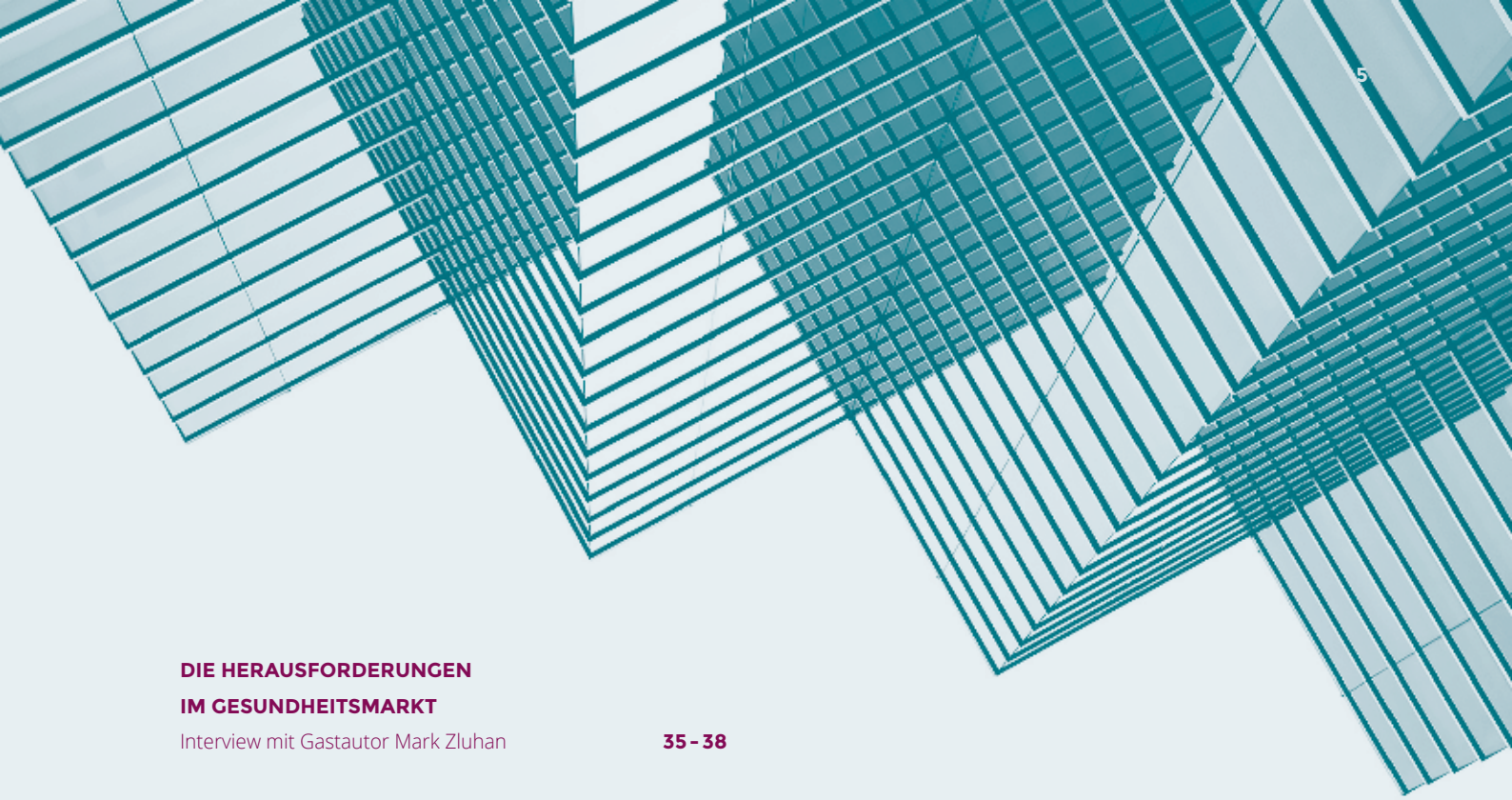
**ERFOLGREICHE IMMOBILIEN-**
**VERWERTUNG IN EINEM**
**HERAUSFORDERNDEN MARKTUMFELD** 27 - 28

**BEHIND THE SCENES**
Interview mit Film und Medienproduzent
Florian Schmidt 29 - 31

**KALTE STRUKTURBEREINIGUNG**
**ÜBERHOLT LAUTERBACH'SCHE**
**KRANKENHAUSREFORM** 32 - 34

pixabay.com/Pexels



**DIE HERAUSFORDERUNGEN IM GESUNDHEITSMARKT**
Interview mit Gastautor Mark Zluhan **35 - 38**

**SAFETY FIRST**
Angst vor Attacken aus dem Netz beschleunigt Wachstum in der Cybersecurity **39 - 40**

**ERFOLGREICHER BÜROSTANDORT**
Expo-Plaza Hannover **41 - 42**

**HERAUSFORDERUNGEN FÜR UNTERNEHMEN BEI DER MATERIAL- UND ROHSTOFFBESCHAFFUNG** **43 - 44**

**ALLE ZAHLEN, DATEN, FAKTEN IM BLICK**
Arbeiten als Investment-Researcher in Berlin **45 - 46**

**TEMPORA MUTANTUR**
Dialog zwischen den Generationen **47 - 48**

**„DER KLIMASCHUTZ IST EINES UNSERER ZENTRALEN UNTERNEHMENSZIELE“**
Interview mit Saxovent Real Estate Geschäftsführerin Cornelia Sorge **49 - 52**

**ROBUSTER RÜCKHALT IN KRISENZEITEN**
Nachhaltigkeit bei Büroimmobilien **53 - 54**

**„IN PUNCTO EINSPARUNGSPOTENZIAL IST NOCH VIEL LUFT NACH OBEN!“**
Nachhaltigkeit bei Büroimmobilien **55 - 56**

**NACHHALTIGKEIT & ARCHITEKTUR**
Im Gespräch mit Architekt Christopher Hammerschmidt **57 - 60**

**FILM AB**
Angermann Blockbuster **61 - 62**

**DER JUBILÄUMSFILM** **63**

# HALT

# 70 Jahre Angermann

# Drei Generationen ein Unternehmen

**EIN GESPRÄCH ÜBER GRÜNDUNG, ERHALT UND NACHFOLGE**

Als klassisches Familienunternehmen wird die Unternehmensgruppe Angermann in zweiter Generation von Dr. Torsten Angermann FRICS geführt. Mit seinem Sohn Lucas Angermann steht die dritte Generation schon bereit. Gemeinsam gaben beide IN.PUNCTO Einblicke in die 70jährige Unternehmensgeschichte und wie sie ihre Rolle als Nachfolger interpretieren.

HFG

Horst F. G. Angermann

TA

Dr. Torsten Angermann FRICS

LA

Lucas Angermann

**Was zeichnete Ihren Vater, Horst F. G. Angermann, als Mensch und als Unternehmer aus?**

**Torsten Angermann:** Mein Vater war ein Mann des Wortes. Als solcher hat er gerne auf diversen Veranstaltungen Vorträge gehalten und war neben seiner unternehmerischen Tätigkeit auch sehr in der Verbandsarbeit aktiv. Dies hat dazu geführt, dass der Name Angermann über die Jahre seines Schaffens einen gewissen Bekanntheitsgrad erlangt hat und seine Meinung sehr gefragt war.
Als Unternehmer hat er 1953 sein Berufsfeld selbst erfunden. Dadurch hatte er in seinem Metier zunächst keine Konkurrenz und konnte sich mit seinem Unternehmen erfolgreich entwickeln und expandieren.

**Inwieweit hat Ihr Vater Sie schon in jungen Jahren teilhaben lassen?**

**Torsten Angermann:** Mein Vater hat als kommunikativer Mensch auch zu bei uns zu Hause immer über seinen Arbeitstag und Entwicklungen in der Firma berichtet. Je älter ich wurde, desto bewusster hat er mich einbezogen und mich an seinen Plänen und Gedankengängen teilhaben lassen und mit mir geschäftliche Fragen diskutiert.

**Welche Gemeinsamkeiten haben Sie mit Ihrem Vater?**

**Torsten Angermann:** Was uns geeint hat war, dass wir beide gerne kreativ tätig sind und Freude an der Entwicklung neuer Ideen haben. Ebenso wie mein Vater verstehe ich mich als Generalist.

**Und was unterscheidet Sie?**

**Torsten Angermann:** Mein Vater war, wie früher üblich, noch der typische Patriarch, der das Unternehmen mit einer klar abgesteckten Hierarchie geführt hat. Meine Unternehmensleitung ist dagegen nicht sehr hierarchisch geprägt. Meine Tür ist für jeden Mitarbeiter offen und ich verstehe meine Rolle nicht nur als Chef, sondern auch als Gesprächspartner. Schon früh habe ich Wert daraufgelegt, dass das Unternehmen zur Not auch ohne mich funktioniert. Wir haben deshalb für jeden Unternehmensbereich eine dezentrale Geschäftsführung installiert, die unabhängig agieren kann. Einzig die generelle Strategie wird mit der Holding-Leitung abgestimmt.

**Wie schwer ist es, als Nachfolger ist in so große Fußstapfen zu treten?**

**Torsten Angermann:** Für mich persönlich war es wichtig, dass ich zuvor erst einmal extern Erfahrungen während meiner Tätigkeit bei der Deutschen Bank sammeln konnte. Auch dass ich zunächst nur die Verantwortung für den Immobilienbereich übernommen habe, um mich dort zu beweisen und auszuprobieren können, hat mir sehr in meiner Entwicklung geholfen.

**Lucas Angermann, mit Ihnen steht die dritte Generation in den Startlöchern. Wie wichtig sind für Sie Ihre bisherigen externen Erfahrungswerte?**

**Lucas Angermann:** Ich kann da die Aussage meines Vaters nur bestätigen. Bevor ich eine Funktion im Familienunternehmen übernehme, möchte ich eigene Karriereziele erreichen und Ideen umsetzen. Meine Tätigkeit bei einem Wirtschaftsprüfungsunternehmen der „Big 4“, wo ich unter anderem bei der Entwicklung von Portfoliostrategien für diverse Unternehmen und der öffentlichen Hand mitwirkte, war für mich beispielsweise ein wichtiger Schritt in die berufliche Selbständigkeit.

**Was machen Sie heute?**

**Lucas Angermann:** Gemeinsam mit meinem Geschäftspartner Maximilian Pfaffinger habe ich im Jahr 2021 ESTADE Capital Partners ins Leben gerufen. Unsere Hauptgeschäftsfelder sind der Neubau und die Revitalisierung von Immobilien sowie Baurechtsschaffung/-erweiterung. Mein besonderer Fokus ist dabei auf die Bereiche Strategie, Projektmanagement und Finanzierung gerichtet.

**Wie intensiv ist der Austausch mit Ihrem Vater?**

**Lucas Angermann:** Da sich der Unternehmenssitz von ESTADE im Hauptsitz von Angermann in der Hamburger ABC-Straße befindet und das Büro meines Vaters vis-à-vis zu meinem ist, haben wir einen kurzen Weg zueinander. Diesen nutzen wir für einen regelmäßigen Austausch, bei dem ich auch wichtige Einblicke in die Unternehmensführung und das tägliche Geschäft erhalte.

**Herr Dr. Angermann, Ihr Vater hat im Jahr 1970 ein Buch mit dem Titel „Wachsen oder Weichen“ veröffentlicht. Inwiefern ist diese Aussage heute noch gültig?**

**Torsten Angermann:** Was nicht wächst, wird irgendwann verschwinden. Das ist heute noch wahr und richtig. Entscheidend ist aber, dass das Wachstum ein gesundes Wachstum sein muss.

**Was meinen Sie damit?**

**Torsten Angermann:** Der Antrieb sollte als mittelständisches Unternehmen nicht sein, mit den Großen in Konkurrenz zu treten, um mit ihnen gleichziehen zu wollen. Vielmehr ist wichtig, dass der Wachstumsprozess auf Qualität basiert und nicht auf Quantität. Ich habe deshalb das Hauptaugenmerk daraufgesetzt, dass wir besser und schneller sind als andere, aber nicht unbedingt größer. Mit dieser Herangehensweise ist es gelungen, uns sukzessive weiterzuentwickeln und eine große mittelständische Beratungsfirma zu werden.

**Welche historischen Ereignisse beeinflussten die Unternehmensgeschichte von Angermann maßgeblich?**

**Torsten Angermann:** Hervorstechend ist hier sicherlich der Mauerfall und die damit einhergehende Deutsche Einheit. Unsere Dienstleistungspalette war in ihrer Gesamtheit damals überaus gefragt und für alle Geschäftsbereiche gab es ein großes Feld der Betätigung. Der Immobiliensektor boomte, es galt eine Vielzahl von Unternehmensverkäufe professionell zu begleiten, viele Firmen benötigten Unterstützung bei der Kapitalbeschaffung und auch die Nachfrage im Bereich der Sanierungsberatung war sehr groß. Ich weiß noch, wie unsere Mitarbeiter damals in die neuen Bundesländer gereist sind und nur bei Privatpersonen Unterkunft finden konnten, weil es noch nicht überall Hotels gab. Rückblickend war es eine Pionierzeit, die unserer Unternehmensgruppe noch einmal einen deutlichen Schub gegeben hat.

**Welchen Anteil haben die Mitarbeiter am Unternehmenserfolg?**

**Torsten Angermann:** Unsere Mitarbeiter haben durch ihre gute Arbeit sicherlich den größten Anteil. Sie verkörpern Angermann nach außen und sind unser Gesicht bei Kunden und Geschäftspartnern. Es war uns deshalb auch immer wichtig, als Unternehmensleitung unsere Wertschätzung zu zeigen und sie am Erfolg partizipieren zu lassen. Dazu gehört auch, gemeinsam zu feiern. So legen wir viel Wert auf unsere jährliche Weihnachtsfeier, auch weil dies der einzige Zeitpunkt im Jahr ist, an dem alle unsere Mitarbeiter standortübergreifend zusammenkommen.

**Was kennzeichnet den typischen Angermann Mitarbeiter?**

**Torsten Angermann:** Der typische Angermann Mitarbeiter ist jemand der lange, teilweise bereits seit mehreren Jahrzehnten, im Unternehmen beschäftigt ist. Dies wird auch an der Vielzahl von runden Dienstjubiläen deutlich, die wir jedes Jahr feiern. Die Verbundenheit zum Unternehmen erzeugen wir unter anderem auch dadurch, dass wir in allen Geschäftsbereichen stetig neue Kollegen ausbilden und ihnen ein selbständiges Arbeiten ermöglichen und Aufstiegschancen bieten.

**Was bedeutet das siebzigjährige Firmenjubiläum für Sie persönlich?**

**Torsten Angermann:** Zunächst einmal ist entscheidend für mich, dass die vergangenen siebzig Jahre immer von einem stetigen Fortschritt geprägt waren und sich nie auf vergangene Erfolge ausgeruht wurde. Wir sind mit der einzigartigen Kombination unserer unterschiedlichen Geschäftsfelder gut und modern aufgestellt. Persönlich erfüllt mich mit Freude, dass es mir gelungen ist, den Immobilienbereich seinerzeit so zu entwickeln, dass er heute die tragende Säule im Unternehmen ist.

**Freut es Sie, dass mit Ihrem Sohn Lucas die nächste Generation in den Startlöchern steht?**

**Torsten Angermann:** Unser M&A-Geschäftsbereich hat schon viele Unternehmen bei der Nachfolge unterstützt und begleitet. Allein schon deshalb weiß ich, wie wichtig eine rechtzeitige Weichenstellung ist. Das mein Sohn im Zuge dieses Prozesses die Bereitschaft signalisiert hat, den Staffelstab aufzunehmen freut mich sehr, da so der Geist unseres Familienunternehmens gewahrt bleibt.

**Mit welchen Zielen gehen Sie an die Aufgabe als „Nachfolger" heran?**

**Lucas Angermann:** Zunächst ist es für mich in den kommenden Jahren wichtig, dass Unternehmen mit seinen Strukturen und seinen Mitarbeiter immer besser kennenzulernen. Gleichzeitig möchte ich meine Erfahrungen im Immobilienbereich erfolgreich einbringen. Was die Nachfolge angeht, ist es mein Ziel, die erfolgreiche Arbeit meines Vaters und Großvaters weiterzuführen und meiner Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern gerecht zu werden. Auf diese Herausforderung freue ich mich.

**Gibt es besondere Ratschläge, die Sie ihm aus Ihrer eigenen Erfahrung mit auf dem Weg geben?**

**Torsten Angermann:** Der wichtigste Ratschlag ist, dass man immer bei seiner eigenen Identität bleibt und nicht seinen Vorgänger kopiert. Nur so bleibt man authentisch und kann seine Stärken gewinnbringend ins Unternehmen einbringen.

„So meine ich denn auch, dass dieses Buch das Werk eines Praktikers ist und aus der Praxis heraus geschrieben wurde. Mein Wunsch ist es, dass es den Sehenden helfen, die Zögernden anregen und die Schlafenden wecken möge. Denn nichts ist so wichtig, ist so entscheidend in dieser Zeit für den mittelständischen Unternehmer wie: stets hellwach zu sein, sofort zu reagieren, schon gestern an heute und heute an morgen gedacht zu haben, kurzum höchste unternehmerische Initiative zu entfalten“

HORST F. G. ANGERMANN

# UNTERNEHMENSGRÜNDER UND VISIONÄR

**Wir schreiben das Jahr 1953.** Dwight D. Eisenhower löst Harry S. Truman als Präsident der USA ab. Volkswagen senkt die Preise für den VW Käfer von 4.400 auf 4.200 DM. Die Deutsche Welle nimmt ihren Sendebetrieb auf. In der Bundesrepublik wird Konrad Adenauer als Kanzler bestätigt. Am 17. Juni kommt es in der DDR zum Volksaufstand. Der Chirurg John Heysham Gibbon führt die erste Operation mithilfe einer Herz-Lungen-Maschine durch, und in Paris wird Samuel Becketts Theaterstück „Warten auf Godot“ uraufgeführt. Den Nobelpreis für Literatur erhält allerdings Winston Churchill. Im Fußball feiert der 1. FC Kaiserslautern die Deutsche Meisterschaft, und der Tiroler Bergsteiger Hermann Buhl erreicht als erster Mensch den Gipfel des 8.125 m hohen Nanga Parbat.

**Unter den Persönlichkeiten, die 1953 das Licht der Welt erblickten,** gehören zu den bekanntesten der Fußballnationalspieler und Trainer Felix Magath, der ehemalige britische Premierminister Tony Blair, der irische Schauspieler und Bond-Darsteller Pierce Brosnan, die US-Sängerin Cindy Lauper, die deutsch-rumänische Literaturnobelpreisträgerin Herta Müller sowie der ehemalige Bürgermeister von Berlin Klaus Wowereit.

**in Hamburg wurde in diesem Jahr ebenfalls Geschichte geschrieben:** 1953 gründete Horst Ferdinand Gerd Angermann mit 31 Jahren seine zunächst auf den Handel mit Unternehmen und Industrie-Immobilien spezialisierte Firma. In Deutschland galt er damit auf diesem Sektor als absoluter Pionier, weshalb er nicht zu Unrecht für sich in Anspruch nahm, seinen Beruf selbst „kreiert“ zu haben. Sein Startkapital bestand aus ein paar Ersparnissen sowie einer Abfindung von 10.000 DM, die er von den Mitgesellschaftern einer Hamburger Außenhandelsfirma erhalten hatte. Der erste große Erfolg für das noch junge Unternehmen ließ nicht lange auf sich warten. Im Jahre 1957 beschloss die britische Marine, ihren Flottenstützpunkt Lyness, besser bekannt unter Scapa Flow, auf den Orkneyinseln abzureißen. Als ehemaliger Marineleutnant erkannte Angermann, welche Chance sich dort bot. Da er der britischen Admiralität zuvor bereits zehn Flugzeughallen abgekauft hatte, erhielt er auch für Lyness den Zuschlag.

Käufer waren rasch gefunden. In Zeiten der Vollbeschäftigung waren gebrauchte Fabrikhallen in Deutschland ein begehrtes Gut, da sie einschließlich Demontage, Transport und Neuaufbau nur ein Viertel des Neupreises kosteten. Die beiden größten Hallen von Lyness wurden von der Schlichting-Werft in Lübeck/Travemünde erworben. Aber nicht nur in Scapa Flow machte sich Angermann mit dem Verkauf ungewöhnlicher Objekte einen Namen: So veräußerte er unter anderem zwölf viermotorige Constellation-Flugzeuge, ein Elektrizitätswerk in Afrika und die Klagenfurter Straßenbahn. Die Firma Angermann bestand zu diesem Zeitpunkt aus dem Gründer, einer Sekretärin, einem Büro und einem Fernschreiber. Doch das sollte sich schnell ändern.

**Über die Jahre entwickelte sich die Unternehmensgruppe** im Maklerbereich und in der Unternehmensberatung zu einer der bedeutendsten in Europa, die pro Jahr einen Honorarumsatz von über 30 Mio. DM erzielte. Neben seinem großen unternehmerischen Einsatz nahm sich Horst F. G. Angermann immer die Zeit, sich für die übergeordneten Interessen seines Berufsstandes einzusetzen. So wurde er bereits früh Mitglied im Verband Deutscher Makler (VDM) und hatte dort schon bald das Präsidentenamt inne. Später wirkte er im Ring Deutscher Makler (RDM), wo er 1970 ebenfalls zum Präsidenten gewählt wurde. Als im Jahr 1973 die Bundes-SPD auf einem Parteitag beschloss, den Maklerberuf zu verbieten, wurde die Aktionsgemeinschaft wirtschaftlicher Mittelstand e. V. gegründet. Als Sprachrohr der mittelständischen Dienstleistungswirtschaft hatte die AWM großen Anteil daran, den Einfluss des Mittelstands zu vergrößern. Der Erfolg lässt sich nicht zuletzt daran ablesen, dass besagter SPD-Beschluss bereits nach zwei Jahren wieder aufgehoben wurde. Bis 1990, also insgesamt siebzehn Jahre, wirkte Angermann als AWM-Präsident und erwarb sich den Ruf eines harten, aber auch sehr menschlichen Gesprächs- und Verhandlungspartners. Die Anerkennung seiner damaligen Mitstreiter spiegelt sich in der Ehrenpräsidentschaft wider, die er sowohl vom RDM als auch von der AWM verliehen bekam.

**HORST F. G. ANGERMANN**
wurde am 7.12.1922 in Hamburg geboren. Nach seinem Abitur und Kriegsdienst war er mehrere Jahre im Verlags- und Werbewesen beschäftigt. Neben seiner dreijährigen Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter in einem Hamburger Großhandels- und Importbetrieb absolvierte er erfolgreich ein VWL-Studium. Ab 1953 leitete er die von ihm gegründete Unternehmensgruppe Angermann. Er starb 1992.

**In den Medien war Angermann** als Meinungsgeber gefragt. So traf er sich für das manager magazin (Ausgabe August 1973) mit Dr. F. Wilhelm Christians, Vorstandsmitglied der Deutschen Bank, Dr. Arend Oetker, Chef der Schwartauer Werke, und Hans E. Kloepfer, Gesellschafter der W. Döllken & Co., zu einem Streitgespräch über Führung, Kontrolle und gesellschaftspolitischen Standort von Familienunternehmen. Die BILD-Zeitung bezeichnete ihn nach der Übernahme des Vermarktungsauftrags für das Kröpcke-Center in Hannover am 16. April 1981 als „Europas besten Wirtschafts-Doktor". Bereits 1970 hatte er zudem als Autor auf sich aufmerksam gemacht. In seinem Buch „Wachsen oder Weichen" beschrieb er die damalige Situation des Mittelstandes und bot Lösungen und Rezepte an, um die Überlebenschancen deutscher Unternehmen zu erhöhen. „So meine ich denn auch, dass dieses Buch das Werk eines Praktikers ist und aus der Praxis heraus geschrieben wurde. Mein Wunsch ist es, dass es den Sehenden helfen, die Zögernden anregen und die Schlafenden wecken möge. Denn nichts ist so wichtig, ist so entscheidend in dieser Zeit für den mittelständischen Unternehmer wie: stets hellwach zu sein, sofort zu reagieren, schon gestern an heute und heute an morgen gedacht zu haben, kurzum höchste unternehmerische Initiative zu entfalten", schrieb er in seinem Vorwort – Ratschläge, die in der Gegenwart immer noch ihre Berechtigung haben.

**Auch bei der Leitung seines eigenen Unternehmens** sorgte er dafür, immer die Zügel in der Hand zu behalten. So wurde trotz der zunehmenden Internationalisierung die Unabhängigkeit der Unternehmensgruppe stets bewahrt. In seinen letzten Lebensjahren musste sich Horst F. G. Angermann, bedingt durch eine schwere Erkrankung, allerdings zunehmend aus dem Geschäft zurückziehen. Es war ihm aber eine Freude und Erleichterung, dass mit seinem Sohn Dr. Torsten Angermann bereits ein Nachfolger aus der Familie bereitstand, der die erfolgreiche Unternehmensgeschichte weiterschreiben konnte.

# LUNCH AND Talk

## Beliebter Treffpunkt A Coffee Bar

**Das im Jahr 2019 mit Hilfe von IMMPRESSO eingerichtete Angermann Café ist bei allen Mitarbeitern ein beliebter Treffpunkt. Gemeinsam mit seinem Team sorgt Leiter Julian Seemann mit einer abwechslungsreichen Speise- und Getränkekarte für das kulinarische Wohl und hat auch immer ein offenes Ohr bei Problemen und Wünschen. In IN.PUNCTO erzählt er über seinen beruflichen Werdegang, die Auswahl guter Lebensmittel und gibt last but not least einen kleinen Einblick in sein umfangreiches Rezeptbuch.**

Du bist beruflich schon weit herumgekommen. Was waren Deine interessantesten Stationen vor Angermann?
Durch meine unterschiedlichen Berufe Hotelfachmann, Koch und Pädagoge habe ich tatsächlich schon viel erlebt und durfte viele schöne Orte und einige der besten Hotels auf der ganzen Welt kennenlernen. Zu den Stationen, die mich am meisten geprägt haben, zählen meine Arbeit als Stewart auf der MS Europa, meine Tätigkeit als Butler für einen englischen Lord aber auch meine Ausbildung zum Erzieher in einem SOS-Kinderdorf.

Was kennzeichnet für Dich gutes Essen?
Zunächst einmal muss es schmecken und mich glücklich machen. Gutes Essen kommt für mich ohne künstliche Zusätze aus, ist abwechslungsreich und wurde mit Liebe und Hingabe zubereitet.

Welche Lebensmittel verwendet ihr?
Unsere Produktpalette ist extrem groß und vielseitig. Wir achten darauf, dass die Lebensmittel nachhaltig, möglichst selbst gemacht und regional sind. Tierische Produkte haben bei uns fast ausschließlich Bio-Qualität, wobei wir ein besonderes Augenmerk auf das Tierwohl haben. Insgesamt bieten wir eine gute Mischung aus veganen, vegetarischen und fleischhaltigen Speisen an.

Können die Mitarbeiter Wünsche äußern?
Neben den Gerichten, die wir auf unserer Speisekarte anbieten, können die Mitarbeiter auch aus den vorhandenen Zutaten individuelle Speisen zusammenstellen. Um Essenswünsche erfüllen zu können, legen wir regelmäßig eine Liste aus, in der Ideen und Vorschläge geäußert werden können.

Inwieweit fungiert das IMMPRESSO auch als Treffpunkt und unterstützt das Miteinander unter den Kollegen?
Das gemeinsame Esserlebnis oder die zusammen verbrachte Kaffeepause fördern sicherlich das zwanglose Miteinander unter den Kollegen. Viele nutzen das IMMPRESSO als Treffpunkt und freuen sich über eine kurze Auszeit vom beruflichen Alltag.

**LACHS TARTAR**
**REZEPT 4 PERSONEN**

- ✔ 180g geräucherter Lachs
- ✔ 1 rote Zwiebel
- ✔ ½ Zitrone Bio
- ✔ 1 Dill
- ✔ Creme Fraiche
- ✔ Forellen cavia
- ✔ Salz
- ✔ Pfeffer

Lachs hacken, Zwiebel fein hacken, Dill ca. einen Esslöffel voll fein hacken, Zitrone pressen, ca. 30 g Kaviar alles in einer Schüssel vorsichtig vermengen, Salzen und nach Belieben pfeffern.
Zum Schluss einen Becher Creme Fraiche unterheben. Ein kleines Förmchen mit Olivenöl einfetten und mit dem Tartar füllen, umstülpen, garnieren, fertig.

Was ist Dein persönliches Lieblingsgericht?
Das eine Lieblingsgericht habe ich gar nicht. Dafür schmeckt mir zu viel zu gut. Zu meinen Favoriten zählen sicherlich Königsberger Klopse, Scholle Müllerinnen Art, Spaghetti Al Olio , Rinderfilet MR, nepalesische Momo, oder ein guter geräucherter Aal.

Wie schafft ihr es, den vielen unterschiedlichen Geschmäckern gerecht zu werden?
Jedem Geschmack gerecht zu werden ist sicherlich eine Herausforderung. Ich denke, dass unsere Speisekarte eine so vielfältige Auswahl bietet, dass jeder etwas finden kann, das ihm schmeckt. Wir haben ein großes Angebot an Salaten, Gemüsecurrys, Paninis und hausgemachtem Brot. Beim wöchentlich wechselnden Mittagstisch versuchen wir häufig, die beliebten Klassiker wie Käse-Lauch-Suppe,

Wiener Schnitzel, Spaghetti Bolognese und Königsberger Klopse mit einem neuen spannenden Gericht zu kombinieren. Das wird sehr gut angenommen und manchmal wird aus einem neuen Gericht ein Klassiker.

**Neben Speisen bietet ihr auch Getränke an. Was sind hier die Renner unter den Mitarbeitern?**

Neben einer Vielzahl von Kaffee-Spezialitäten und einem großen Angebot an Limonaden sind unsere selbstgepressten Säfte der gesunde Renner unter den Kollegen. Wir bieten Bye Bye Doc (Karotte, Apfel, Ingwer), Green Haven (Ananas, Apfel, Gurke) und Urban Detox (Apfel, Sellerie, Zitrone) an.

**Welche Aufgaben hast du neben der Zubereitung der täglichen Speise und Getränke noch zu bewältigen?**

Das Spektrum meiner weiteren Aufgaben reicht von der Organisation der Konferenzräume, über den Cateringservice bis hin zur Warenbestellung und zum Personalmanagement. Langeweile kommt auf alle Fälle zu keinem Zeitpunkt auf.

**Hast du Tipps, wie man in Sachen Ernährung seinen Arbeitstag gut gestaltet?**

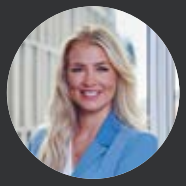
Den ultimativen Tipp für alle gibt es meines Erachtens nicht. Ich finde es wichtig, dass sich die Ernährung an die jeweiligen Bedürfnisse anpasst. So hat jeder Mensch je nach Tätigkeit und Lebensführung einen anderen Energiebedarf. Diesem gilt es Rechnung zu tragen und eine ausgewogene Ernährung ist hierbei sicherlich hilfreich. Zu dem Thema werden aber viele gute und auch weniger gute Bücher geschrieben. Ich bin selbst immer auf der Suche nach guten Tipps und Ratschlägen, die mir helfen, den für mich besten Weg zu finden und zu verbessern.

**TOMATEN PFIRSICH SOMMERSALAT**
**4–6 PERSONEN**

- ✔ Ca. 500 g verschiedenfarbig große Tomaten.
- ✔ Ca. 500 g weiße Pfirsiche
- ✔ 3 rote Schalotten
- ✔ Basilikum
- ✔ Minze
- ✔ Eine Tasse Essig
- ✔ ½ Tasse Olivenöl
- ✔ ½ Zitrone
- ✔ Honig
- ✔ Salz
- ✔ Pfeffer

Die Tomaten je nach Größe in mundgerechte Stücke schneiden. Den Pfirsich endsteinen und ebenfalls in mundgerechte Stücke schneiden.
Die Schalotten schälen und in feine Streifen schneiden, Minze hacken, ca. 4 Triebe. Basilikum rupfen, ca. ½ Pflanze. Und alles in eine große Schüssel geben. Mit ca. 3 Priesen Salz und 2 Priesen Pfeffer abschmecken, das Olivenöl und den Essig zusammen mit der Zitrone zugeben. Zum Schluss mit ordentlich Honig verfeinern, so das ein süß-saurer Geschmack entsteht.

Maria Alberti-Moghaddam und Leslie Schwittay sind Geschäftsführerinnen der IMMPRESSO GmbH. Das Hamburger Unternehmen bietet eine moderne Lunch-Lösung für Büros. Das modulare System bietet für jede Bürogröße die passende Lösung. Ob ein voll ausgestattetes IMMPRESSO Deli, eine IMMPRESSO Bar oder ein IMMPRESSO Catering, mit oder ohne Service: Für jedes Anforderungsprofil ist etwas dabei.



IMMPRESSO

www.immpresso.de

# Qualitatives Wachstum:

## Angermann Frankfurt setzt auf gut ausgebildeten Nachwuchs aus den eigenen Reihen

**Der Fokus des kontinuierlich seit Jahren wachsenden Immobilienteams von Angermann Frankfurt ist auf die Vermietung von Büroflächen und den Verkauf von Gewerbeimmobilien an Eigennutzer sowie Projektentwickler gerichtet. Auch in Zukunft soll das Team um Niederlassungsleiter Ron Klotsch konsequent weiter verstärkt werden. Im Gespräch mit IN.PUNCTO erörtert Ron Klotsch, warum ihm die Arbeit als Ausbilder viel bedeutet und welche Erwartungen er an den eigenen Nachwuchs hat.**

**Wie beurteilst Du die Entwicklung von Angermann Frankfurt in den vergangenen Jahren?**

Sehr positiv. Seit dem Beginn unserer Neustrukturierung im Jahr 2021 ist es uns sukzessive gelungen, ein motiviertes und engagiertes Team aufzubauen, das mittlerweile von ehemals fünf auf nunmehr 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewachsen ist. Insbesondere unser damals festgelegter Fokus auf die Ausbildung der eigenen Nachwuchskräfte trägt nun Früchte.

**Welche Entwicklungsschritte willst Du mit dem Frankfurter Büro kurz- und mittelfristig gehen?**

Zunächst einmal möchten wir uns weiter als eines der Top-5-Bürovermietungsteams in Frankfurt etablieren. Ein unstrukturiertes quantitatives Wachstum ist für uns wenig zielführend. Unser besonderes Hauptaugenmerk ist deshalb weiterhin auf die Verbesserung der Qualität gerichtet. Zu unseren kurz- und mittelfristigen Zielen zählen die Stärkung von bürosuche.de im Rhein-Main-Gebiet, die Erweiterung unserer mittleren Führungsebene durch unsere Nachwuchskräfte, die Förderung der Ausbildung über ehemalige Auszubildende in einem speziellen Mentoringprogramm sowie der Ausbau unseres Users-&-Development-Geschäftsbereichs im Investment.

**Warum ist es Dir wichtig, den Nachwuchs selbst auszubilden?**

Durch die Ausbildung haben wir die Möglichkeit, schon früh unsere Ansprüche und Unternehmensphilosophie zu vermitteln. Gleichzeitig profitieren die alteingesessenen Kolleginnen und Kollegen von den neuen kreativen Ideen und Sichtweisen, mit denen sich unsere Auszubildenden in der täglichen Zusammenarbeit einbringen. Die Arbeit als Ausbilder bedeutet mir persönlich sehr viel, weil es mir Spaß bringt, junge Menschen, die erst am Anfang ihrer Karriere stehen zu unterstützen. Umso wichtiger ist mir, dass die Praxiserfahrung im Wesentlichen im anspruchsvollen Tagesgeschäft mit direktem Kundenbezug gemacht wird.

**Wie viele Auszubildende arbeiten derzeit in Frankfurt und wie viele Ausbildungsplätze stehen jedes Jahr zur Verfügung?**

Aktuell haben wir insgesamt sechs Auszubildende in unserer Frankfurter Niederlassung. Fünf davon erlernen den Beruf des Immobilienkaufmanns/-kauffrau. Eine Kollegin wird zur Bürokauffrau ausgebildet. Grundsätzlich ist unser Bestreben, in jedem Jahrgang zwei neue Ausbildungsplätze zur Verfügung zu stellen. Falls der Kreis an gut geeigneten Bewerbern größer sein sollte, haben wir aber auch die Möglichkeit aufzustocken.

**Welche Fähigkeiten sollten Bewerber mitbringen?**

Es sollte ein hohes Maß an Eigenmotivation, Mut und Verantwortungsbewusstsein vorhanden sein. Ohne Interesse an der Immobilie und Spaß an der Arbeit, kann man meiner Ansicht nach in diesem Beruf nicht erfolgreich sein. Dazu gehört auch, Widerständen zu trotzen und diesen mit einem gewissen Durchhaltevermögen zu begegnen.

**Welches Wissen und welche Fähigkeiten werden den Auszubildenden über die normale Ausbildung hinaus vermittelt?**

Wenn wir Verantwortungsbewusstsein und Eigenverantwortung einfordern, dann müssen wir diese Skills auch fördern. Dies tun wir, indem wir die Leitung kleinerer Abteilungen und Projekte bereits ab dem 1. Lehrjahr in der Ausbildung übertragen. So wird unser aus sieben Personen bestehendes Objektteam beispielsweise von unseren Azubis vollkommen eigenständig organisiert und geleitet.

Wichtig ist es uns auch, dass der Zusammenhalt im Team funktioniert. Wir verstehen uns nicht als Einzelkämpfer, sondern sehen uns vielmehr als Teamplayer. Jeder ist wichtig und auf jedem kommt es auf seiner Position an, damit die gesteckten Ziele gemeinsam erreicht werden können.

**Was wird getan, um den Teamgeist zu stärken?**

Arbeit muss wie gesagt Spaß bringen, um dauerhaft gute Ergebnisse zu erzielen. Wir unterstützen deshalb bewusst Aktivitäten, die den Arbeitsalltag auflockern, wie zum Beispiel die Möglichkeit, in der Arbeitszeit Sport zu treiben. Gute Laune kommt auch immer auf, wenn wir in lustigen Quizrunden unser aller Allgemeinwissen testen und verbessern.

Generell verstehen wir uns nicht nur als ein normaler „Lehrbetrieb mit Schwerpunkt Immobilien“, sondern möchten unsere jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch bei Fragen unterstützen, die nicht direkt was mit dem Berufsbild zu tun haben. Das beinhaltet Hilfestellungen für die erste Steuererklärung oder auch Tipps für die Wohnungssuche.

# IMMOBILIEN-BEWERTUNG IN DER AKTUELLEN MARKTPHASE

**INTERVIEW MIT STEFAN GUNKEL FRICS,**

GESCHÄFTSFÜHRER DER ANGERMANN VALUATION & ADVISORY GMBH

# VALUATION

**WAS BESCHÄFTIGT SIE BEI IHRER ARBEIT ALS IMMOBILIENGUTACHTER DERZEIT AM MEISTEN?**

Aktuell sind hier drei Aspekte zu nennen. Zum einen gibt es momentan kaum Transaktionen, die als Vergleichsbasis dienen. Außerdem beschäftigt uns die Art und Weise, mit der wir die gegenwärtigen sowie zukünftige ESG/GEG-Vorgaben in die Wertermittlung einfließen lassen müssen. Darüber hinaus befassen wir uns mit den einzelnen Inhalten der neuen BelWertV 2022.

**WIE GEHEN SIE DAMIT UM, DASS ES MOMENTAN KAUM VERGLEICHSTRANSAKTIONEN GIBT?**

Das ist tatsächlich ein komplexes Thema, da Immobiliengutachter ja schlecht sagen können, dass sie aufgrund dieses Tatbestands keine Marktwerte mehr ermitteln können. Erstaunlicherweise entwickeln sich in der aktuellen Marktphase diverse Parallelprodukte wie „Marktwerte unter Berücksichtigung von ESG/GEG-Vorgaben“, „Marktwerte nach überstandener Krise“ etc. Diese Konstrukte führen natürlich den etablierten Marktwertbegriff völlig ad absurdum, da es nur EINEN Marktwert gibt. Und genau diese Frage gilt es zu beantworten: „Wie schätzen Sie den aktuellen Marktwert der Immobilie ein?“

**UND WIE GELINGT ES IHNEN HIER EINE ANTWORT ZU FINDEN?**

Sicherlich sind wir stets in der Lage, uns aus der Gemengelage aus Vergangenheitskennzahlen, aktuellen Entwicklungen, Gesprächen zwischen „dealbereiten“ potentiellen Verkäufern sowie Käufern ein Bild zu verschaffen sowie unsere finale Einschätzung abzugeben. Dies erwarten insbesondere Kreditinstitute von uns, die ja auf irgendeiner Grundlage finanzieren, prolongieren oder entsprechende Risikoabwägungen durchführen müssen. Mehr denn je nimmt der allgemeine Textteil an Bedeutung zu, da Bewertungsannahmen detailliert zu beschreiben sind. Diese Verpflichtung liegt insbesondere darin begründet, dass zurzeit nichts mehr ist, wie es einmal war.

**WARUM IST DAS SO?**

Ganz klar aufgrund der dynamischen Entwicklungen der vergangenen zwei bis drei Jahre, wobei insbesondere die nachwirkende Corona-Zeit, der Ukraine-Konflikt in Verbindung mit seinen zahlreichen Auswirkungen, das sehr schnell gestiegene Zinsniveau sowie die bereits existierenden sowie anstehenden ESG/GEG-Vorgaben anzuführen sind. Zuvor gab es immer wieder längerfristige Phasen, in denen sich nicht sehr viel bewegt hat. Hier konnte man rechnerisch sowie textlich auf langjährige Erfahrungswerte zurückgreifen, was in der gegenwärtigen Phase überhaupt nicht mehr möglich ist, weshalb detaillierte Erläuterungen zu den einzelnen Bewertungsannahmen unerlässlich sind.

**BEZÜGLICH DES EINFLUSSES DER ESG/GEG-VORGABEN IN DIE WERTERMITTLUNG, WO STEHEN WIR AKTUELL?**

Fakt ist, dass der Tatbestand in die Preisfindung und damit in die Immobilienbewertung Einzug gehalten hat. Auffallend ist, dass es sowohl inhaltlich als auch in der Höhe der Ansätze klare Abweichungen gibt. So haben sich inzwischen zahlreiche Berater mit der Definition eines Maßnahmenkatalogs sowie dessen monetärer Hinterlegung auseinandergesetzt. Es gilt zu vermeiden, dass die Immobilie als „Stranded Asset“ endet.

Schaut man sich die prognostizierten Preise für durchzuführende Maßnahmen, wie neue Wärmepumpen, alternative Heizkonzepte, Dämmung, 3-fach Verglasung, Abdichtungen, PV-Anlagen etc. an, so trifft man schnell auf Bereiche, die sich zwischen EUR 100 - 1.000/m² Mietfläche bewegen. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass bei Modernisierungsmaßnahmen eher von den maximalen Ansätzen ausgegangen werden sollte. Hier spielen sicherlich exorbitant hohe Kosten, Lieferengpässe, gestiegene Zinsen etc. eine entscheidende Rolle. Im Prinzip hat man die gleichen Probleme wie beim Neubau.

**KÖNNEN SIE DAS BITTE NOCH ETWAS KONKRETER AUSFÜHREN?**

Mir sind zahlreiche Kostenprognosen zu ESG/GEG-Maßnahmen von unterschiedlichsten Stellen und Quellen bekannt, die auf bestehenden Erfahrungswerten aufbauen und im Prinzip schlüssig sind.

»

pixabay.com/GDJ

# BelWertV ESG/GEG

Die Realität scheint aber, zumindest teilweise, eine andere zu sein. Wenn sich die Neubaukosten, wie es verschiedene statistische Landesämter offiziell ausweisen, für Wohnbebauung aktuell zwischen EUR 3.500 und 4.000/m² Wohnfläche bewegen, und dies wohlbemerkt ohne Bodenwertanteil, kann man davon ausgehen, dass für zweckgebundene Modernisierungsmaßnahmen zumindest ein vergleichbares Kostenniveau anzusetzen ist, was natürlich auch auf gewerbliche Liegenschaften zutrifft. Als weiteres substanzielles Problem erachte ich darüber hinaus die immer noch vorherrschenden extrem langen Ausführungszeiten, hervorgerufen durch einen nachweislichen Fachkräftemangel sowie von Lieferengpässen, die die Kosten zusätzlich in die Höhe schnellen lassen.

**WO FINDEN DIE ESG/GEG-EINFLÜSSE NUN IHREN NIEDERSCHLAG IN DER IMMOBILIENBEWERTUNG?**

Die ESG/GEG-Annahmen, die als nachhaltige Reserven wirken, werden in der Immobilienbewertung unter der Rubrik „Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale“ angesetzt. Darüber hinaus werden sie zunehmend im Bereich der Betriebskosten als Teil der Bewirtschaftungskosten, die der Eigentümer zu tragen hat, verbucht. Betriebskosten sind laufende Kosten, die durch das Eigentum an oder den bestimmungsgemäßen Gebrauch von Grundstück, Gebäuden sowie sonstigen Anlagen entstehen. In der Vergangenheit konnten die für die Mietflächen anfallenden Betriebskosten vollständig auf den Mieter umgelegt werden. Da jedoch davon auszugehen ist, dass das zukünftig nicht mehr in vollem Umfang möglich sein wird (siehe u.a. anteilige CO2-Abgabe), wählen wir in unseren Gutachten Ansätze von bis zu 2,0 % des Jahresrohertrags.

Zusammenfassend entspricht die Tatsache, dass höhere Betriebskostenansätze sowie ESG/GEG-Reserven gewählt werden, inzwischen den Gepflogenheiten des allgemeinen Geschäftsverkehrs betreffend Immobilientransaktionen und -bewertungen. Mittelfristig wird man die konkreten Maßnahmen exakt monetär beziffern können, was mit individuellen Ansätzen anstatt mit allgemeinen Rücklagen verbunden sein wird.

**AM 08. SEPTEMBER 2023 HAT DER BUNDESTAG NUN DIE NOVELLE DES GEBÄUDEENERGIEGESETZES (GEG) BESCHLOSSEN. KERN SIND DIE VORGABEN FÜR NEUE HEIZUNGEN, DIE NACH ALLGEMEINEM VERSTÄNDNIS GEGENÜBER DEM URSPRÜNGLICHEN ENTWURF DEUTLICH ENTSCHÄRFT WURDEN. WELCHEN EINFLUSS HAT DAS IN BEZUG AUF DAS ZUVOR GESAGTE?**

Es hat einen fundamentalen Einfluss, da die Bereitstellungs- und Lösungshoheit damit nun wieder auf den Staat übergeht, wie es aus einer Vielzahl von Gründen eigentlich auch sein sollte.

Kern des novellierten Gesetzes ist, dass sich neu eingebaute Heizungen künftig mit mindestens 65 % erneuerbaren Energien betreiben lassen müssen. Diese Vorgabe gilt ab dem 1. Januar 2024 nur für Neubaugebiete „Bauende“. Für Heizungen in Bestandsgebäuden und in Neubauten außerhalb von Neubaugebieten ist die 65-%-Regelung erst vorgesehen, wenn kommunale Wärmeplanungen vorliegen. Das bedeutet für Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern spätestens ab dem 1. Juli 2026 und für kleinere Kommunen spätestens ab dem 1. Juli 2028.

Das ist jetzt alles ganz neu und frisch und muss sich erst einmal setzen. Ich gehe aber davon aus, dass sich die wohn- und gewerblichen Immobilienmärkte gleichermaßen beruhigen werden, da man Eigentümern sowie potentiellen Erwerbern nicht mehr die „Umweltpistole“ auf die Brust setzt, was zu deutlich mehr Planungssicherheit führen wird, die in den vergangenen Monaten überhaupt nicht mehr gegeben war. Daraus sollten sich positive Nachfrageimpulse ergeben, worauf alle gewartet haben, wenn damit sicherlich auch nicht alle immobilienwirtschaftlichen Probleme gelöst sind.

Jetzt gilt es zu beobachten, ob und in welcher Form die vorgenannten ESG/GEG-Reserven zukünftig gewählt werden, was einen erheblichen Einfluss auf die Preisfindungen und in Folge auf die Immobilienbewertungen haben wird.

**WAS BEINHALTET DER NEUE BELWERTV?**

Neu ist, dass das Modernisierungs- bzw. Revitalisierungsrisiko, das auf Basis der Baukosten kalkuliert wird, aus dem 15%igen Mindestansatz der Bewirtschaftungskosten ausgeklammert wird, was zu höheren Ansätzen verbunden mit niedrigeren Werten führt.

# VALUATION

Darüber hinaus wurden die fixen Mindestkapitalisierungszinssätze dynamisiert. Dies erfolgt durch Anknüpfung an die Entwicklung der Rendite 30-jähriger Bundesanleihen plus eines festen nutzungsartspezifischen Zuschlags. Die BaFin teilt jährlich die sich neu ergebenden Mindestkapitalisierungszinssätze auf ihrer Internetseite mit. Diese betragen derzeit für Objekte mit wohnwirtschaftlicher Nutzung 5,1 % und für Objekte mit gewerblicher Nutzung 6,1 %. Die Mindestkapitalisierungszinssätze dürfen nun auch für erstklassige Wohnimmobilien um 0,5 Prozentpunkte unterschritten werden, was bislang nur für erstklassige Gewerbeimmobilien galt.
Erwähnenswert ist auch, dass die maximal anzusetzenden Nutzungsdauern für Warenhäuser und Einkaufszentren von 50 auf 40 Jahre reduziert wurden.

**WAS BEDEUTEN DIESE NEUERUNGEN FÜR DIE BEWERTUNG VON IMMOBILIEN?**

Fakt ist, dass die neuen Vorgaben zum Modernisierungs- bzw. Revitalisierungsrisiko bzw. zu den Mindestkapitalisierungszinssätzen (betrugen früher 5 % für Wohnobjekte und 6 % Gewerbeimmobilien), wie bereits oben angedeutet, wertreduzierend wirken. Das ist deshalb interessant, da man zu Zeiten der Höchstpreise der vergangenen Jahre permanent darüber diskutiert hat, die Mindestkapitalisierungszinssätze abzusenken, um das Gap zwischen Markt- und Beleihungswerten nicht zu groß werden zu lassen. Aktuell geht dagegen die tendenzielle Erhöhung absolut in die richtige Richtung, wenn ich auch kein Freund der 100%igen Verknüpfung an Bundesanleihen bin, die sicherlich einen Effekt haben, der aber nicht ausschließlich ist, da zahlreiche Komponenten auf Immobilienpreise wirken. Hier sind u.a. Asset Klassen per se, Nutzungskonzepte, Nachhaltigkeitsthemen, Mietermarkt, EK-/FK- Anteile etc. zu nennen.

**IST EINE LANGJÄHRIGE BERUFSERFAHRUNG FÜR EINEN IMMOBILIENGUTACHTER DERZEIT WICHTIGER DENN JE?**

Eine langjährige Erfahrung hat sicherlich Vorteile, da sich auf dieser Grundlage Änderungen und Anpassungen voraussichtlich schneller erfassen, verstehen und abbilden lassen. Andererseits werden die meisten Immobiliengutachten aufgrund deren Zwecke (z.B. Finanzierung oder Bilanzierung) sowieso von qualifizierten und / oder zertifizierten Gutachtern erstellt und signiert. Diese Qualifizierung bzw. Zertifizierung setzt i.d.R. einen Hochschulabschluss voraus, der einem nach mehrjähriger Tätigkeit im relevanten Bereich (i.d.R. fünf bis sieben Jahre) ermöglicht, einen von der BaFin anerkannten Bewertertitel (Chartered Surveyor (MRICS oder FRICS), ö.b.u.v. Sachverständiger oder HypZert (F)) zu erwerben. Somit ist bei zahlreichen Sachverständigen, die diese Art der Gutachten anfertigen dürfen, per se von einer umfassenden Berufserfahrung auszugehen.

**INWIEWEIT SIND DIE ANFORDERUNGEN GRÖSSER GEWORDEN UND WELCHEN EINFLUSS HAT DAS AUF DIE ZEIT, DIE EINE IMMOBILIENBEWERTUNG DURCHSCHNITTLICH IN ANSPRUCH NIMMT?**

Wie bereits an vorhergehender Stelle beschrieben, sind Immobilienbewertungen aufgrund der gegebenen Rahmenbedingungen derzeit wesentlich individueller und weniger standardisierter ausgestaltet als in der Vergangenheit, so dass sich der Zeitaufwand im Schnitt sicherlich erhöht hat.

**GLAUBEN SIE, DASS DIE BEWERTUNG VON IMMOBILIEN ZUKÜNFTIG NOCH KOMPLEXER WIRD?**

Ich befürchte es, was ich darin begründet sehe, dass aufgrund der politischen Landschaft weiterhin mit zahlreichen Gesetzesänderungen sowie neuen Verordnungen zu rechnen ist. Aufgrund der Entwicklungen der vergangenen Wochen in Verbindung mit den Wahlprognosen gehe ich davon aus, dass sich die politischen Kräfteverhältnisse als Ergebnis der Bundestagswahl in 2025 substanziell verändern werden, so dass auch nach 2025 keine Ruhe und Stabilität in Bezug auf die komplexe Gesetzes- und Verordnungslage, die direkt oder indirekt den Bereich der Immobilienbewertung betrifft, einkehren dürfte, so dass die Aufgaben und Anforderungen zukünftiger noch individueller und aufwendiger werden dürften.

pixabay.com/CDJ

# „DENKMALGESCHÜTZTE GEBÄUDE WERDEN VORRANGIG VON „LIEBHABERN“ GEKAUFT“

**DENKMALGESCHÜTZTE GEBÄUDE UNTERLIEGEN EINER REIHE VON AUFLAGEN UND BEDÜRFEN EINER AUSSERGEWÖHNLICHEN PFLEGE. NICHT JEDER MÖCHTE DIESEN ZUSÄTZLICHEN AUFWAND IN KAUF NEHMEN. FREDERIC SCHÖNLEBEN, EXPERTE FÜR ALTBESTAND UND IMMOBILIENBERATER BEI DER ANGERMANN REAL ESTATE ADVISORY AG, ERKLÄRT, WORAUF BESITZER VON BAUDENKMÄLERN ACHTEN MÜSSEN UND WELCHE FINANZIELLEN VORTEILE SIE IN ANSPRUCH NEHMEN KÖNNEN.**

### Woran erkennen potenzielle Käufer/Mieter, dass eine Immobilie unter Denkmalschutz steht?

Wer ein altes Gebäude mieten oder kaufen möchte, erhält in der Regel bereits in der Immobilienanzeige oder dem Exposé Hinweise darauf, ob die Immobilie unter Denkmalschutz steht oder nicht. Zudem kann man dazu Informationen beim örtlichen Denkmalschutzamt oder über das online Geo-Portal Hamburg einholen.

### Welche Auflagen erhalten Eigentümer einer Immobilie, die unter Denkmalschutz steht?

Denkmalgeschützte Immobilien unterliegen der Aufsicht der Denkmalbehörde. Diese achtet darauf, dass das historische Erscheinungsbild nach speziellen Vorgaben erhalten und gepflegt wird. Von Fall zu Fall kann die Behörde festlegen, dass nur bestimmte Materialien, Farben und Techniken zum Einsatz kommen dürfen. Bevor Veränderungen vorgenommen werden, muss dafür zudem die Erlaubnis der Denkmalbehörde vorliegen.

### Was passiert, wenn Eigentümer vorgeschriebene Maßnahmen nicht durchführen oder nach eigenen Vorstellungen umbauen?

Wenn Eigentümer gegen Vorgaben zum Denkmalschutz verstoßen, kann die zuständige Behörde sie dazu auffordern, die Veränderungen rückgängig zu machen und den ursprünglichen

Zustand des Denkmals wieder herzustellen. Darüber hinaus werden nicht selten Bußgelder verhängt.

### Welche Vor- und Nachteile bietet ein denkmalgeschütztes Gebäude für Mieter?

In meinen Augen zählen zu den großen Vorteilen einer denkmalgeschützten Immobilie das einzigartige Erscheinungsbild und die damit verbundene Unverwechselbarkeit des Gebäudes. Mieter können zudem das historische Ambiente, das nicht zuletzt durch die individuelle Geschichte des Gebäudes entsteht, in ihren Büroräumen genießen. Als Nachteile kann man hingegen Einschränkungen bei Modernisierungen, höhere Instandhaltungskosten und begrenzte Gestaltungsmöglichkeiten bewerten.

### Gibt es steuerliche oder andere finanzielle Vorteile beim Kauf eines denkmalgeschützten Gebäudes?

Beim Erwerb eines denkmalgeschützten Gebäudes können Käufer steuerliche Vorteile wie Abschreibungen auf den Denkmalanteil der Sanierungskosten und Förderprogramme der Länder in Anspruch nehmen. Fördergelder für Pflege und Instandhaltung können sie beispielsweise bei der Denkmalbehörde, bei staatlichen oder regionalen Förderprogrammen oder bei Stiftungen beantragen.

### Gelten Denkmalimmobilien eher als sichere oder als unsichere Kapitalanlage?

Die Einschätzung als sichere oder unsichere Kapitalanlage für denkmalgeschützte Gebäude hängt von verschiedenen Faktoren ab. Dazu zählen Standort und Zustand der Immobilie, sowie Nachfrage und allgemeine wirtschaftliche Entwicklungen. Denkmalgeschützte Gebäude werden vorrangig von „Liebhabern“ gekauft, da die Pflege sehr zeit- und kostenintensiv sein kann. Bei dieser Käufergruppe steht eher das Interesse an der Historie des Gebäudes und dessen Erhalt im Vordergrund als die Geldanlage.

### Wann dürfen Baudenkmäler als Gewerbefläche vermietet werden?

Denkmalgeschützte Immobilien dürfen als Gewerbeflächen vermietet werden, wenn die Nutzung mit den Vorgaben des Denkmalschutzes vereinbar ist und die erforderlichen Genehmigungen vorliegen.

### In welchen denkmalgeschützten Objekten haben Sie bereits Büroflächen vermittelt?

In Hamburg gibt es davon eine ganze Reihe. Zu den beeindruckendsten zählen sicherlich der Feldstraßenbunker, Böden in der Speicherstadt, das ehemalige Kasernengelände des Regimentes der preußischen Armee, sowie die Tabakfabrik in der Hoheluftchaussee 95.

### Was ist Ihrer ganz persönlichen Meinung nach das schönste denkmalgeschützte Gebäude Hamburgs?

Ich bin ein sehr großer Fan der Hamburger Speicherstadt. Seit Juli 2015 ist diese 40. UNESCO-Weltkulturerbe. Jede Fläche in der Speicherstadt besitzt ihr unverwechselbares Merkmal, das eine ganz eigene Geschichte erzählt - sei es durch einen aufbereiteten Bodenbelag, Stahl- und Holzbalken oder Flügeltüren, durch die früher mit Zug-Kränen die Waren auf die Böden gezogen wurden und heute einen herrlichen Blick auf die Fleete öffnen. Diese Büros sind nicht nur in Hamburg einmalig.

**www.angermann-realestate.de**

# ERLEBNIS BERICHT

## Luca Füllbrandt und Valentin Stark erzählen über ihre Ausbildung zum Immobilienkaufmann für Logistik

**Luca Füllbrandt und Valentin Stark unterstützen als Auszubildende zum Immobilienkaufmann die Logistikabteilung der Angermann Real Estate Advisory AG. Im Gespräch mit IN.PUNCTO geben sie Einblicke über die Gründe ihrer Berufswahl und ihren Arbeitsalltag.**

**Wie haben Sie den Beruf des Immobilienberaters für sich entdeckt?**

**Valentin Stark:** Der Kontakt und der Austausch mit anderen Menschen sind mir wichtig. Außerdem habe ich schon früh festgestellt, dass ich gerne praktisch arbeite. Das Berufsbild des Immobilienberaters bietet mir diese Möglichkeit. Das Anforderungsprofil ist sehr vielfältig und erfordert gute kommunikative Fähigkeiten.

**Luca Füllbrandt:** Ich habe mich mit dem aktuellen Immobilienmarkt auseinandergesetzt, bevor ich meine Bewerbung geschrieben habe. Dabei wurde mir schnell klar, dass der Logistikmarkt gerade der treibende in der Immobilienbranche ist und damit ein zukunftsträchtiges Geschäftsfeld. Das Jobprofil mit seinen vielfältigen Aufgabenbereichen hat mir außerdem richtig gut gefallen. Bis heute habe ich meine Entscheidung nicht bereut.

**Was erwartet Azubis, die eine Ausbildung als Immobilienberater bei Angermann antreten?**

**Valentin Stark:** Die Ausbildung verläuft nach dem Prinzip „fördern und fordern“. Ab dem ersten Tag ist man fester und wichtiger Bestandteil des Teams. Es wird ein hohes Maß an Eigenmotivation und Teamfähigkeit erwartet. Es gibt ein breites Aufgabenspektrum und im Rahmen der Ausbildung werden uns viele praktische und theoretische Grundlagen vermittelt.

**Was war die bisher wichtigste Erkenntnis in Ihrer Ausbildung?**

**Luca Füllbrandt:** Dass Vermittlungsprozesse ihre Zeit dauern. Es spielen so viele Faktoren bei der Vermarktung einer Immobilie eine Rolle. Dadurch gestaltet sich der Job eines Maklers deutlich komplexer, als er auf den ersten Blick erscheint. Es gehört deutlich mehr Expertise dazu, als nur die Tür – oder in unserem Fall das Tor – aufzumachen. Wichtig ist auch die Erkenntnis, dass sich Fleiß, Schnelligkeit und kundenorientiertes Arbeiten auszahlen.

**Was unterscheidet das Arbeiten im Logistikbereich von dem für „normale“ Büros?**

**Luca Füllbrandt:** Eigentlich alles. Das hängt damit zusammen, dass andere Eigenschaften einer Immobilie für den Mieter einer

Logistikfläche wichtig sind. Das fängt bei den Arbeitsabläufen der Kunden an, geht über den Standort bis hin zu den Ausstattungen. Die Ausstattung muss im Logistikbereich genau zu den individuellen Arbeitsprozessen des Kunden passen. Dabei spielen unter anderen Bodentraglasten, Deckenhöhen, Strom- und Druckluftinfrastruktur oder Ausstattungen wie Kranbahnen oder Regalanlagen sowie eine gute Anbindung zu wichtigen Wirtschaftszweigen eine entscheidende Rolle.

**Worauf ist bei der Anmietung von Logistikimmobilien unbedingt zu achten?**

**Valentin Stark:** Schnelligkeit ist Trumpf. Durch das geringe Flächenangebot ist eine gewisse Kompromissfähigkeit seitens der Mieter oftmals unerlässlich. Aus verständlichen Gründen, wie die herausfordernde wirtschaftliche Lage, agieren viele Unternehmen jedoch sehr zögerlich und benötigen teilweise mehrere Monate für die Entscheidungsfindung. Hier sind wir als Berater gefordert, einen transparenten Marktüberblick zu gewährleisten, Chancen aufzuzeigen und das bestmögliche Objekt zu präsentieren.

**Wie beurteilen Sie als junge Menschen die derzeitige Entwicklung hin zum klimaneutralen Bauen?**

**Valentin Stark:** Ich empfinde es als sehr positiv, dass das Thema Nachhaltigkeit eine immer größere Relevanz im Allgemeinen und im Immobiliensektor im Speziellen bekommt. Im Bereich der Logistikimmobilien nimmt die Einhaltung von ESG-Kriterien mittlerweile einen wichtigen Stellenwert ein, da Mieter und Investoren zunehmend nachhaltige Lösungen bevorzugen.

Valentin Stark
Auszubildender zum Immobilienkaufmann in der Logistikabteilung der Angermann Real Estate Advisory AG

**Luca Füllbrandt:** Klimaneutrales Bauen empfinde ich hinsichtlich des fortschreitenden Klimawandels als immens wichtig. Ich war vor geraumer Zeit auf einer Immobilien-Messe und da wurde das Potenzial von erneuerbaren Energien, vor allem der Solarenergie, sehr deutlich. Zurzeit versäumen wir aus meiner Sicht, Potenziale wie die riesigen Dächer von Logistikhallen zur umweltfreundlichen Energiegewinnung zu nutzen. Unsere Nachbarländer sind da viel weiter. In Deutschland verhindert die Bürokratie in vielen Bereichen eine schnelle Umsetzung der Möglichkeiten. Das ist ärgerlich.

Luca Füllbrandt
Auszubildender zum Immobilienkaufmann in der Logistikabteilung der Angermann Real Estate Advisory AG

**Welche Immobilie hat Sie bisher am meisten beeindruckt?**

**Luca Füllbrandt:** Eine einzelne Immobilie war das eigentlich nicht. Ich staune aber immer noch, wenn ich Hallen von mehreren tausend Quadratmetern begehe, die mit modernster, vollautomatisierter Hochregaltechnik ausgestattet sind. Das ist für mich immer wieder aufs Neue beeindruckend.

**Was sind ihre persönlichen Ziele für die berufliche Zukunft?**

**Valentin Stark:** Zunächst einmal möchte ich meine Ausbildung erfolgreich beenden. Danach kann ich mir gut vorstellen, mich weiter für den Auf- und Ausbau der Logistiksparte bei Angermann zu engagieren und Verantwortung bei der Team- und Projektleitung zu übernehmen.

# INSOLVENZ-WELLE IN SICHT?

## SALE & LEASE BACK ALS HOFFNUNGSSCHIMMER FÜR KRISENGEPLAGTE UNTERNEHMEN

Nachdem die befürchtete Insolvenzwelle zu Beginn der Coronapandemie vorerst ausblieb, häufen sich nun erneut die Anzeichen einer wirtschaftlichen Krise. Doch es gibt Hoffnung: Eine alternative Finanzierungsmethode wie Sale & Lease Back unterstützt Unternehmen in finanzieller Bedrängnis.

*von Samuel V. Gmeinder, Nord Leasing-Vertriebsleiter Region Süd*

Trotz früherer strategischer Maßnahmen zur Eindämmung von Insolvenzen, sieht sich die Unternehmenslandschaft erneut mit steigenden Firmenpleiten konfrontiert. Die lang erwartete Insolvenzwelle scheint an Fahrt aufzunehmen und wirft die Frage auf, mit welcher Vehemenz sie kommen wird.

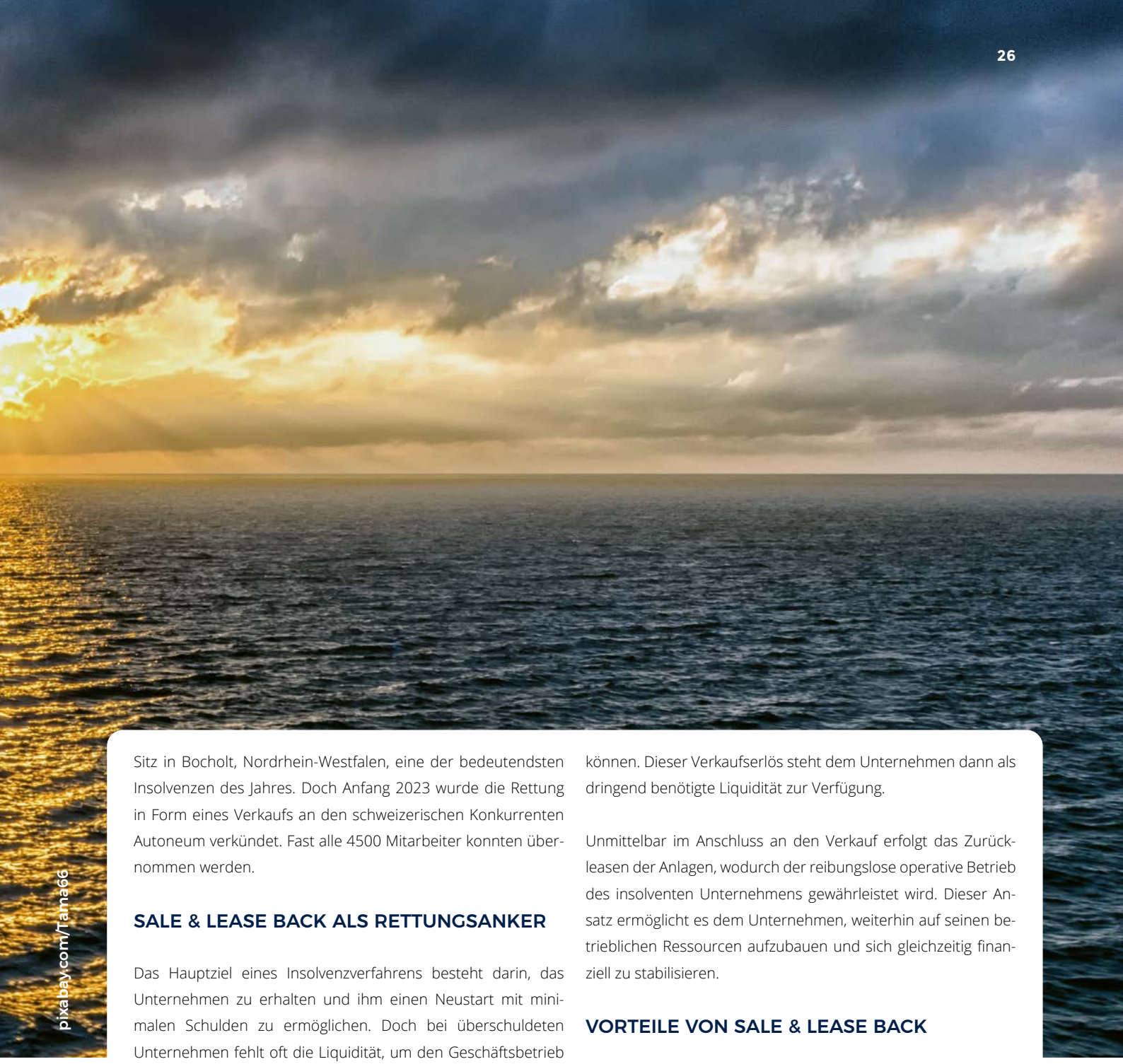
### UNEINHEITLICHER TREND UND HOFFNUNG AUF VERZÖGERUNG

Die Zahlen für das Frühjahr 2023 sprachen eine deutliche Sprache: Im Februar und März stieg die Anzahl der Firmeninsolvenzen um beachtliche 10,8 bzw. 13,2 Prozent im Vergleich zum Vormonat. Und das erste Quartal 2023 verzeichnete einen Anstieg von sogar 18,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr, mit insgesamt 4.117 Fällen. Doch der Trend ist alles andere als geradlinig. Schwankungen zeigen sich, wie der Rückgang im April und der erneute Anstieg im Mai. Experten vermuten, dass Verzögerungen im Meldeverfahren die Zahlen beeinflussen, da Insolvenzfälle erst nach der Entscheidung des Insolvenzgerichts erfasst werden.

### INSOLVENZ ALS NEUSTARTCHANCE

Doch eine Insolvenz muss bekanntlich nicht zwangsläufig das Aus bedeuten. Sie kann vielmehr als Katalysator für eine Neuausrichtung dienen. Ein ermutigendes Beispiel dafür ist die Insolvenz von General Motors, die als Paradebeispiel für erfolgreiche Kehrtwendungen gilt. Obwohl sie 2009 als eine der größten Insolvenzen in der US-Wirtschaftsgeschichte galt, führte sie letztendlich zu einem operativen Rekordgewinn im Jahr 2022.

Aber auch in Deutschland finden sich ermutigende Fälle, in denen Unternehmen erfolgreich aus einer Insolvenz hervorgegangen sind. Ein aktuelles Beispiel ist der insolvente Autozulieferer Borgers. Im Jahr 2022 erlitt das Unternehmen mit



pixabay.com/Tama66

Sitz in Bocholt, Nordrhein-Westfalen, eine der bedeutendsten Insolvenzen des Jahres. Doch Anfang 2023 wurde die Rettung in Form eines Verkaufs an den schweizerischen Konkurrenten Autoneum verkündet. Fast alle 4500 Mitarbeiter konnten übernommen werden.

## SALE & LEASE BACK ALS RETTUNGSANKER

Das Hauptziel eines Insolvenzverfahrens besteht darin, das Unternehmen zu erhalten und ihm einen Neustart mit minimalen Schulden zu ermöglichen. Doch bei überschuldeten Unternehmen fehlt oft die Liquidität, um den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. In solchen Fällen werden alternative Finanzierungsquellen benötigt, da Bankkredite häufig keine Option sind. Sie verweisen in den meisten Fällen auf die mangelnde Kreditwürdigkeit von Unternehmen in Insolvenz.

Eine wirkungsvolle Alternative stellt der ratingunabhängige Ansatz des Sale & Lease Back dar. Dieser Finanzierungsweg basiert auf den eigenen Vermögenswerten des Unternehmens: Das vorhandene Anlagevermögen.

Produktionsanlagen werden dabei von einer spezialisierten Leasinggesellschaft, wie beispielsweise der Nord Leasing GmbH, sachkundig bewertet – sowohl in Bezug auf ihren aktuellen Zeitwert als auch auf ihre Vermarktungsfähigkeit im Sekundärmarkt. Der ermittelte Wert bildet den Ankaufspreis, zu dem die Produktionsanlagen an die Leasinggesellschaft verkauft werden können. Dieser Verkaufserlös steht dem Unternehmen dann als dringend benötigte Liquidität zur Verfügung.

Unmittelbar im Anschluss an den Verkauf erfolgt das Zurückleasen der Anlagen, wodurch der reibungslose operative Betrieb des insolventen Unternehmens gewährleistet wird. Dieser Ansatz ermöglicht es dem Unternehmen, weiterhin auf seinen betrieblichen Ressourcen aufzubauen und sich gleichzeitig finanziell zu stabilisieren.

## VORTEILE VON SALE & LEASE BACK

Die Methode bietet klare Vorteile: Produktionsanlagen bleiben im Unternehmen, Verkaufserlöse generieren schnell Liquidität und die Bewertung der Assets ist unabhängig von Bankenurteilen.

## FAZIT: SALE & LEASE BACK ALS TÜRÖFFNER FÜR EINE ZWEITE CHANCE

In Zeiten wirtschaftlicher Herausforderungen sollten Unternehmen innovative Ansätze wie Sale & Lease Back in Betracht ziehen, um ihre Liquidität zu stärken und sich gegen drohende Insolvenzen zu wappnen. Eine Insolvenz mag eine Krise darstellen, aber sie kann auch den Weg zu neuem Erfolg ebnen – eine Option, die es zu prüfen lohnt.

**www.nordleasing.com**

# Erfolgreiche Immobilienverwertung in einem herausfordernden Marktumfeld

Die Konjunktur- und Zinsentwicklung in Verbindung mit hohen Baukosten haben ihre Spuren auf dem deutschen Immobilien-Investmentmarkt hinterlassen. Insolvenzverwalter, Gläubiger und Konsortien stellen sich die folgenden Fragen:

- Welche Investoren können in diesem Marktumfeld erfolgreich agieren?
- Wo liegen die Potenziale der besicherten Assets?
- Welches Nutzungskonzept verspricht die höchsten Verkaufserlöse?
- Welche Standortfaktoren bieten einen Kaufanreiz?

„Investoren müssen begeistert werden. Nur wer die richtigen Interessenten für eine Immobilienverwertung aktiviert und optimale Rahmenbedingungen schafft, kann sicher sein, dass die Angebote stimmen“, sagt Gerald Beuker FRICS, Vorstand der Angermann Investment Advisory AG. Gemeinsam mit seinem Team ist er bundesweit professioneller Partner für Insolvenzverkäufe, Zwangsversteigerungen, Forderungsverkäufe und bei der freihändigen Vermarktung von Immobilien. Alle Assetklassen – in der Einzelvermarktung oder im Portfolio – werden von Angermann exklusiv betreut.

Der Zugang zu den Investoren und die Art und Weise der Präsentation der zum Verkauf stehenden Immobilien entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Deshalb sollten die professionelle Analyse, Aufbereitung und Vermarktung im exklusiven Mandat und über eine persönliche Ansprache erfolgen. Dies belegen auch die Zahlen.

*„Im Alleinauftrag konnten wir bereits mehr als 3 Mrd. € Transaktionsvolumen für über 50 Kreditinstitute und Insolvenzverwalter vermitteln.“*

Gerald Beuker FRICS
Vorstand der Angermann Investment Advisory AG

# BEHIND THE SCENES

## Interview mit Film- und Medienproduzent Florian Schmidt

**Seine Filmproduktionen leben von Kreativität, Fachlichkeit und dem Drang nach neuen Ideen. Dies kommt auch in dem jüngst fertiggestellten Imagefilm anlässlich des 70jährigen Firmenjubiläums von Angermann zum Ausdruck. IN.PUNCTO sprach mit Film- und Medienproduzent Florian Schmidt über seine Arbeitsweise und die Möglichkeiten, die das Medium Film für Unternehmen bietet.**

**Wie bist Du zum Medium Film gekommen?**

Meine Leidenschaft für das Filmen und Fotografieren habe ich bereits in meiner Jugend entdeckt, als ich mit einer einfachen Digitalkamera unterhaltsame Werbespots gedreht habe. Die Werke waren frei und sind aus der Laune heraus entstanden. Aufgrund meiner Begeisterung für Spielfilme, Kurzfilme, Musikvideos und Werbespots habe ich ein Filmstudium begonnen.

**Gibt es Vorbilder?**

Im Laufe der Zeit haben sich Vorbilder, wie Peter McKinnon, Daniel Schiffer und viele renommierte Produzenten der Filmgeschichte herauskristallisiert. Regisseure wie Alfred Hitchcock, Wes Anderson und Steven Spielberg begleiteten und begleiten mich durch viele Filmabenteuer.

**Was ist Deine filmische Handschrift?**

Dynamische und effektvolle Bilder kennzeichnen viele meiner Filmprojekte. Jedoch finden sich auch minimalistische Werke in meinem Portfolio. Meine Handschrift ist es, unterschiedliche Handschriften anzuwenden und meine Werke gerne auch neu zu erfinden.

**Was macht für Dich einen guten Imagefilm aus?**

Ein guter Imagefilm löst sich von ernüchternden Informationen und Darstellungen. Er beinhaltet für mich eine Mischung aus „echter Authentizität", einer guten Story sowie fesselnden, dynamischen und emotionalen Bildern.

**Welche Dienstleistungen aus dem Bereich Film bietest Du an?**

Im Bereich Film biete ich die Produktion von Eventfilmen, Imagefilmen, Recruitingfilmen, Werbeclips, Produktvideos, Musikvideos und Kurzfilmen an. Wie man erkennt, ein „Jump Cut" an Bewegtbildern. Auch die professionelle Fotografie bildet meinen Leistungsumfang kreativer Arbeit ab. In meiner Kamera landen Bilder von Produkten, Events, Unternehmensfotografien und Bilder charismatischer Personen, durch die sogenannte Peoplefotografie.

**Welche Phasen durchläuft ein Projekt vom ersten Gespräch bis zum fertigen Film?**

Die erste Stufe ist beobachten, interpretieren, assoziieren und abspeichern. Darauf folgen Briefings, das Schreiben von Skripten und die Entwicklung von Moodboards. Nachdem alle notwendigen Ressourcen für den Dreh identifiziert und organisiert sind, geht es an den Dreh, welcher anschließend die Aufnahmen für die Postproduktion liefert. Ist der Schnitt abgeschlossen erhält der Kunde Einsicht und kann Anmerkungen und Änderungsvorschläge machen. In manchen Projekten werden mehrere Zwischenstände gezeigt, um eine Rückmeldung zu erhalten, ob alles nach Wunsch läuft.

**Was ist beim Storytelling zu beachten?**

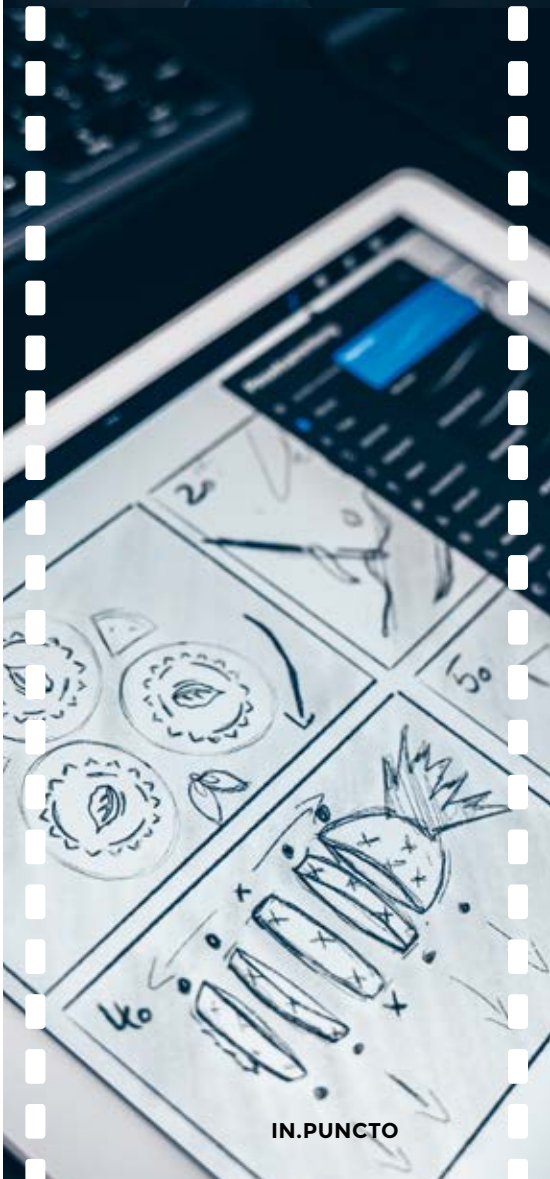
Inspiration, die richtige Schreibweise und ein Gefühl, das sagt „Das will ich produzieren!" machen einen Film zu einem sehenswerten Film. Eine klare Struktur und eine Reduktion auf das Wesentliche sind für mich unerlässlich.

**Wie ist der Produktionsablauf?**

Ein Produktionsablauf lässt sich nicht verallgemeinern. Manche Projekte erfordern Spontanität und Flexibilität. Dennoch gilt es bei einer Produktion, die eine Vielzahl von Ressourcen wie Schauspieler, Requisiten und Equipment erfordert, die Rollen klar zu verteilen, auf Details zu achten und Beteiligte über den Ablauf genaustens zu informieren. Eine Sichtung des vorhandenen Materials ist zwingend notwendig und die Kontrolle des Drehplanes sollte gewährleistet sein.

**Welches technische Equipment ist nötig?**

Das hängt von der jeweiligen Filmart ab. Unumgänglich ist jedoch eine Kamera mit qualitativen Objektiven, welche lange Aufnahmezeiten und ästhetische Bilder versprechen. Neben der Kamera und den Objektiven ist ein professionelles und leistungsstarkes Licht mit das wichtigste Element einer erfolgreichen Produktion. Ohne Licht kein Bild. Eine hohe Anzahl



von Akkus, Lichtformern und verschiedenen Bauteilen zur Montage am Kameracage gehören zum Set dazu. In meinen Produktionen finden überwiegend auch Kamerastabilisatoren wie ein Gimbal oder eine Drohne Anwendung.

**Inwieweit wird das Thema künstliche Intelligenz in den kommenden Jahren für Dich ein Thema werden?**

Künstliche Intelligenz wie ChatGPT findet mittlerweile in vielen großen Produktionen beim Schreiben von Drehbüchern Anwendung. Auch für das Korrigieren von Bildfehlern wird KI mittlerweile weitreichend genutzt. Ich kann mir vorstellen, dass KI künftig eigene Filme erzeugen und mit einer Qualität arbeiten kann, die das menschliche Vermögen übersteigt. Jedoch bin ich auch davon überzeugt, dass KI nicht alles ersetzen wird, sondern uns Filmschaffenden die Arbeit erleichtern wird. Persönlich möchte ich mir meine Kreativität nicht nehmen lassen und will deshalb meine Ideen alle selbst erarbeiten.

**Wie lang darf ein Film sein?**

Diese Frage lässt sich nicht verallgemeinern. Klassische Spielfilme erstrecken sich zwischen 80 und 120 Minuten wohingegen Werbefilme auf eine kurze Aufmerksamkeitsspanne Bezug nehmen. Manche Werbeclips dauern nicht länger als fünf Sekunden und übermitteln innerhalb dieser kurzen Zeit Gefühle, Botschaften und Informationen.

**Wie groß ist der Bedarf an bewegten Bildern bei Unternehmen?**

Werbebotschaften und Imagekampagnen werden von Unternehmen immer mehr auch auf sozialen Netzwerken wie YouTube und Instagram geschaltet. Das ist wesentlich günstiger als TV-Werbung und erreicht trotzdem viele Menschen. Der Bedarf auf sich aufmerksam zu machen, ist bei Unternehmen ungebrochen groß. Printwerbung hat dabei an Bedeutung eingebüßt und der Effekt Emotionen in bewegten Bildern zu erzeugen, ist zudem ohnehin wesentlich stärker.

**Neben dem jüngst veröffentlichten Imagefilm drehst Du für den Immobilienbereich von ANGERMANN auch Filme, in denen einzelne Immobilien vorgestellt werden. Was macht diese Arbeit besonders und was ist zu beachten?**

Immobilien können durch das Medium Film unterhaltsamer präsentiert werden, als dies bei statischen Aufnahmen möglich ist. Räume lassen sich westlich interessanter darstellen und Informationen werden erlebbarer. Hinzu kommt, dass die gewählte Schnitttechnik und Musik mehr Aufmerksamkeit beim Betrachten des Videos erzeugen.

Räume müssen im Filmschnitt gut miteinander verbunden werden und eine dynamische Darstellung vergeben. Zu beachten ist auch, dass die Länge und das Seitenverhältnis des Videos kompatibel für die Plattformen sind, auf denen es erscheinen soll.

**Welche Vorarbeiten sind vor dem eigentlichen Dreh generell zu leisten?**

- ✔ Festlegung eines Budgets
- ✔ Ein verständliches Briefing
- ✔ Das Erstellen eines Moodboards, ggf. das Entwickeln eines Storyboards und Schreiben eines Drehbuchs und einer Shotlist
- ✔ Das Organisieren von Drehorten, Schauspielern/ Mitarbeitern, Requisiten, Equipment und einer professionellen Crew
- ✔ Formate des Films bestimmen
- ✔ Festlegung auf welchen Plattformen der Film veröffentlicht werden soll
- ✔ Erstellung eines konkreten Zeitplans mit Deadline

**Welchen Mehrwert erhält ein Unternehmen durch einen guten Imagefilm?**

- ✔ Eine gute Positionierung auf dem Markt
- ✔ Imagegewinn
- ✔ Aufmerksamkeit bei den anvisierten Zielgruppen
- ✔ Recruiting von Mitarbeitern

# Kalte Strukturbereinigung überholt die Lauterbach'sche Krankenhausreform.


## Gastautor Mark Zluhan

**ist Gründer und Geschäftsführer der Hanseatische Healtcare Consulting GmbH (HHC). In Kooperation mit Angermann Consult bietet sein Unternehmen Beratungsleistungen im Healthcare-Sektor an.**

www.hhc-consulting.de www.angermann-consult.de


Bildnachweis: iStock/vm

Die von Bundesgesundheitsminister Prof. Dr. Karl Lauterbach initiierte Krankenhausreform wird in den Medien und von den Marktteilnehmern im Krankenhaussegment derzeit intensiv diskutiert und die Konsequenzen sind bedingt absehbar, da derzeit lediglich Eckpunktepapiere seitens des BMG publiziert sind und das Gesetzgebungsverfahren erst im zweiten Halbjahr 2023 umgesetzt werden soll. Dennoch müssen sich die Marktteilnehmer neben der Reform auch mit den aktuellen Marktgegebenheiten auseinandersetzen, die vor allem durch Personalengpässe, hohe Ausfallquoten, deutlich gestiegenen Kosten und eine veränderte Patientennachfrage geprägt sind. Die Sanierungs- und Insolvenzverfahren von Krankenhäusern und Pflegeheimen nehmen derzeit deutlich zu und es besteht die Tendenz, dass viele Marktteilnehmer schon während der Reformbemühungen in existenzielle Krisen geraten und es somit zu einer kalten Strukturbereinigung kommt.

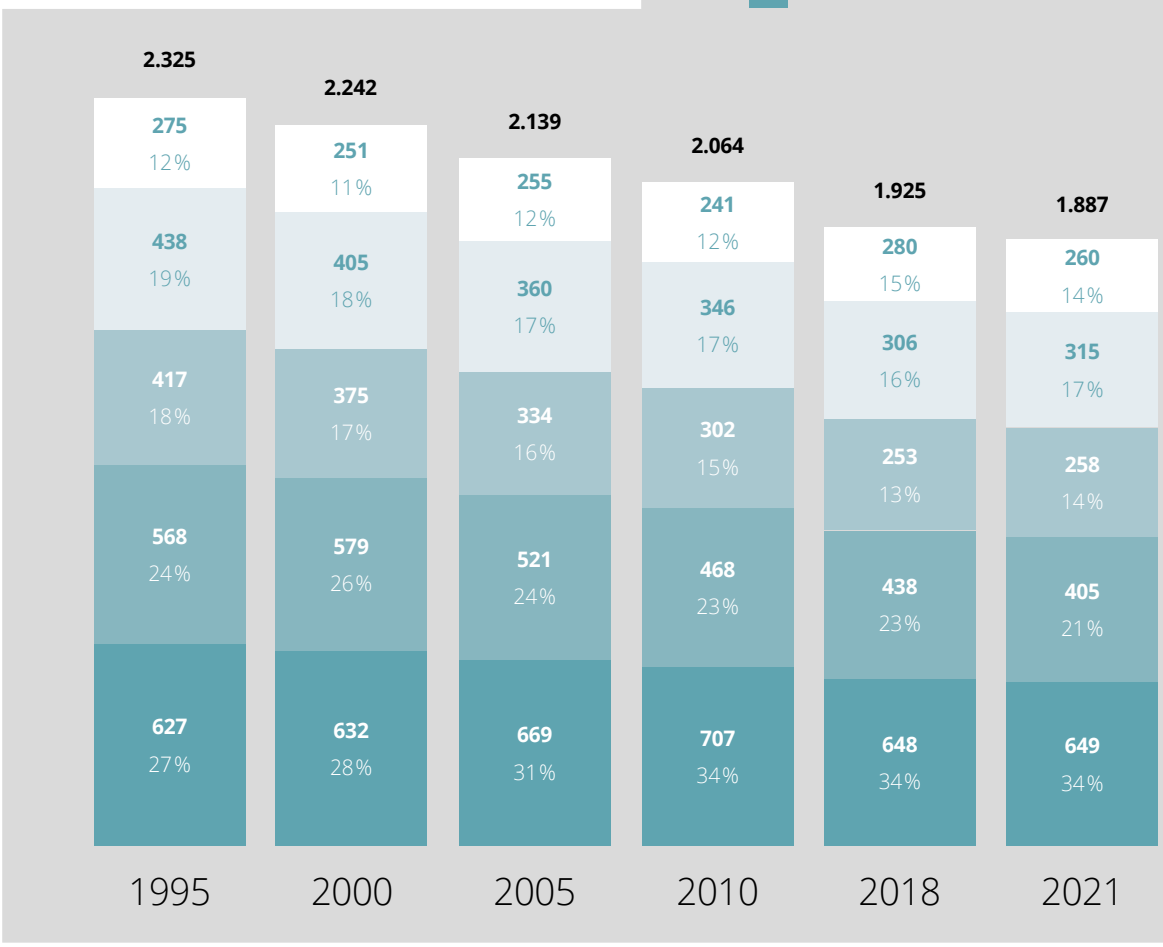
# Fragmentierte Krankenhaus-strukturen

Betrachtet man die Ausgangssituation im internationalen Vergleich zu anderen europäischen Ländern sind die deutschen Krankenhausstrukturen von hohen Bettenkapazitäten je Einwohner, einer hohen Hospitalisierungsquote je Einwohner und trotz des in 2003/2004 eingeführten Fallpauschalensystems immer noch von langen Verweildauern bei stationären Aufenthalten geprägt.

Neben diesen ungünstigen Rahmenparametern sind die Strukturen durch zu viele kleine Krankenhäuser geprägt, sodass es ca. 1.000 Krankenhäuser mit weniger als 200 Betten gibt. Zieht man davon ca. 400 Fachkliniken ab, die auch mit geringer Bettenanzahl eine hohe Spezialisierung aufweisen, bleiben ca. 600 Krankenhäuser, die wenig spezialisiert und volkswirtschaftlich als nicht effizient einzustufen sind.

## Krankenhäuser in Deutschland nach Bettencluster

In Deutschland gibt es sehr viele kleine Krankenhäuser und Fachkliniken.
Rund 1.000 Krankenhäuser mit weniger als 200 Betten verdeutlichen die kleinteilige Stuktur.
Lediglich ca. 315 der Krankenhäuser bzw. ca. 17% verfügen über >500 Betten.




Quelle: Destatis (2021); AHA (2022)

Angesichts des sich zuspitzenden Personalmangels zielt die Lauterbach'sche Reform darauf ab, diese Strukturen über ein komplexes Planungsverfahren (Zuordnung von Leistungsgruppen je Krankenhaus) dirigistisch zu bereinigen. Da Krankenhausplanung allerdings Aufgabe der Länder ist, besteht die Gefahr, dass bundesweite Regelungen und Methoden in der Heterogenität der Strukturen vor Ort nicht funktionieren oder auf Länderebene gänzlich anders interpretiert werden.

# Finanzierung der Vorhaltekosten

Ein wichtiger Baustein der Reform ist die Neugestaltung der Krankenhausvergütung, die zukünftig neben das bestehende DRG- und Pflegebudget die Finanzierung der Vorhaltekosten setzt. Nach Lauterbachs Vorstellungen bedeutet dies eine Art Revolution, da dadurch die Ökonomisierung durch das „DRG-Hamsterrad" beendet würde. Defacto ist allerdings im Eckpunktepapier geplant, dass lediglich ca. 40% des Krankenhausbudgets über Vorhaltepauschalen vergütet werden. In einem derartigen Mischsystem von DRG-Mengenvergütung und Vorhaltepauschalen über Leistungsgruppen wird jedes rational und betriebswirtschaftlich handelnde Krankenhaus alle Erlösarten versuchen zu optimieren. Bei einem fixen Erlösbudget für Vorhaltung gemäß Leistungsgruppen wird der Mengenwettbewerb tendenziell sogar noch intensiviert, da die Möglichkeiten, die Kosten zu decken oder eine geringe Marge zu erzielen durch den Carve-out von Vorhaltekosten aus dem DRG-System geringer werden.
Während sich die Ziele der Krankenhausreform wie Gewährleistung von Versorgungssicherheit (Daseinsvorsorge), Sicherung und Steigerung der Behandlungsqualität sowie Entbürokratisierung auf dem Papier gut anhören, bleibt die Umsetzung zwischen Bund und Ländern derart komplex, dass das Gesetz u.U. gegenteilige Effekte im Krankenhausmarkt generiert.

Bildnachweis: iStock/PeopleImages

Bildnachweis: iStock/Caiaimage/Martin Barraud

# Pflegemarkt wird turbulenter

Der Pflegemarkt ist in den letzten 20 Jahren mit ca. 7.000 (+76%) zusätzlichen Einrichtungen stark gewachsen und wird von den privaten (ca. 43%) und den freigemeinnützigen (ca. 53%) Trägern dominiert. Das dortige Wachstum ist volkswirtschaftlich deutlich besser organisiert, da die Kosten für den Ausbau der Immobilieninfrastruktur über die sogenannten Investiv-Kosten von den Bewohnern getragen werden. Als Teilversicherung werden lediglich die reinen Pflegekosten über die Pflegeversicherung abgedeckt. Durch diese Trennung in der Vergütung sind häufig auch der Betrieb von Pflegeheimen und der Besitz von Pflegeimmobilien getrennt.
Die Pflegeimmobilienfondsbranche hat einen wahren Boom erlebt und das Wachstum des fragmentierten Betreibermarktes wurde ebenfalls durch nationale und internationale Ketten vorangetrieben. Aktuell wird der Markt durch die Insolvenzen von drei Pflegeheimgruppen verunsichert und die gestiegenen Baukosten sowie das erhöhte Zinsniveau beeinträchtigen die Wirtschaftlichkeit und die geplanten Neuinvestitionen. Zentraler Engpassfaktor im Pflegemarkt ist auch hier das Personal, sodass viele stationäre Pflegeplätze nicht belegt werden können und es aktuell wieder Wartelisten gibt. Ordnungspolitisch ist der weiterhin wachsende Pflegemarkt besser aufgestellt, da er die Interessen des Individuums – möglichst lange zu Hause zu leben – mit dem volkswirtschaftlichen Ziel ambulant vor stationär in Einklang bringt. Durch den relevanten Selbstzahleranteil von ca. 40% für Unterkunft, Verpflegung und Infrastruktur wird das weitere Wachstum im Pflegemarkt über die privaten Haushalte mitfinanziert. Dadurch wird das zwangsläufige Wachstum der Ausgaben nicht ausschließlich über die Pflegeversicherung finanziert. Ähnliche Ansätze werden perspektivisch ebenfalls für die Krankenversicherung notwendig, um die Arbeitskosten nicht zu sehr zu belasten und den Wirtschaftsstandort Deutschland attraktiv zu halten.

# Interview mit Gastautor Mark Zluhan über die Herausforderungen im Gesundheitsmarkt

**Wie beurteilen Sie die Situation im Sektor Health Care / Gesundheit in Deutschland im Allgemeinen?**

Grundsätzlich ist der Gesundheitsmarkt wenig zyklisch und aufgrund der Demographie und des medizinischen Fortschritts in aller Regel mit 3% p.a. stabil wachsend. Durch die COVID Pandemie wurde die Relevanz eines gut ausgestatteten Gesundheitswesens mit den Krankenhäusern an der Spitze der Versorgung allen Beteiligten besonders bewusst. Es wurden erhebliche öffentliche Mittel für die Versorgung und die Aufrechterhaltung der Krankenhausbetriebsbereitschaft zur Verfügung gestellt. Nicht nur der Krankenhaussektor, sondern auch Rehabilitations- und Pflegeheimbetriebe wurden für nicht ausgelastete Kapazitäten über Erlöspauschalen partiell kompensiert. Dies hat allerdings im 2. Halbjahr 2022 aufgehört und viele Leistungserbringer sehen sich nach der Pandemie mit neuen Realitäten konfrontiert.

**Mit welchen neuen Realitäten müssen sich die Marktteilnehmer auseinandersetzen?**

Auf der Marktseite sehen wir das Phänomen, dass die Fallzahlen zum Teil in allen Sektoren wie Krankenhäuser, Pflegeheime, Reha-Kliniken und Medizinische Versorgungszentren nicht das Ausgangsniveau von 2019 erreichen, sodass viele Leistungserbringer schlechte Auslastungsgrade aufweisen und wirtschaftlich stark leiden. Dieser Umstand ist teilweise auch dadurch bedingt, dass Personal durch die Pandemie aus dem Gesundheitswesen abgewandert ist, die Baby Boomer zunehmend in Rente gehen und der Nachwuchs auf bedingt attraktive Strukturen trifft. Hinzu kommen die massiven Kostensteigerungen für Energie, Sachkosten und Personal, die durch die aktuellen Vergütungsstrukturen lediglich bedingt kompensiert werden.

**Wie beurteilen Sie die aktuelle Krankenhausreform?**

Die Zielsetzungen stärker zu spezialisieren und viele kleine Krankenhäuser zu fusionieren und verstärkt auf Qualität zu setzen, ist sicherlich richtig. In der Umsetzung und in den derzeit erkennbaren Entwicklungslinien sind offensichtliche Webfehler vorhanden, die dazu führen, dass die Zielsetzungen ggf. konterkariert werden können, massive Verwerfungen ausgelöst werden und Fehlanreize vorprogrammiert sind.

**Laut Bundesgesundheitsminister Prof. Dr. Karl Lauterbach bekommen Krankenhäuser durch die Reform wieder eine Perspektive. Ist das so?**

Die Verunsicherung bei den Marktteilnehmer ist derzeit sehr groß, weil die Stoßrichtung der Reform dazu führt, dass die großen Krankenhäuser in Ballungszentren und die Universitätskliniken tendenziell profitieren und die kleineren Krankenhäuser in den Flächenlandkreisen negativ tangiert sind. Eigentlich müsste die Reform stärker darauf abzielen, die Überversorgung in den Ballungszentren und die partielle Unterversorgung in den Flächenlandkreisen in eine bessere Balance zu bringen. Insofern kommt es sehr darauf an, wie die Reform auf Bundesebene konzipiert ist und dann durch die Bundesländer – Krankenhausplanung ist eben Aufgabe der Länder – umgesetzt wird.

**Gewährleistung von Versorgungssicherheit (Daseinsvorsorge), Sicherung und Steigerung der Behandlungsqualität sowie Entbürokratisierung sind die drei zentralen Ziele, die in einem Eckpunktepapier zur Krankenhausreform formuliert wurden. Sind diese Ziele mit den neuen Rahmenbedingungen für Sie umsetzbar?**

Die diskutierte Abkehr vom DRG-System oder sagen wir besser die Ergänzung um eine dritte Finanzierungssäule (neben dem Pflegebudget) über die Finanzierung der Vorhaltekosten hat das Potential, sich zum Bürokratiemonster zu gerieren. Es ist überdies ordnungspolitisch ein massiver Fehlanreiz, die Überversorgung in den Ballungszentren mit Vorhaltekosten für alle Krankenhaustypen zu konservieren. Vorhaltefinanzierung ist lediglich in Krankenhäusern von Flächenlandkreisen sinnvoll, die aufgrund der ganz normalen Spezialisierung in der Medizin und durch den Sog der großen Kliniken in den Ballungszentren den bisherigen DRG-Mengen-Wettbewerb systemisch nicht überleben. Lediglich der Myokard-Infarkt und der Schlaganfall sind wirklich zeitkritische Notfall-Behandlungen, die in der Fläche einer gut ausgestatteten Medizin (Herzkatheter-Labor und Stroke unit mit der Möglichkeit zur Thrombektomie) bedürfen. Derzeit geht der Reformansatz leider tendenziell in die Richtung Basisversorgung (Level 1n) und noch schlimmer pflegerisch geführte Krankenhäuser (Level 1i) in der Fläche zuzulassen. Ersteres führt dazu, dass die Behandlungsqualität in den Flächen bei echten Notfällen sogar sinken könnte. Letztere sind als Krankenhaus eine richtige „Mogelpackung", da lediglich niedergelassene Ärzte vor Ort sein sollen und noch kleinere Einrichtungen mit ca. 15 – 20 Betten entstehen würden.

**Mit welchen Beratungsdienstleistungen unterstützt HHC gemeinsam mit Angermann Consult Mandanten aus dem Gesundheitswesen?**

Gemeinsam mit Angermann unterstützen wir alle medizinischen Leistungserbringer bei wirtschaftlichen Schieflagen. Das können sowohl Großkrankenhäuser mit mehr als 700 Betten in Ballungszentren als auch kleine Krankenhäuser in Flächenlandkreisen sein. Häufig betreuen wir auch gemeinsam Rehabilitationskliniken, Pflegeeinrichtungen und medizinische Versorgungszentren aller Fachrichtungen. Es sind manchmal ganze Portfolien bzw. Gruppen oder auch Einzeleinrichtungen. Angermann fokussiert sich häufig auch auf die Fortführung der Finanzierung der Immobilieninfrastruktur und die HHC hat die Expertise die Betriebe strategisch und prozessual erfolgreich aufzustellen. Häufig folgen einem Sanierungsgutachten die Fortführung der Finanzierung sowie die Optimierung der betrieblichen Strukturen. Ab und an folgen daraus auch M&A-Mandate.

**Inwieweit stellt die Beratungsunterstützung im Gesundheitswesen eine besondere Herausforderung da?**

Gesundheitsmandate sind in aller Regel hochpolitisch, da häufig öffentliche Träger in schwieriges Fahrwasser geraten, das Krankenhaus häufig den größten Arbeitgeber der Region darstellt sowie die Aufsichtsgremien politisch besetzt sind und oftmals auch ideologisch motiviert sind. In der Umsetzungsphase in den Betrieben müssen die Mediziner und die Pflegekräfte für die neue Strategie gewonnen werden. Dies benötigt bei Einschnitten und bei zwingend notwendigen Veränderungen in den Managementstrukturen durchaus Überzeugungskraft und Akzeptanz.

**Wie gelingt es, die Mitarbeiter in den jeweiligen Gesundheitsorganisationen einzubinden, und zur aktiven Unterstützung zu motivieren?**

Frühzeitige Teilhabe, absolute Transparenz und systematische Kommunikation im Sanierungsprozess sind wichtige Schlüsselfaktoren. Unser übergeordnetes Ziel ist es stets, den Gesundheitsbetrieb wirtschaftlich zu retten. Wir arbeiten seit Jahren nach dem Prinzip der „self-discovered logic" und beziehen die ärztlichen, kaufmännischen und pflegerischen Führungskräfte in die Markt- und Wettbewerbsanalyse, die strategische Maßnahmenentwicklung und in die Umsetzung mit ein.

**Vor welchen Herausforderungen stehen Krankenhäuser und andere Organisationen im Gesundheitswesen aktuell konkret?**

Eine Herausforderung ist derzeit die große Unsicherheit bezüglich der Reform. Aber vielen Leitungserbringern läuft in 2023 schlicht die Liquidität weg. Die Banken sind ebenfalls sehr zurückhaltend und nicht alle Krankenhäuser werden aus den kommunalen Haushalten bei Schwierigkeiten alimentiert. Besonders hart trifft es auch frei-gemeinnützige Krankenhäuser, die oftmals kleine bis mittelgroße Betriebsstrukturen aufweisen und über geringe Rücklagen und Substanz verfügen. Die finanziellen Auswirkungen der Reform werden allerdings erst frühesten 2026 zu spüren sein. Ich denke die Politik nimmt die bis dahin stattfindende Marktbereinigung billigend in Kauf.

**Viele Organisationen im Gesundheitssektor besitzen anspruchsvolle Betriebsimmobilien (Krankenhäuser, Pflegeheime, Ärztehäuser, etc.). Welche Herausforderungen ergeben sich hieraus?**

Die Immobilien in der Gesundheitsbranche sind in aller Regel nicht fungibel, sodass Umnutzungen schwierig sind. Gleichzeitig verfügen die Krankenhäuser häufig über große Grundstücke, die sich hervorragend für Immobilienprojektentwicklungen eignen. Wir betreuen u.a. Konversionsprojekte von Klinikgeländen, wo neue bedarfsorientierte Nutzungskonzepte für Pflege, Betreutes Wohnen, Inklusives Wohnen, gefördertes Wohnen und ganze Quartiere neu entstehen.

**Inwieweit sind ein profitables Wachstum und Produktivitätssteigerungen hierzulande überhaupt möglich?**

Im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern, die häufig durch rein öffentliche Strukturen geprägt sind, zeichnet sich die deutsche Kliniklandschaft durch die heterogene Trägervielfalt aus. Bei identischen Vergütungssystemen sind private Betreiber in der Lage, positive Renditen zu erwirtschaften, während öffentliche Träger häufig Verluste verzeichnen. Insofern sind beim Einsatz des richtigen Instrumentariums Produktivitätssteigerungen von 10 – 25% sehr oft möglich.

**Können Sie Beispiele nennen, wie dies gelingt, und welche Voraussetzungen geschaffen werden müssen?**

Eine operative Sanierung beginnt mit einer Markt- und Wettbewerbsanalyse, einem strategischen Medizinkonzept, zeigt die Prozesspotentiale auf und reduziert die Kostenposition an den auffälligen Stellen. Die mündet in eine bauliche Masterplanung und in ein Finanzierungskonzept. Heutzutage verfügen wir über ein umfassendes Krankenhausbenchmarking und können die Potentiale schnell identifizieren. Die größere Herausforderung ist dann die Umsetzung des Maßnahmenkatalogs in der Organisation, die sich oftmals über mehrere Monate bzw. Jahre hinzieht.

**Wie groß ist der Beratungsbedarf aktuell und inwieweit erhöht er sich durch die Krankenhausreform?**

Große Unsicherheiten und wirtschaftliche Schwierigkeiten sind selbstverständlich ein Push für die Beratungsbranche und jede Reform produziert zwangsläufig Gewinner und Verlierer. Rechtzeitig die richtigen Fragestellungen zu definieren, in Szenarios zu denken und strategisches Handeln bei allen Unsicherheiten dennoch umzusetzen, trägt tendenziell dazu bei, zu den Gewinnern zu gehören.

**Geordnete Umgestaltung der Krankenhauslandschaft oder unkontrolliertes Kliniksterben. Welches Szenario ist realistischer?**

Es ist vollkommen klar, dass die Wirkung der Reform viel zu spät kommt und die kalte Strukturbereinigung die Reform überholen wird. Gleichzeitig werden sich viele potentielle Verlierer gegen Leis-

tungsverbote und -ausgrenzungen auch rechtlich zur Wehr setzen, sodass die von Karl Lauterbach als Art Revolution beschriebene Reform in ihrer Wirkung verpuffen könnte. Ein grundsätzliches Missverständnis liegt schon vor, weil man mit der Lauterbach'schen „Entökonomisierung der Krankenhausversorgung" den Wettbewerb ausbremst und damit das System perspektivisch noch teurer macht. Am Ende werden die Steuerzuschüsse des Bundes und die Selbstzahleranteile der Patienten weiter zunehmen, um die Sozialversicherungskosten und damit die Arbeitskosten einigermaßen in der Balance zu halten. Insbesondere die aufgestellten Regulierungshindernisse für Investoren im ambulanten Bereich sowie die völlig losgelöste Krankenhausplanung von der Planung der Kassenärztlichen Vereinigungen verhindern im Grunde das Entwickeln von effizienten ambulanten und stationären Organisationsstrukturen und das Denken in intersektoralen Versorgungspfaden.

**Wie beurteilen Sie den derzeitigen Bedarf an geordneten Fusionen und Übernahmen im Gesundheitssektor?**

Der Fusionsbedarf wird in den nächsten Jahren sicher deutlich zunehmen und auch die Privatisierung von Kliniken wird durch Liquiditätsengpässe und strategische Krisen wieder mehr an Dynamik gewinnen, wobei manche Krankenhäuser keinen Übernehmer mehr finden und stattdessen die Nachnutzung der Immobilieninfrastruktur zu analysieren und umzusetzen sein wird.

**Wie schätzen Sie die Erfolgschancen der Lauterbach-Reform?**

Ich möchte niemandem den guten Willen und die richtigen Ziele absprechen, aber wie schon häufig erlebt, sind die gesetzgeberischen Reformmaßnahmen oft schlecht für die Praxis durchdacht, sodass die Ziele sich nicht ansatzweise realisieren lassen oder gar zu Kontraindikationen führen. Im konkreten Fall besteht die Gefahr, dass am Ende die benötigte Marktbereinigung gar nicht oder an den falschen Stellen stattfindet und die Vergütungsreform die Bürokratie fördert und einen gesunden Wettbewerb einschränkt und mit falschen Anreizen ausstattet.

# Dienstleistungsangebot von Angermann Consult für den Healthcare-Sektor:

Angermann Consult ist auf mittelständische Unternehmen in Umbruch- und Transformationssituationen ausgerichtet und unterstützt diese mit der Sanierungs- und Restrukturierungsberatung, Immobilienberatung in Sondersituationen und Mergers & Acquisitions. Im Falle der Gesundheitsbranche besteht eine langjährige Zusammenarbeit mit der Hanseatische Healthcare Consulting GmbH (HHC).

**SANIERUNGS- UND RESTRUKTURIERUNGSBERATUNG:**

- Finanzwirtschaftliche Transparenz
- Sanierungskonzept
- Independent Business Review
- Restruktierungsumsetzung

**DISTRESSED REAL ESTATE**

- Immobilienbewertung zu Fortführungs- und Marktwerten
- Immobiliendirektverkauf
- Sale-&-Lease-Back-Transaktionen

**MERGERS & ACQUISITIONS**

- Strategischer Verkauf
- Distressed M&A

**Thorsten Holland**
Senior Advisor
Angermann Consult

**ERFOLGREICHE IMMOBILIENTRANSAKTIONEN VON ANGERMANN CONSULT IM HEALTH-CARE-SEKTOR:**

Endokrinologikum in HH-Altona

Klinik im Schwarzwald

Ärztehaus Bochum Wattenscheidt

Schwesternschaft Coburg

**Die Zeiten, in denen sich Unternehmen mit einer guten Firewall und einem Virenscanner sicher vor Angriffen aus dem Netz fühlten, sind vorbei. Nach Analysen von Oaklins steigt die Zahl der durch Cyberattacken verursachten Kosten um jährlich 15 %. Bei der Betrachtung zeigt sich, dass Fluch und Segen häufig dicht beieinander liegen, da jede neue hilfreiche technische Entwicklung oder wegweisender Trend in der IT auch Auswirkungen auf die Cybersecurity hat. Darüber hinaus haben die akuter werdenden geopolitischen Spannungen für eine größere Sensibilität gegenüber dem Thema gesorgt.**

# SAFETY FIRST

## Angst vor Attacken aus dem Netz beschleunigt Wachstum in der Cybersecurity

**von Jan P. Hatje**

Es verwundert deshalb nicht, dass die Cybersecurity zu den am schnellsten wachsenden Technologiesektoren zählt. Immer mehr große Player sind auf der Suche nach neuen Technologien und Marktzugängen. Entsprechend steigen die Aktivitäten auf dem M&A-Markt, sowohl in Deutschland als auch weltweit. Der Markt konsolidiert sich dahin gehend, dass sich vermehrt Unternehmen zusammenschließen oder von großen Konzernen aufgekauft werden. Für den Konsumenten hat diese Entwicklung durchaus Vorteile, da er nicht mit mehreren verschiedenen Dienstleistern zusammenarbeiten muss, um seine Cybersecurity zu gewährleisten. Inwieweit die Konsolidierung letztlich dazu führen wird, dass es tatsächlich One-Stop-Shops geben wird, die alles aus einer Hand anbieten oder sich Unternehmen auf einzelne Bereiche wie Absicherung, Daten und Firewall spezialisieren, ist noch nicht abzusehen.

Bei der Betrachtung der internationalen Märkte ist offensichtlich, dass die USA eine unangefochtene Vorreiterrolle im Sektor IT haben. Deutschland und Europa haben hier die Entwicklung leider zum Teil verschlafen. Allerdings gibt es andere deutsche oder europäische Kernkompetenzen. Zu diesen zählen z.B. Industrie 4.0, Internet of Things und die Automatisierung im Maschinen- und Anlagenbau. Hier nimmt die Vernetzung eine zunehmend wichtige Rolle ein, da so die Effizienz erhöht werden kann. Allerdings bedeutet die stärkere Vernetzung, dass im Zuge dieser Entwicklung auch sicherheitsrelevante Fragen zu klären sind.

Das Thema Cybersecurity wird zusätzlich durch den Megatrend der digitalen Transformation der Unternehmen befeuert, so das alles, was mit Software und Services zu tun hat, aktuell im Trend liegt. Gleiches gilt aber auch für das Spektrum um Environmental, Social and Governance (ESG) oder den Health-Care-Sektor.

# Jan P. Hatje

**Vorstandsmitglied bei Oaklins Germany**

www.oaklins.com/de

Oaklins | GERMANY

**Erfolgreiche M&A-Transaktion im Bereich Cybersecurity: Hornetsecurity erwirbt IT-Seal GmbH**

Hornetsecurity ist ein Anbieter cloudbasierter Sicherheitsdienste, der weltweit Lösungen in den Bereichen E-Mail-Sicherheit und Datenspeicherung anbietet. Darüber hinaus bietet das Unternehmen einen umfassenden Schutz für die IT-Infrastrukturen seiner Kunden. Mit dem Erwerb von IT-Seal hat Hornetsecurity sein Portfolio um Awareness-Schulungen erweitert. Die Akquisition ist beispielhaft für die hohe Wachstumsdynamik im M&A-Sektor Cybersecurity. Oaklins Germany fungierte bei der Transaktion als exklusiver Finanzberater für IT-Seal.

## Erfolgreicher Bürostandort

# EXPO-PLAZA HANNOVER

Rund 2.500 Design- und Journalistik-Studenten, 2.500 Multimedia Berufsschüler und über 2.000 Mitarbeiter bevölkern die Expo-Plaza täglich. Der Zuwachs an namhaften Unternehmen macht den Expo Park zu einem der dynamischsten und attraktivsten Gewerbeparks Deutschlands: BMW, Ferrari, GRBV-Ingenieure, Schindler, htp, Fern-Uni Hagen, die Leibniz Fachhochschule, IKEA, der Peppermint-Park von Musikstar Mousse T., die ZAG-Arena als bundesweit bekannte Event Lokation und Eishockey-Heimat der Hannovers-Scorpions, nordmedia (die Filmförderung der Länder Niedersachsen und Bremen), das Gourmet Restaurant und die Cocktail-Lounge Funky-Kitchen, die Firma Klingenberg bekannt als „Champions League“ des Designer-Mietmöbelmarktes.

Canan Türk
Senior Immobilienberaterin
bei Angermann in Hannover

Auch als Eventstandort genießt der Expo Park internationale Beachtung. Die Expo-Pavillons sind vielgebuchte Locations für exklusive Firmenpräsentationen, Konzerte, Sportveranstaltungen und Ausstellungen und locken jährlich 500.000 Besucher. Die Konzentration der Bildungsträger und Schulungsunternehmen auf dem Standort (unter anderem Hochschule Hannover, Leibniz-Akademie, die Multimedia berufsbildenden Schulen, Fern-Universität Hagen) hat die Beliebtheit des Standortes für andere Bildungseinrichtungen erhöht und die Nachfrage aus diesem Nutzersegment deutlich gesteigert. Der große Vorteil eines Investments auf der Expo-Plaza, neben der Stabilität und der Expansionstendenz besteht darin, dass die konjunkturabhängigen Schwankungen und daraus resultierenden Risiken aufgrund der bestehenden Mieterstruktur sehr gering sind.

Die Vermietungszahlen an diesem Bürostandort sind sehr stabil. „Wir beobachten seit zwanzig Jahren eine sehr geringe Fluktuation und einen sehr niedrigen Leerstand. In der Regel werden die bestehenden Verträge verlängert, selten verlässt ein Unternehmen diesen besonderen Bürostandort“, sagt Canan Türk, Senior Immobilienberaterin bei Angermann in Hannover.

Angermann ist seit vielen Jahren am Standort Expo-Plaza aktiv und hat eine erfolgreiche Bilanz bei der Vermietung von Büroflächen vorzuweisen. Dies spiegelt sich in zahlreichen abgeschlossenen Verträgen und zufriedenen Kunden wider.

Unter anderem hat die Region Hannover für die Multimedia-BBS einen Mietvertrag für das gerade entstehende Neubauprojekt an der Expo Plaza 8 in Hannover unterschrieben. Die Mietfläche beläuft sich auf rund 8.500 m². Die Bildungseinrichtung wird damit alleiniger Nutzer des Schulgebäudes sein. Gebaut wird das Objekt von der GETEC Immobilien GmbH, die mit diesem Projekt die Expo Plaza als Bildungsstandort in unmittelbarer Nachbarschaft zur Hochschule Hannover und zu privaten Bildungsträgern deutlich aufwertet. Der Einzug in den Neubau soll voraussichtlich im Jahr 2025 erfolgen.

**www.bürosuche.de**

# HERAUSFORDERUNGEN FÜR UNTERNEHMEN BEI DER MATERIAL- UND ROHSTOFFBESCHAFFUNG

Laut der Konjunkturumfrage (Frühsommer 2023) der DIHK (Deutsche Industrie- und Handelskammer) sehen 65 % der Unternehmen die gestiegenen Rohstoff- und Energiepreise als ihre Nummer 1 der Geschäftsrisiken im Jahr 2023 an. Dies bestätigen auch die derzeitigen Finanzierungsanfragen von NetBid. Rund 80 % der Interessenten und Kunden geben Material- und Rohstoffknappheit als Hauptgrund für ihre Suche nach zusätzlicher Liquidität an.

Doch wie hat sich die Lage so zugespitzt, wer ist besonders betroffen und welche Handlungsmöglichkeiten haben Unternehmen nun?

**von ANNA PÜLM**

Junior Marketing Managerin bei NetBid

Verantwortlich für die Lieferengpässe und Verzögerungen in der Beschaffung und die damit verbundenen Preissteigerungen sind globale Lieferkettenstörungen - unter anderem auf Grund der Corona-Pandemie und politischen Unruhen, aber auch Engpässe bei der Frachtkapazität und der Mangel an LKW-Fahrern tragen einen Anteil dazu bei und führen zu höheren Transportkosten und Wartezeiten. Die damit einhergehenden Produktionsausfälle und Umsatzeinbußen stellen Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen.

Besonders betroffen ist die Metallbranche. Die Nachfrage nach Rohstoffen wie Stahl, Aluminium, Kupfer und Edelmetallen ist weltweit stark angestiegen. Unternehmen müssen sich auf deutlich volatilere Rohstoffmärkte einstellen und ihre Beschaffungsstrategien entsprechend anpassen.

## MÖGLICHKEITEN ZUR OPTIMIERUNG DER BESCHAFFUNGSSTRATEGIE

### 1. ANALYSE DER MATERIALKOSTEN:

Mit Hilfe einer Analyse der Materialkosten lassen sich Einsparpotenziale identifizieren und gezielte Maßnahmen zur Kostensenkung ergreifen.

### 2. BESTANDSVERWALTUNG OPTIMIEREN:

Effiziente Produktionsprozesse und eine optimierte Bestandsverwaltung können helfen, Materialverluste zu minimieren und den Bedarf an Materialien zu senken.

### 3. VERHANDLUNG MIT LIEFERANTEN:

Eine effektive Verhandlung mit Lieferanten kann dazu beitragen, bessere Konditionen bei der Beschaffung von Rohstoffen und Materialien zu erzielen.

### 4. WAHL ALTERNATIVER MATERIALIEN ODER LIEFERANTEN:

Unternehmen können Materialien auch direkt beim Hersteller beziehen, um Zwischenhändlerkosten zu vermeiden. Außerdem können Einkaufsgemeinschaften für bessere Konditionen gebildet werden.

### 5. DIVERSIFIKATION DER LIEFERANTEN:

Durch eine Diversifikation der Lieferanten können Unternehmen das Risiko von Lieferengpässen minimieren.

### 6. GENERIERUNG ZUSÄTZLICHER LIQUIDITÄT:

Um die gestiegenen Kosten kurzfristig zu stemmen, kann auf bankenunabhängige Finanzierungslösungen zurückgegriffen werden. Für Produktionsunternehmen eignen sich hier besonders objektbasierte Finanzierungsmöglichkeiten.

Es ist wichtig zu betonen, dass nicht alle diese Maßnahmen für jedes Unternehmen geeignet sind. Es ist eine gezielte Analyse der Kostenstruktur und der individuellen Herausforderungen notwendig, um die bestmögliche Strategie zur Bewältigung der hohen Materialkosten zu entwickeln.

**www.netbid.com**

# Alle Zahlen, Daten, Fakten im Blick

## ARBEITEN ALS INVESTMENT-RESEARCHER IN BERLIN

**Aufgrund der zunehmenden Komplexität in der Immobilienwirtschaft nimmt der Bedarf an fundierten Beratungsleistungen stetig zu. Um diese Aufgabe erfolgreich bewältigen zu können, müssen die Marktentwicklungen durchgängig strukturiert erfasst und die daraus resultierenden Zahlen, Daten, Fakten professionell aufbereitet werden. Als Head of Investment Research des Berliner Angermann Standortes verantwortet Efthimis Papadopoulos federführend den Bereich der Markt-, Standort- und Objektanalyse. Im Gespräch mit IN.PUNCTO gibt er Einblicke in sein Tagesgeschäft.**

**Welche Aufgaben hat ein Researcher im Investmentbereich bei Angermann?**

Mein Aufgabenbereich begleitet die gesamte Wertschöpfungskette im Rahmen der operativen Immobilienvermarktung. Ich verstehe mich dabei als Bindeglied zwischen dem Marktgeschehen, unseren Kunden und den eigenen Kollegen und schaffe in dieser Funktion den allseits gewünschten Marktüberblick. Besonders herausfordernd und spannend finde ich persönlich die Erkenntnisse, die sich aus dem Zusammenspiel historischer Daten, der aktuellen Marktlage und der Beobachtung neuer Trends ergeben.

**Hilft die Marktrelevanz von Angermann bei der Datenerhebung?**

Durch die interdisziplinäre Arbeit unseres Berliner Investmentteams ergeben sich bereichsübergreifende Synergien, und zwar nicht nur innerhalb der Angermann-Holding. Diese fördern den wichtigen Informationsfluss und unterstützen maßgeblich den Datenerhebungsprozess. Durch unseren attraktiven Track-Record und die vielen unterschiedlichen Auftraggeber können wir zudem auf ein breites Netzwerk zurückgreifen. Das Marktgeschehen auf dem Investmentmarkt ist sehr intransparent, was die Ermittlung von neuen Datensätzen erschwert. Wir legen bei unserem Research daher einen besonderen Fokus auf die Kanalisierung von Wissensflüssen und pflegen gezielt unsere Multiplikatoren.

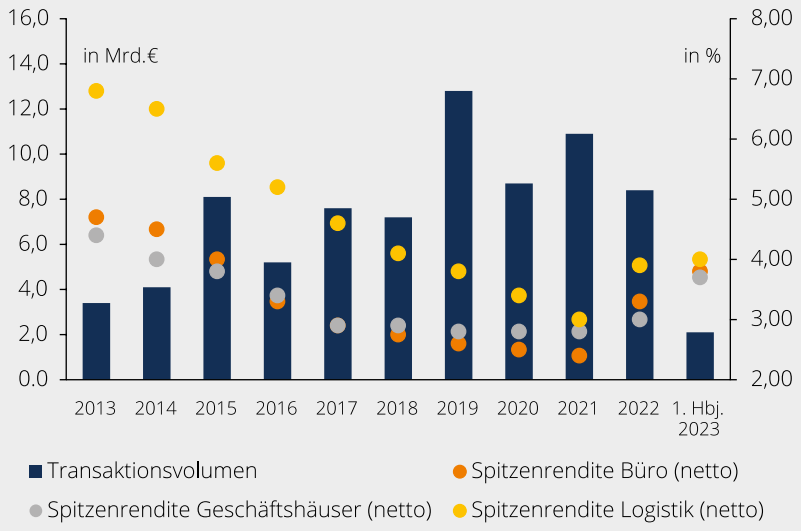
**Wie bekommt man die Datenparameter (z.B. Menge, Vielfalt, Geschwindigkeit und Korrektheit) in den Griff?**

Die Flut an Daten ist tatsächlich nicht zu unterschätzen. Ein effizienter Umgang mit der Datenmasse ist der Schlüssel zum Erfolg. Bevor mit einer gewichteten Kanalisierung der Daten begonnen wird, gilt es deshalb die Zielsetzung bei der Auswertung und den Interpretationstypus eindeutig zu definieren. Die tägliche Datenrecherche sowie die Plausibilisierung und Pflege der Datenbanken sind wichtige To-Dos. Der Zugriff auf ein vielfältiges Netzwerk bietet hierbei entscheidende Vorteile. Durch unser erfahrenes und dynamisches Berliner Investmentteam bringen wir die Daten gemeinsam in individuellen Deliberationen auf die Spur.

COMPARABLES
TEILMARKT
ESTATE
ANALYSE

## Entwicklungen auf dem gewerblichen Investmentmarkt in Berlin

*Quelle: Angermann Research Berlin*




**Inwieweit hilft der Austausch mit Researchern von anderen Unternehmen?**

Der turnusmäßige Austausch mit anderen Experten ist unabdingbar. Die Quartalsmeetings sowie branchenbezogene Veranstaltungen öffnen den Raum für neue Impulse und schärfen den Blick über den eigenen Tellerrand hinaus. Gerade weil sich durch die derzeit angespannte Lage, die ohnehin vorhandene Intransparenz des Investmentmarktes verstärkt hat, helfen differenzierte Sichtweisen bei der Einordnung der Daten.

**Wie wichtig ist eine gute Kenntnis von Teilmärkten innerhalb einer Stadt?**

Eine ausgeprägte Standortaffinität zählt sicher zu den wichtigsten Eigenschaften, die ein Researcher mitbringen sollte. Generell zeichnen sich fundierte Standortanalysen durch den Einklang von makroökonomisch-, wirtschaftlich- und immobilienrelevanten Kennzahlen aus. Das übergeordnete Ziel ist, Investoren bei der Entscheidungsfindung und Kalkulation für ein Investment in einem ausgewählten Teilmarkt zu unterstützen.

**Inwieweit erschweren die besonderen Charaktereigenschaften einer Immobilie (z. B. Standortgebundenheit) die Vergleichbarkeit?**

Jede Immobilie ist individuell zu betrachten und es müssen eine Vielzahl von grundlegenden Merkmalen, wie Lage (Makrolage & Mikrolage), Baujahr, Bauweise, Erhaltungszustand, energetische Beschaffenheit, Grundriss, Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsarten, Vermietungsstruktur und Potenziale berücksichtigt werden. Genau dieser Umstand macht die Arbeit als Researcher in der Immobilienbranche aber auch so abwechslungsreich und spannend. Die transparente und inhaltlich gewichtete Antwort auf die Fragestellung, „Wie gliedert sich eine bestimmte Immobilie in den aktuellen Markt ein?“, gehört ohne Zweifel zu den Königsdisziplinen im Investment-Research. Es gilt eine Agglomeration an den zugrundeliegenden Immobilienmerkmalen als Ganzes zu clustern, Potenziale zu erkennen und Gleichartigkeiten zwischen den unterschiedlichen Immobilien herzuleiten. Ein gutes Beispiel sind die allseits beliebten Comparables. Die Gegenüberstellung von vergleichbaren, abgeschlossenen Transaktionen (anhand von ausgewählten KPIs in Tabellenform), bringt das jeweilige Objekt mit dem aktuellen Marktgefüge in Einklang.

### Eigenschaften einer professionellen Immobilienrecherche

- Kanalisierung von Wissensflüssen
- Priorisierte Zielumsetzung
- Strukturierte Ausarbeitung
- Integration von Teilbereichen
- Plausibilisierung und Interpretation der Ergebnisse
- Zuverlässige Quellenangabe

KENN-
ZEICHEN
EINER
PROFESSIONELLEN
IMMOBILIENRECHERCHE

**Efthimis Papadopoulos**
Head of Investment Research bei Angermann Berlin

# Tempora mutantur …

## Dialog zwischen den Generationen

Zufälliges Treffen im Fahrstuhl: Ein grauhaariger Altgedienter in dunklem Anzug, Hermès Krawatte und rahmengenähten Lederschuhen trifft auf jungen Mann in „Quarter-Zipper/Sweater, Chino und weißen Sneakern. „Guten Morgen, kommen Sie gerade vom Sport?“ „Nö, bin zum Vorstellungsgespräch für den Direktoren-Job bei Oaklins mit Herrn von Alten verabredet.“ Der Rest war Schweigen.

Generation Babyboomer (1946 – 1964) trifft auf Generation YouTube (1994 – 2010). Viel größer könnten die Unterschiede zwischen unseren Mitarbeitern kaum ausfallen, nicht nur äußerlich. Die Babyboomer sind noch geprägt von den Entbehrungen der Nachkriegsjahre, den Leistungen der Eltern zum Wiederaufbau und den Jahren des Wirtschaftswunders. Sie sind erfolgsorientiert, bestrebt ihren Wohlstand zu mehren und den der Elterngeneration zu übertreffen. Als Mittel zum Zweck hat Arbeit für sie den höchsten Stellenwert für den sozialen Aufstieg. Dazu zählt auch Ehrgeiz, sich gegenüber anderen durchzusetzen und Führungspositionen zu besetzen. Es stehen dementsprechend eher die „harten“ Persönlichkeitsmerkmale im Vordergrund. Das führt zu eindeutigen, gradlinigen und eher durch längere Bindungszeit geprägten Karriereverläufen.

Dem gegenüber findet sich in der Generation YouTube (auch Generation Z) ein deutlich verändertes Weltbild. So sind Bindungsentscheidungen oft nur ein Zwischenstand, bis sich etwas Besseres findet. Hintergrund ist das Bewusstsein, über die Unsicherheit der eigenen Zukunft, vielleicht gerade wegen der vielfältigen Möglichkeiten und der Transparenz, die auf fortgeschrittener Digitalisierung beruht. Die YouTuber sind von Kindesbeinen an digital in allen Lebensbereichen organisiert (digital natives). Das Smartphone bietet die Voraussetzung hinsichtlich Kontakten, Austausch von Informationen und Orientierung. Dennoch besteht häufig ein Gefühl des „Verlorenseins" in einer Zeit des allgemeinen Wohlstandsverlusts (die eigene Wohnimmobilie wird zu einem unerschwinglichen Luxusgut) und der Erkenntnis, dass das Wohlstandsniveau der Eltern nicht erreichbar ist. Diese Faktoren führen zusammen oft zu einer Ratlosigkeit, über den richtigen beruflichen Weg sowie dazu, die eigenen Ideale neu zu definieren. Wenn ich ohnehin nicht zu Reichtum komme, dann erkläre ich doch anstatt Arbeit Freizeit als erstrebenswertes Ziel. Die Work-Life-Balance steht im Vordergrund, gepaart mit einer hohen Erwartung an den Arbeitgeber, die verbliebene Arbeitszeit so angenehm wie möglich zu gestalten. Dazu gehört auch eine klare Trennung von beruflicher und privater Zeit. Begünstigt wird diese Anspruchshaltung durch den im Gegensatz zu den Babyboomern deutlich entspannteren Wettbewerb um Arbeitsplätze. Bei einer Geburtenrate, die seit Jahrzehnten unter 1,5 liegt, ist ein deutlicher Arbeitnehmermarkt entstanden und so kann die natürliche Fluktuation nicht durch den Nachwuchs kompensiert werden.

Zwischen den beiden beschriebenen Generationen liegen Welten – und doch geht es zusammen. Das liegt nicht allein am Zwang, auf der Suche nach verfügbarer Arbeitskraft Kompromisse einzugehen. Wie Soziologen herausgefunden haben, zeichnen sich die Babyboomer auch durch eine ausgeprägte Liberalität und eine damit verbundene hohe Toleranzschwelle aus, so dass die weißen Nikes sich durchaus mit schwarzen Alden Schuhen vertragen können.

Nach einigen Monaten treffen beide Herren aus dem Fahrstuhl wieder aufeinander: „Guten Morgen, ich habe den Job bekommen". „Herzlichen Glückwunsch. Ich freue mich, auch auf die äußerliche Bereicherung unseres Teams."

# Tempora mutantur, nos et mutamur in illis

---

# Die Zeiten ändern sich und wir ändern uns in ihnen.

von
**Dr. Hans B. Bethge**
Senior Advisor, Oaklins Germany

Saxovent investiert in timpla

# „Der Klimaschutz ist eines unserer zentralen Unternehmensziele“

## Interview mit Saxovent Real Estate Geschäftsführerin Cornelia Sorge

Mehr erfahren

**Der Geschäftsbereich Wind ist die Keimzelle von Saxovent. Seit der Gründung im Jahr 1997 wurden 399 Windkraftanlagen mit einer Leistung von 810 MW entwickelt. Aktuell betreibt Saxovent 78 Anlagen mit einer Nennleistung von rund 190 MW. Was bedeutet diese Erfolgsgeschichte für die anderen Unternehmensbereiche?**

Cornelia Sorge: Der Sektor der regenerativen Energien gibt uns ein solides Rückgrat. Besonders in den letzten zwei Jahren hat sich gezeigt, dass erneuerbare Energie nachhaltig stabile Erträge generieren kann. Mit unseren Bestandsanlagen können wir Assets in der Bilanz aufweisen, die für einen Projektentwickler nicht unbedingt typisch sind. Dadurch sind wir bonitätsstark und verfügen über weitreichende Möglichkeiten in der Finanzierung.

**Was bedeutet dies für den Real Estate Sektor?**

Cornelia Sorge: Dadurch, dass in den vergangenen Jahren gut gewirtschaftet wurde und ein organisches Wachstum stattgefunden hat, ist es uns möglich, auch in Krisenzeiten Investments zu tätigen.

**Worauf achten Sie bei diesen Investments?**

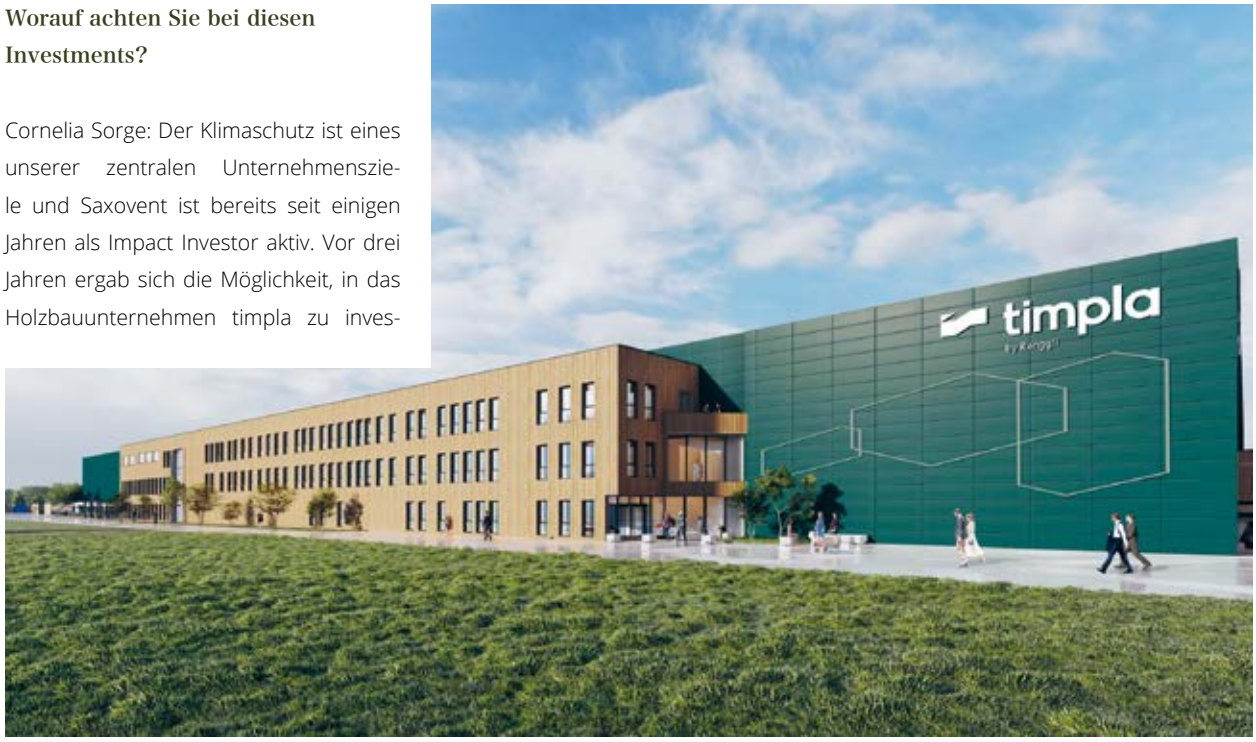
Cornelia Sorge: Der Klimaschutz ist eines unserer zentralen Unternehmensziele und Saxovent ist bereits seit einigen Jahren als Impact Investor aktiv. Vor drei Jahren ergab sich die Möglichkeit, in das Holzbauunternehmen timpla zu investieren. Anstoß gab die Entscheidung der Schweizer Renggli AG auf dem deutschen Markt in Element- und Modulbauweise mehrgeschossig aktiv zu werden. Renggli ist ein Traditionsunternehmen im hochwertigen Holzbau und Vorreiter im Bereich der Minergie-Häuser.
So entstand der Plan, in Deutschland ein Werk zu errichten und nach lokalen Investoren zu suchen, die neben dem Kapital auch ihr Know-how zur Verfügung stellen. Saxovent hat sich hierbei als Leadinvestor sehr stark beim Unternehmensaufbau und der Produktentwicklung engagiert. Insgesamt stehen hinter timpla by Renggli vier Gesellschafter: Renggli AG, Saxovent GmbH, Sächsisches Ärzteversorgungswerk, MQ Real Estate GmbH. Gemeinsam haben wir die Vision die Immobilienwirtschaft durch den industriellen Holzbau sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch nachhaltig zu gestalten.

**Stichwort Produktentwicklung, wie haben Sie diese vorangetrieben?**

Cornelia Sorge: Wir haben einen Architekturwettbewerb ausgelobt, mit dem Ziel ein Modulsystem für den gemischten Wohnungsbau zu entwickeln. Aktuell sind wir dabei, den sehr spannenden Gewinnerentwurf – eine Grundrisstoolbox - serienreif auszuarbeiten, um so auf eine klimafreundliche Art und Weise Skalen- und Kosteneinsparungseffekte, die uns durch die industrielle Fertigung von Holzmodulen ermöglicht werden, zu nutzen.

**Welche strategischen Ziele verfolgen Sie mit dem Investment bei timpla insgesamt?**

Cornelia Sorge: Zum einen möchten wir damit in eine Unternehmung investieren, die einen wesentlichen Beitrag zum klimafreundlichen Bauen leistet. Gleichzeitig können wir mit der gemeinsam mit timpla entwickelten Modulserie noch besser unser Ziel als Projektentwickler umsetzen, klimapositiv zu bauen. Neben der Verarbeitung des Baustoffes Holz können wir Solarenergie und andere regenerative Energien integrieren. Dafür haben wir das vollumfängliche Know-how im Haus und das ist, wenn man so will, die DNA von Saxovent. So verfügen wir über eigene Experten und Expertinnen, die sich mit Energiekonzepten beschäftigen und so die CO2-Bilanz der Gebäude, die wir planen und realisieren, so gering wie möglich halten.




Bildnachweis: Saxovent

**Was macht den Baustoff Holz so nachhaltig?**

Cornelia Sorge: Zunächst einmal ist Holz ein nachwachsender Rohstoff. Holzbau ermöglicht zudem eine emissionsarme Erstellung von Gebäuden. Die Funktion des Holzes als CO2-Speicher wird auch als Baustoff gewahrt. Das gebundene Kohlenstoffdioxid wird im Gebäude eingelagert und schädigt somit nicht die Umwelt. Holz ist ein umweltfreundlicher und vielseitiger Baustoff, der zudem auch eine hohe Wiederverwendbarkeit aufweist. Letztlich kann der Holzbau einen sofortigen Beitrag leisten, um die Klimaziele in den nächsten 15 bis 20 Jahren zu erreichen.

**Was ist beim klimaschonenden Bauen zu berücksichtigen und was ist zu vermeiden?**

Cornelia Sorge: Also unserer Ansicht nach muss man hier bei den großen Hebeln ansetzen, das heißt bei den massestarken Bauteilen. So werden der Erschließungskern oder die Tiefgarage in der Regel mit Stahlbeton gebaut. Der ökologische Fußabdruck ist hierbei besonders groß und aus unserer Sicht deshalb möglichst zu vermeiden. Idealerweise sollten Baustoffe genutzt werden, die wiederverwertbar und demontierbar sind, womit wir wieder bei den Vorteilen der Holzbauweise wären.

Beim Thema Nachhaltigkeit geht es aber nicht nur um Baustoffe, sondern auch um nachhaltige Planung: Flächeneffizienz und möglichst wenig Versiegelung. Nicht zuletzt geht es aber auch um die Zukunftsfähigkeit und Flexibilität der Gebäude. Das bedeutet, es müssen Nutzungskonzepte und Grundrisse geschaffen werden, die multifunktional sind. Hier ist auch die Architektur gefragt, qualitativ hochwertige Gebäude zu kreieren, die über eine lange Zeit gut nutzbar sind.

**Verteuert Nachhaltigkeit den Bau und die Verwaltung von Immobilien zwangsläufig?**

Cornelia Sorge: Nein, eine gute und nachhaltige Planung muss nicht zwangsläufig mehr kosten. Gute Planungskonzepte sind eben auch ein wichtiger Baustein zur Nachhaltigkeit. Qualitativ hochwertige Materialien kosten zunächst möglicherweise erst einmal mehr, zahlen sich aber langfristig für einen weitblickenden Käufer, Endinvestor oder Nutzer aus.

**Saxovent Real Estate**
**Projekt Gotthardstraße**

In der Gotthardstraße 90 in Berlin Reinickendorf entsteht ein Multigenerationen Haus mit 57 Wohnungen, einer Kindertagesstätte und einem Pflegestützpunkt. Das Gebäude wird in Holz Modulbauweise errichtet und mit 100% regenerativer Energie versorgt. Ziel ist ein klimapositiver Lebenszyklus des Hauses sowie eine soziale, gemeinschaftliche Nutzung.

**Wie ist es mit der klimafreundlichen Sanierung von Bestandsimmobilien?**

Cornelia Sorge: Die Sanierung von Bestandgebäuden zählt bislang nicht zu unseren Aktivitäten. Aber es ist natürlich eine ganz wichtige Herausforderung, die Immobilienbestände in Deutschland klimafreundlich zu sanieren. Der Holzbau kann auch hier einen maßgeblichen Beitrag leisten. So ist es beispielsweise denkbar, Holzfassadenteile vor der Ursprungsfassade zu montieren. Hier könnte timpla die notwendigen Fassadenteile liefern. Als Saxovent wollen wir uns aber auf den 3-D-Modulbau konzentrieren.

**Inwieweit arbeiten die vier Unternehmensbereiche Wind, Solar, Agriculture und Real Estate zusammen und welche Synergieeffekte ergeben sich dadurch?**

Cornelia Sorge: Direkte Synergieeffekte ergeben sich vor allem im ländlichen Bereich. Wir beobachten derzeit eine Art Stadtflucht und schauen deshalb auch in die peripheren Entwicklungsgebiete im Umkreis von Berlin. Dort gibt es Ansatzpunkte mit den Kommunen, was den Bau von Windkraft oder Solarkraftanlagen angeht und wo wir auch die Möglichkeit haben, Quartiere zu entwickeln. Unsere Vision ist tatsächlich, in den nächsten fünf Jahren ein klimafreundliches Dorf zu bauen. Das ist ein Herzensprojekt, welches unsere vier Unternehmensbereiche auf anschauliche Weise miteinander verknüpft und das wir anlässlich unseres mittlerweile 25jährigen Bestehens umsetzen wollen. Wir möchten damit ein Zeichen setzen, dass ein klimaneutrales Leben möglich ist.

**Wie kann der Spagat zwischen der großen Nachfrage nach Wohnimmobilen und Klimafreundlichkeit und Bezahlbarkeit gelingen?**

Cornelia Sorge: Unsere Antwort darauf ist das serielle Bauen. Durch die industrielle Fertigung im Werk können wir Skaleneffekte heben, da bestimmte Baumaterialien in größeren Mengen bestellt und in einer sehr prozessoptimierten Art und Weise verarbeitet werden können, was im Übrigen auch unter besseren Arbeitsbedingungen geschieht. Der serielle Bau ermöglicht zudem, dass erheblich schneller gebaut werden kann, was in der gegenwärtigen Zinssituation und dem Kostendruck ein zusätzliches Argument ist.

Auch der Energieverbrauch spielt eine wichtige Rolle. Entscheidend ist, dass man auf integrale Planung achtet und dass das Gebäude über ein stabiles System verfügt, welches dem Nutzer mit geringem technischem Aufwand hilft, möglichst wenig Energie zu verbrauchen. Dies gilt gerade hinsichtlich der Perspektive, dass wir zukünftig einen höheren Kühlungsbedarf haben werden.

**Verlängert sich durch eine nachhaltige Bauweise die gesamtwirtschaftliche Nutzungsdauer von Immobilien?**

Cornelia Sorge: Valide Erfahrungswerte haben wir hier noch nicht. Modulares Bauen ermöglicht aber in jedem Fall eine hohe Flexibilität, da Gebäude nach ihrer Errichtung wieder demontiert werden können, um sie an einem anderen Ort wieder aufzubauen oder zu rezyklieren. Dies ist auch eine Form der Nachhaltigkeit und ermöglicht den langlebigen Einsatz der Bauteile. Zirkularität ist ein wichtiges Prinzip des nachhaltigen Bauens und kann durch den nachwachsenden Baustoff Holz ideal erfüllt werden.

Bildnachweis: Saxovent

Gutes Beispiel für einen schlauen, nachhaltigen und kostensicheren Neubaukomplex: Das Balanced Office Building (BOB) am Fischerhof in Hannover

*Bildquelle: BOB AG / AGSTA ARCHITEKTEN*

# Robuster Rückhalt in Krisenzeiten

*von Vesna Meyer MRICS, Geschäftsführerin bei Angermann in Hannover*

In einer sich stetig verändernden Welt, in der wirtschaftliche Krisen und Umweltbelange immer häufiger die Schlagzeilen dominieren, gewinnen nachhaltig gebaute Bürogebäude zunehmend an Bedeutung. Diese Architekturphilosophie geht über bloße Energieeffizienz hinaus und bietet vielfältige Vorteile, die sich in turbulenten Zeiten als entscheidend erweisen können.

## Resilienz durch ökologisches Design

Nachhaltig geplante Bürogebäude zeichnen sich durch ihr ökologisches Design aus, das nicht nur den Energieverbrauch minimiert, sondern auch auf langlebige Materialien setzt. Die Verwendung von recycelten und wiederverwendbaren Baustoffen sowie ressourcenschonenden Konzepten verleiht diesen Gebäuden eine erhöhte Beständigkeit gegenüber Schocks, sei es in Form von wirtschaftlichen Krisen oder Umweltauswirkungen.

## Kosteneffizienz in der langfristigen Betrachtung

Während nachhaltige Bauweisen anfangs mit höheren Investitionen verbunden sein können, zahlen sie sich langfristig aus. Die Integration von energieeffizienten Technologien wie Solarenergie, Regenwassernutzung und intelligenten Gebäudemanagementsystemen senkt die Betriebskosten erheblich. In Krisenzeiten erweist sich diese Kosteneffizienz als strategischer Vorteil, der Unternehmen hilft, finanziellen Belastungen standzuhalten.

## Attraktivität für Mieter und Investoren

Nachhaltig gebaute Bürogebäude erfreuen sich einer steigenden Nachfrage von Unternehmen und Investoren, die Umweltverantwortung und langfristige Werthaltigkeit schätzen. Mieter bevorzugen oft Arbeitsumgebungen, die ihre Nachhaltigkeitsziele unterstützen, was die Vermietungsrate stabiler macht. Investoren erkennen zunehmend den langfristigen Wert solcher Immobilien, da sie weniger anfällig für Marktschwankungen sind und sich als sichere Anlage erweisen.

## Positive Auswirkungen auf das Arbeitsumfeld

Die Gestaltung nachhaltiger Bürogebäude berücksichtigt nicht nur ökologische Aspekte, sondern auch das Wohlbefinden der Nutzer. Natürliche Belichtung, gute Luftqualität und nachhaltige Materialien schaffen ein angenehmes Arbeitsumfeld, das die Produktivität steigert und die Mitarbeiterzufriedenheit fördert. In Zeiten der Unsicherheit und Veränderung ist ein solches Arbeitsumfeld ein wertvoller Rückzugsort für Mitarbeiter. In einer Zeit, in der die Stabilität von Geschäftsstrukturen auf die Probe gestellt wird, erweisen sich nachhaltig gebaute Bürogebäude als robuste Rückhalte, die Unternehmen dabei unterstützen, Krisen zu überstehen und zukünftigen Herausforderungen gelassen entgegenzutreten. Mit ihrer Kombination aus ökologischem Design, Kosteneffizienz, Anziehungskraft für Mieter und Investoren sowie positiven Auswirkungen auf das Arbeitsumfeld sind sie ein hervorragendes Beispiel dafür, wie Architektur dazu beitragen kann, eine nachhaltigere und widerstandsfähigere Zukunft zu gestalten.

# „In puncto Einsparungspotenzial ist noch viel Luft nach oben!“

Gebäude gehören zu den größten CO2-Verursachern. Dabei gibt es bereits vielfältige Möglichkeiten, den CO2-Fußabdruck der Gebäude bei Bau und Betrieb deutlich zu verkleinern. Alexander Leicher, Immobilienberater der Angermann Real Advisory AG, erklärt, welcher Trend sich hinsichtlich der Vermarktung nachhaltiger Büroflächen abzeichnet und wie Nutzer Gebäude energieeffizient betreiben können.

### Warum tragen Immobilien in hohem Maß zu klimaschädlichen $CO_2$-Emissionen bei?

Immobilien verbrauchen eine enorme Menge Energie. Das fängt schon bei der Herstellung von Baustoffen wie Zement und Stahl an, setzt sich bei dem Transport der Baumaterialien, Baumaschinen und Arbeitskräfte zum Bauplatz sowie Bau und Betrieb von Gebäuden fort und endet bei deren Abriss, bei dem die Baustoffe entsorgt werden müssen. Hier ist in puncto Einsparungspotenzial noch viel Luft nach oben!

### Welche nachhaltigen Lösungen gibt es, um $CO_2$ einzusparen?

Die Energieeffizienz von Gebäuden lässt sich durch die Nutzung erneuerbarer Energien – beispielsweise durch die Installation von Solarpaneelen oder die Nutzung von Geothermie-Heizungssystemen – verbessern. Gründächer und Fassadenbegrünungen dämmen die Gebäudehülle, verbessern das Raumklima und bieten darüber hinaus Insekten und Kleintieren ein Biotop.

Daneben ist auch das architektonische Design wichtig. Wenn Gebäude so entworfen werden, dass sie Tageslicht und Luftzirkulation maximal ausschöpfen, reduziert das den Energiebedarf für Beleuchtung und Klimaanlagen. In Kombination mit intelligenten Systemen wie Gebäudeautomatisierung und Fernüberwachung senken solche Maßnahmen den Energieverbrauch erheblich. Ein gutes Beispiel hierfür sind beispielsweise die EDGE-Projekte, welche gegenwärtig in der HafenCity fertiggestellt werden und sich eben dieser fortschrittlichen Technologie bedienen.

### Und wie lässt sich $CO_2$ beim Bau einsparen?

Zum einen wirkt es sich natürlich vorteilhaft aus, wenn Baustoffe von regionalen Unternehmen geliefert werden und keine weiten Strecken zurücklegen müssen. Die Verwendung recycelter oder natürlicher Baustoffe wie Lehm oder Stroh und nachhaltig produziertes Holz verringert die $CO_2$-Bilanz zusätzlich.

### Welche Nachweise gibt es für Mieter, dass ein Büro nachhaltig betrieben wird?

Zertifizierungssysteme wie LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) oder BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) bestätigen, dass ein Gebäude bestimmte Nachhaltigkeitskriterien wie Energieeffizienz, Wasser- und Abfallmanagement, Baustoffwahl und ökologische Auswirkungen erfüllen. Daneben können Mieter oder Käufer durch den Energieausweis oder einem Nachhaltigkeitsbericht Rückschlüsse auf den Ressourcenverbrauch eines Gebäudes ziehen.

# NACHHALTIGKEIT BEI BÜROIMMOBILIEN

Der Büroturm „WATERMARK“ (Überseeallee 10) prägt mit seinen 18 Geschossen die Hamburger Stadtsilhouette und ist gutes Beispiel für nachhaltiges Bauen, wie auch DGNB Zertifizierung in Gold untersteicht.

**Wie wirkt sich ein nachhaltiger Betrieb bzw. eine nachhaltige Bauweise auf den Wert einer Immobilie aus?**

Aktuell kann beispielsweise die Zertifizierung eines Gebäudes überhaupt erst dazu führen, dass ein Ankauf für Investoren in Frage kommt. Durch gegenwärtige ESG-Themen und Auflagen, selektieren Investoren ganz gezielt Angebote. Nötige Sanierungen im Sinne der Nachhaltigkeit können dann bei den Kaufpreisverhandlungen zu einer deutlichen Preisminderung führen.

Außerdem besitzen nachhaltig gebaute Gebäude einen entscheidenden Marketingfaktor: Sie lassen sich als umweltfreundlich und zukunftsfähig positionieren. Diese Faktoren gewinnen bei potenziellen Käufern und Mietern immer mehr an Bedeutung. Das treibt die Nachfrage und somit den Wert in die Höhe.

**Bringt eine nachhaltige Bauweise auch Nachteile mit sich?**

Das ist tatsächlich so. Ein Nachteil ist, dass oft höhere Investitionen und Kosten für den Bau und Betrieb von Gebäuden entstehen können. Dies kann dazu führen, dass die Baukosten für nachhaltige Immobilien höher sind als für konventionelle Gebäude. Allerdings amortisieren sich die höheren Kosten nach einigen Jahren durch niedrige Betriebskosten und höhere erzielbare Mieten.

**Wie verändert der Nachhaltigkeitsaspekt die Immobilienbranche?**

Der Nachhaltigkeitsaspekt hat in den letzten Jahren erhebliche Auswirkungen auf die Immobilienbranche gehabt und wird auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Dies spiegelt sich zum Beispiel in der gestiegenen Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien wider. Investoren und Entwickler reagieren darauf und investieren verstärkt in nachhaltige Immobilien.

**Welche Probleme gibt es in der Immobilienwirtschaft bei der sukzessiven Umstellung auf Nachhaltigkeit?**

Nachhaltige Gebäude erfordern oft höhere Investitionskosten für die Entwicklung und den Bau. Diese höheren Kosten führen dazu, dass die Gesamtkosten der Immobilie höher sind und dass Investoren oder Entwickler sich für konventionelle Gebäude entscheiden oder den Mietzins erhöhen. Die Genehmigungsverfahren sind zudem häufig recht langwierig und besonders bei Bestandsgebäuden technisch trickreich.

**Welche Vorteile bringen nachhaltige Gewerbeimmobilien für die Nutzer der Büros?**

Nachhaltige Gebäude sind oft mit Technologien und Systemen ausgestattet, die ein gesünderes Arbeitsumfeld schaffen. Zum Beispiel tragen Belüftungssysteme zu einer optimalen Luftqualität im Gebäude bei und verbessern so das Wohlbefinden der Mitarbeiter. Durch diese Systeme werden auch Nebenkosten eingespart, weil tatsächlich nur noch Teilbereiche von Mietflächen bspw. geheizt oder gekühlt werden, in welchen sich tatsächlich auch Personen aufhalten. Außerdem bieten diese Immobilien Unternehmen die Chance, Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und Umwelt zu übernehmen, indem sie in nachhaltige Gebäude investieren.

# NACHHALTIGKEIT & ARCHITEKTUR

Im Gespräch mit Architekt Christopher Hammerschmidt

Die Architektur steht heute vor unterschiedlichen Herausforderungen, die sich aus den gesellschaftlichen Veränderungen und Entwicklungen ergeben. Das Thema Nachhaltigkeit ist dabei in den vergangenen Jahren zu einem immer wichtigeren Faktor geworden. IN.PUNCTO sprach mit Architekt Christopher Hammerschmidt, Geschäftsführender Gesellschafter bei DJH, über kreative Lösungen und wie die Architektur ihrer Verantwortung gerecht werden kann.

Bildcredits: Benjamin Schenk

**Stehen Nachhaltigkeit und Ästhetik in der Architektur im Widerspruch oder ist beides miteinander vereinbar?**

Die Ansätze von Nachhaltigkeit und Ästhetik sind in der Architektur seit jeher eng miteinander verknüpft. Ästhetisch anspruchsvolle und flexible Häuser haben zumeist eine lange Lebensdauer und sind somit auch nachhaltig. Über die Jahre hat sich zudem ein fortschrittliches Verständnis darüber entwickelt, was nachhaltig ist. So ist ein heutiger Aspekt von Nachhaltigkeit, eine lebenswerte Umwelt für alle zu schaffen. Eine ästhetische Bauweise unterstützt dieses Unterfangen.

**Vor welchen neuen Herausforderungen stehen Architekten, um beiden Bereichen gerecht zu werden?**

Die Herausforderungen bei der Planung von neuen Gebäuden haben sich diesbezüglich in den vergangenen Jahren stetig weiterentwickelt. Es hat sich gezeigt, dass wir ein anderes Verständnis darüber entwickeln müssen, welche Materialien wir verbauen können und wie langlebig diese sind. Falls es sich um kurzlebige Baustoffe handelt, müssen wir von Anfang an die Dauer der möglichen Verwendung als auch die Weiterverwendung oder Entsorgung klären. Generell kann man sagen, dass derzeit die Erkenntnisse der Materialwissenschaft ein wichtiges Element bei unseren Planungen darstellt. Das Berücksichtigen von Themen wie Haltbarkeit und Wiederverwendbarkeit sind inzwischen zwar selbstverständlich, aber dennoch relativ neu. Und es verhält sich an vielen Stellen sehr konträr zu der Art und Weise, wie wir unseren technischen Fortschritt in den vergangenen Jahrzehnten gelebt haben. So wurden über viele Jahre Komposit-Werkstoffe verwendet, die zwar gut funktionieren, aber ein Riesenproblem beim Recycling darstellen. Um diese, wo möglich, zu ersetzen, ist ein neues Verständnis von Konstruktion und von Materialien nötig, was wir uns alle gemeinsam erarbeiten müssen.

**Das bedeutet sicherlich häufig einen Spagat zwischen Materialauswahl und steigenden Baukosten machen zu müssen?**

Materialien sind ein kostbares Gut geworden. Wir stehen beispielsweise immer wieder vor der Frage wo und in welchem Umfang wir Baustoffe wie Stahl und Beton verwenden. Ein intelligentes Engineering kann hier Antworten finden und dafür sorgen, dass deutliche Materialeinsparungen vorgenommen werden können und somit sowohl kostenoptimiert als auch nachhaltig gebaut werden kann.

Es lohnt sich, einen genauen Blick auf die Ansprüche an die verschiedenen Räume zu werfen. Dazu gehört, dass der Nutzer festlegt, wie warm oder kalt es in den Räumlichkeiten werden darf. Es kann etwa deutlich nachhaltiger und kostengünstiger gebaut werden, wenn nicht eine Raumtemperatur von 26 Grad an jedem Tag im Jahr garantiert werden muss- was zum Beispiel bei Büroräumen der Fall ist.

**Wie gelingt es Ihnen, dies bei Ihren eigenen Projektentwicklungen umzusetzen?**

Bei unserem Projekt „Matchbox", das noch in diesem Jahr in Eschborn fertiggestellt wird, haben wir uns beispielsweise die Maxime gesetzt, so wenig Materialien wie möglich zu verbauen. So haben wir unter anderem die Decken weggelassen und geben den Räumen damit eine loftartige Atmosphäre. Summa summarum ist diese Entscheidung sowohl ästhetisch als auch nachhaltig und kostensparend.

**Auch die Photovoltaikfassade erfüllt im Projekt „Matchbox" diese Gesichtspunkte. Wie kam es zu der Entscheidung?**

Gemeinsam mit den Bauherren haben wir über 30 Varianten erarbeitet, geprüft und erwogen. Entschieden haben wir uns dann für die Variante, die am einfachsten umzusetzen ist. Die Fassade besteht über einen großzügigen Fensterflächenanteil, der einen schönen Ausblick ermöglicht. Auf den Flächen vor den Decken und vor den Stützen haben wir, wie auch auf dem Dach, Photovoltaikanlagen integriert. Dadurch haben wir ein klimapositives Gebäude geschaffen, in dem unter anderem die hauseigenen Wärmepumpen eigenständig betrieben werden können. Diese sorgen für die Grundkühlung des Hauses. Außerdem besteht nach wie vor die Möglichkeit eigenhändig die Fenster zu öffnen. Bei dem Einsatz von Automatik und Sensorik muss mir immer auch bewusst sein, dass ich diese spätestens nach zehn Jahren austauschen muss. Ein Fenstergriff bleibt hingegen immer ein Fenstergriff.

**Achten Sie bei einem Neubauprojekt auch drauf, dass sich das Gebäude harmonisch in die Umgebung eingliedert?**

Unbedingt. Der klassische Ansatz ist hierbei vom Großen ins Kleine, bei dem man im Vorfeld den Ort und den Stadtraum an der Stelle sehr intensiv untersucht. Wie auch beim Projekt „Matchbox" geschehen, erstellen wir zudem immer eine Vielzahl unterschiedliche Varianten für den entstehenden Baukörper. Dadurch bekommt man eine Auswahl, die es einem ermöglicht, genau zu prüfen, welche Variante passt und welche nicht. Die finale Entscheidung wird somit nicht aus dem Bauch heraus getroffen, sondern gibt einem eine große Sicherheit, das Richtige zu tun.

**Matchbox in Eschborn**
Bildcredits: D J H / bloomimages

**Wie würden Sie das architektonische Städtebild der Zukunft zeichnen?**
Mit einem optimistischen Blick in die Zukunft würde ich sagen, dass unsere Städte auf jeden Fall erheblich grüner werden. Zum Teil ist dies schon jetzt zu beobachten. Der Aspekt der Gebäudebegrünung findet einen immer größeren Anklang. In den Straßen werden künftig immer mehr Bäume angepflanzt werden, weil viele Stadtplaner realisiert haben, dass sich durch eine Begrünung die Hitze reduzieren lässt und gleichzeitig lebenswertere Räume geschaffen werden. Auch die Verkehrswende wird ihren Beitrag leisten, so dass die Menschen in den Innenstädten wieder mehr Raum zum Leben bekommen. Bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg. Ich würde mir wünschen, dass man die Transformation als Chance begreift und nicht nur mit Verärgerung auf notwendige Veränderungen schaut.

**Auf der Website von DJH werden Sie zitiert mit den Worten „Gute Gebäude sind meist der optimierte Ausdruck ihrer Funktion. Besonders gute Gebäude schaffen es, mehr zu sein und uns zu inspirieren." Können Sie das Gesagte noch konkretisieren?**
Ich finde es erstrebenswert Häuser zu entwickeln, die einen Mehrwert bieten, der nicht nur wissenschaftlich oder technisch erklärbar ist. Wenn ein Gebäude sowohl dem Nutzer im Inneren als auch dem Betrachter von außen etwas gibt, wo er sagt, da erfreue ich mich daran, dann ist das ein solcher Mehrwert und wir haben eine Grundaufgabe der Architektur erfüllt. Aktuell sanieren wir ein Hochhaus in der Kasseler Innenstadt, bei dem wir aus einer bestenfalls als neutral zu bezeichnenden Fassade etwas Positives machen möchten. Die neue robuste, intelligente und nachhaltige Gebäudehülle soll durch ihre gefaltete Form eine Installationsfläche bieten. Je nach Sonnenstand wird das Spiel aus Licht und Schatten eine besondere Lichtstimmung erzeugen, welche die Menschen im Vorbeigehen hoffentlich beglückt und inspiriert. Ein weiteres Projekt ist das Stadtquartier an der Ostallee in Trier. Neben Büroflächen für die beiden Investoren mit ca. 400 Arbeitsplätzen sollen zwischen 200 und 250 Wohnungen entstehen. Dabei liegt der Fokus auf einer nachhaltigen Bauweise und einer klimaneutralen Energieversorgung. Im Zuge dessen soll ein Holzhybrid-Gebäude entstehen, das wir in dieser Intensität und Größe noch nie gebaut haben. Von daher ist das für uns ein architektonischer Meilenstein, der zugleich eine eigene Ästhetik bietet.

**Quartier Ostallee in Trier**
Bildcredits: LINDENKREUZ EGGERT GbR

## Christopher Hammerschmidt

Geschäftsführender Gesellschafter
Dietz Joppien Hammerschmidt GmbH

**www.djh-architekten.de**

# ANGERMANN BLOCKBUSTER

# Film ab

Auch die Immobilienbranche bleibt nicht auf der Stelle stehen und die Digitalisierung findet in der täglichen Arbeit der Immobilienberater immer mehr Einsatz.
Neben digitalen Cloud-Angeboten, der Online-Vermarktung von Immobilien und einer zunehmend digitalen Kommunikation, setzt ANGERMANN vermehrt auch auf die digitale Vermarktung von Immobilien mit 360°-Rundgängen und Video-Touren.

Bei den Immobilien-Touren führen unsere Immobilienberater interessierte Kunden durch die spannendsten Gewerbeimmobilien, die es auf dem deutschen Immobilienmarkt gibt.
Ob kreatives Loft-Büro mit „Meeting-Ufo“ oder doch ein klassisches Büro für einen Wirtschaftsprüfer, in den Video-Touren erhält der Interessent einen vor Ort-Einblick der Immobilie mit der Expertise des Beraters.

## MEETING-UFO

Die Zielgruppe für Büroimmobilien ist zunehmend mehr auf Portalen wie LinkedIn und Instagram unterwegs und das fast täglich.
Durch die gezielte Ausspielung mit Marketing-Kampagnen können die richtigen Büroflächen den passenden Mietern digital in Form eines Videos präsentiert werden.

## BÜRO IN ERSTER ELBLAGE

Schon seit Jahren setzen diverse Branchen auf die digitale Kommunikation über Videos und das mit Erfolg. Auch in der Immobilienbranche wird dieses Medium stätig beliebter und findet auch Zuspruch bei der Zielgruppe.

## ARBEITEN IN DEN PLANCKSTUDIOS

# THE SOCIAL PACT

Einladung zum Netzwerken

Mit der Präsentation in Videoform können Mehrwerte von Immobilien noch deutlich besser hervorgehoben werden. So kann das einzigartige Konzept des stilwerk besser verdeutlicht werden und Interessenten erhalten einen besseren Einblick in die Möglichkeiten der Immobilie.

## STILWERK: LOFT-BÜRO AM HAFEN

Gerade im Bereich Recruiting ist das Format Video wichtiger als je zuvor. ANGERMANN setzt seit Jahren stark auf die eigene Ausbildung, doch interessierte Auszubildene werden nicht mehr auf Messen oder bei langweiligen Stellenausschreibungen gefunden. Durch ein nahbares und ehrliches Ausbildungsvideo konnten wir schon viele interessierte Bewerber verzeichnen, zumal dieses Video auf Plattformen wie TikTok und Instagram ausgespielt wird, wo sich die entsprechende Zielgruppe befindet.

## KOMM INS A-TEAM

ANGERMANN GRUPPE

ANGERMANN REAL ESTATE ADVISORY AG

BÜROSUCHE.DE

# 70 JAHRE ANGERMANN:

# DER JUBILÄUMS-FILM

pixabay.com/AlexAntropov86 & sdvigger

ANGERMANN
Seit 1953.

## REAL ESTATE

**Hauptsitz Hamburg:**
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40-3 49 14-0
aia-hamburg@angermann.de
area-hamburg@angermann.de
valuation@angermann.de

**Berlin:**
Lennéstraße 1
10785 Berlin
Tel.: +49 (0) 30-23 08 28-0
aia-berlin@angermann.de
area-berlin@angermann.de

**Frankfurt:**
Guiollettstraße 48
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69-5 05 02 91-0
aia-frankfurt@angermann.de
area-frankfurt@angermann.de

**Hannover:**
Am Graswege 6
30169 Hannover
Tel.: +49 (0) 511-93 61 92-21
info@angermann-hannover.de

**Stuttgart:**
Bolzstraße 3
70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711-22 45 15-50
aia-stuttgart@angermann.de
area-stuttgart@angermann.de

**Stockholm:**
Angermann Investment Advisory AB
Sveavägen 9, 10tr
111 57 Stockholm / Sweden
Tel.: +46 (0) 08-662 34 52
info@angermann.se

www.angermann-realestate.de
www.bürosuche.de

bürosuche.de

Oaklins

## MERGERS & ACQUISITIONS

**Hauptsitz Hamburg:**
Oaklins Angermann AG
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40-3 49 14-157
info@de.oaklins.com

**Frankfurt:**
Guiollettstraße 48
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69-5 05 02 91-1
info@de.oaklins.com

AC ANGERMANN CONSULT

## BUSINESS CONSULTANTS

ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40-3 49 14-180
Fax +49 (0) 40-3 49 14-147
ac@angermann.de
www.angermann-consult.de

NETBID
Auction & Valuation

## AUCTION & VALUATION

**Hauptsitz Hamburg:**
ABC-Straße 35
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40-35 50 59-0
service@netbid.com
www.netbid.com

**Baden-Württemberg:**
Tel.: +49 (0) 711-22 45 15-23
schmid@netbid.com
**Bayern:**
Tel.: +49 (0) 172-406 38 59
sattler@netbid.com
**Berlin:**
Tel.: +49 (0) 3301-20 833 80
schoenberger@netbid.com
**Rheinland-Pfalz:**
Tel.: +49 (0) 6136-95 45 44 4
preisner@netbid.com
**Nordrhein-Westfalen:**
Tel.: +49 (0) 2026-98 39 56
weyand@netbid.com
**Sachsen:**
Tel.: +49 (0) 34492-253877
siebel@netbid.com
**Österreich:**
Tel.: +43 (0) 1890 66 70
weinberger@netbid.com
**Niederlande:**
Tel.: +31 (0) 20 722 0 922
info@netbid.nl
**Polen:**
Tel.: +48 (0) 22 - 636 02 70
walachowski@netbid.com
**Tschechische Republik:**
Tel.: +42 773 445 221
info@netbid.cz
**Slowenien:**
Tel.: +386 (0) 40 515 140
weiksler@netbid.com
**Ungarn:**
Tel.: +36 (0) 30 2748 744
magyari@netbid.com

**Bulgarien:**
Tel.: +359 (0) 2 448 669 5
tanushev@netbid.com
**Serbien:**
Tel.: +38 1113227133
marinkovic@netbid.com

NETBID
Finance & Valuation

Tel.: +49 (0) 40-35 50 59-270
info@leaseback.de
www.leaseback.de

NordLeasing

Neuer Wall 34
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40-3 34 41 55-111
info@nordleasing.com
www.nordleasing.com

Deutsche Einkaufsfinanzierer

Bolzstraße 3
70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 40 - 999 999 400
info@einkaufsfinanzierer.com
www.einkaufsfinanzierer.com

DIE ANGERMANN-GRUPPE

„Tradition ist
eine Laterne,
der Dumme hält
sich an ihr fest,
dem Klugen
leuchtet sie
den Weg.“

George Bernard Shaw
irischer Dramatiker
(1856 bis 1950)