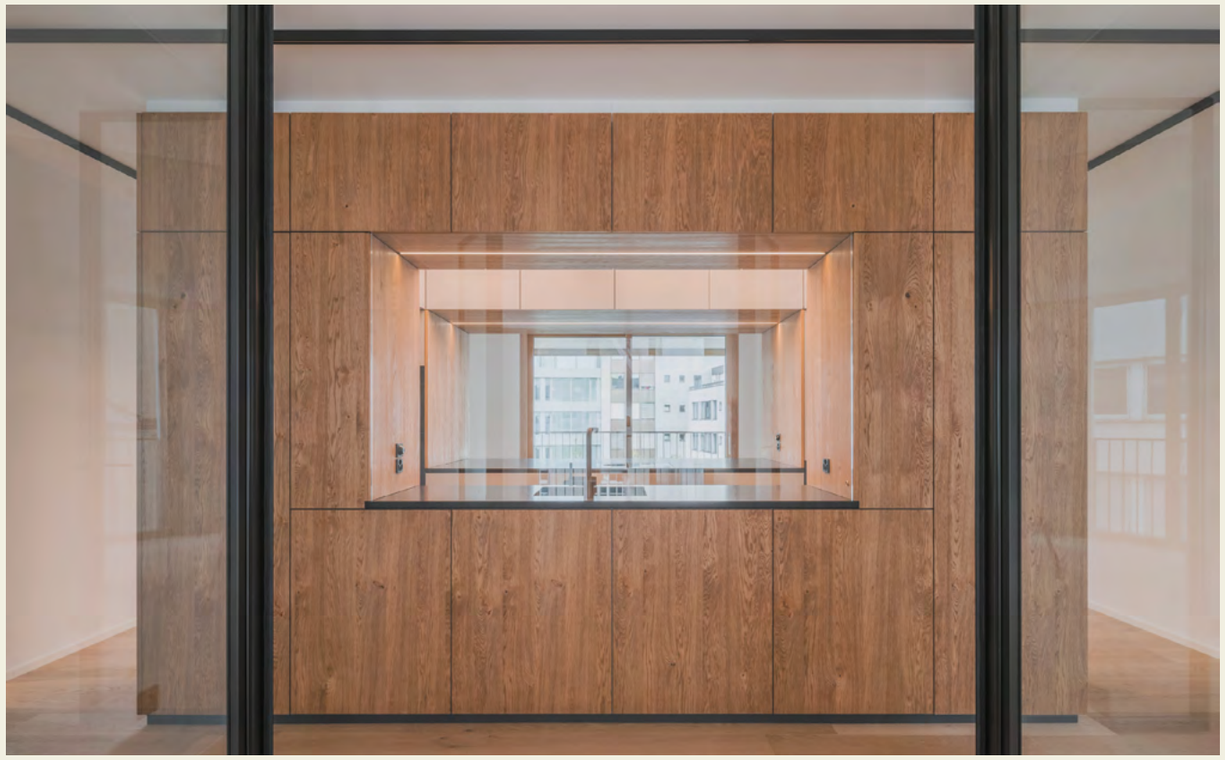
GEWERBEBAU

Blick in die Branche: Architektur, Finanzierung, Konjunktur

Ausgabe 01 / Januar 2023

Ein Beileger von **netzwerk südbaden**



Grabner Design

Manche sagen, wir übertreiben.
Aber die Perfektion gibt uns recht.

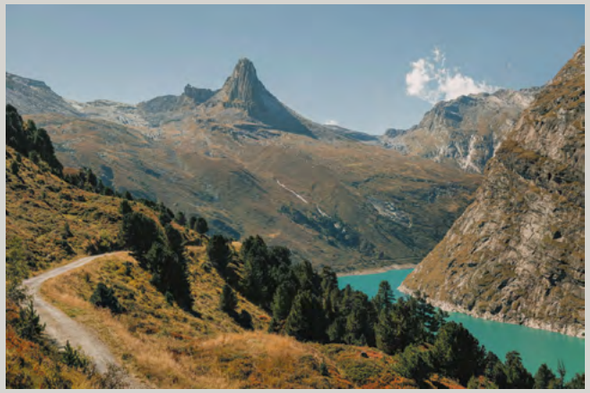
Grabner Design | Kay Grabner

Schreinerei & Innenarchitektur

+49 76 26 / 977 21 0 | info@grabner.design

Tüchlinger Weg 2 | D-79400 Kandern

Fotografie ist das Schönste, was einer Marke passieren kann.



MARKUS EDGAR RUF

Horl 1993 X 7132 Silver Restaurant

www.markusruf.de

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Wir haben gerade noch rechtzeitig gebaut.“ Diesen Satz hört man derzeit häufig von Bauherren und -frauen, die ein neues Gebäude beziehen. Wer sein Bauprojekt vor dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine gestartet hatte, kam meist noch mit einem blauen Auge davon, was Preissteigerungen und streichen Verzögerungen angeht. Zwei abgeschlossene Bauten stellen wir in diesem Themenbeileger als Beispiele für die gelungene Kombination von Architektur und Gewerbebau vor: den Supermarkt Beckesepp in Sölden und das Weinlager des Weinguts Holger Koch in Vogtsburg-Bickensohl.

Beide Unternehmen besitzen ihre Gebäude – wie die meisten deutschen Betriebe. Insbesondere in der Industrie gibt es hierzulande anders als beispielsweise in den USA kaum Mieter. Dabei kann es von Vorteil sein, seine Immobilie zu mieten. Ein sogenannter Rückmietverkauf, auch als „Sale and lease back“ bekannt, schafft Liquidität für Investitionen – allerdings nur, wenn das Unternehmen wirtschaftlich solide ist.

Weil derzeit nicht nur die Baukosten, sondern parallel auch die Zinsen steigen, stornieren viele Unternehmen ihre Bauvorhaben oder verschieben sie. Das merken natürlich die Baufirmen. Einer Umfrage der Bauwirtschaft Baden-Württemberg zufolge rechnen knapp Dreiviertel mit sinkenden Umsätzen. Ähnlich viele bewerten allerdings ihre aktuelle Lage noch als gut. Die regionalen Bauunternehmen, die wir zu ihrer Geschäftslage befragt haben, geben sich durchaus optimistisch. Bleiben auch Sie optimistisch!

K. Ermert

Ihre Kathrin Ermert
netzwerk südbaden – Chefredakteurin

IMPRESSUM

Herausgeber:
netzwerk südbaden GmbH
Bayernstraße 10, 79100 Freiburg
info@netzwerk-suedbaden.de

Geschäftsführung: Daniel Schnitzler (V.i.S.d.P)
Redaktionsleitung: Kathrin Ermert
Redaktion: Dr. Susanne Maerz, Daniel Ruda, Christine Weis
Telefon 0761 4500-2800
Autor: Philipp Peters
Schlussredaktion: Prof. Dr. Günter Schnitzler

Editorial Design: Bartosz Bem (Art Direction), Santiago Fanego
Coverfoto: Unsplash
Vertrieb: Philipp Anton (verantwortlich)
Telefon: 0761 4500-2808
anton@netzwerk-suedbaden.de
Robert Wehrle
Telefon 0761 4500-2809
wehrle@netzwerk-suedbaden.de

Druckerei: Hofmann Druck, Emmendingen
www.hofmann-druck.de
Registereintrag:
Eintragung im Handelsregister
Registergericht:
Amtsgericht Freiburg i. Br.
Registernummer: HRB 710747
Umsatzsteuer-ID: DE292606274
Betrieblicher Datenschutzbeauftragter nach Art 37 DSGVO,§ 38 BDSG:
RA Prof. Clemens Pustejovsky, Freiburg im Breisgau
www.np-recht.de

Es gilt die Preisliste vom 1. Januar 2023

ARCHITEKTUR

GEBAUTE MARKEN

Die Logistikhalle der Elztalbrennerei Weis gilt als gutes Beispiel für Baukultur im Gewerbebau. Fotos: ZVG

Gute Architektur kann das Firmengebäude zum Aushängeschild fürs Unternehmen machen. Dennoch tut sich Baukultur im Gewerbebau schwer. Aber es gibt Ausnahmen.

VON KATHRIN ERMERT

Worum es den Preisstiftern geht, steht im Namen: Baukultur Schwarzwald nennen das Land und die Architektenkammer den Preis, den sie Ende 2022 zum dritten Mal vergeben haben. Bei 23 zwischen 2014 und 2022 umgesetzten Projekten fand die Jury, dass sie regionaltypisches, zeitgemäßes Bauen beispielhaft umsetzen. Ein Name taucht dabei besonders oft auf: Architektur3 wurde diesmal für einen neuen Kirchturm und zwei Gebäudesanierungen in Gutach ausgezeichnet. Inhaber und Architekt Klaus Wehrle hat sich aber nicht nur mit kommunalen und kirchlichen, sondern auch mit gewerblichen Projekten einen Namen gemacht.

Die zur Firmengruppe zählende Carré Planungsgesellschaft ist auf Industrie- und Gewerbebau spezialisiert. Zu ihren Kunden gehören viele bekannte Industrieunternehmen aus der Region wie AHP Merkle in Gottenheim, Wasserkraft Volk in Gutach oder Hermetic Pumpen in Gundelfingen. Die Logistikhalle, die Carré für die Elztalbrennerei Weis in Gutach gebaut hat, ›

Architektur3 hat das Lager der Brennerei als Holzgebäude geplant.

„Ein gutes Gebäude präsentiert die Identität eines Unternehmens."

Klaus Wehrle, Architekt und Projektentwickler

wurde 2016 bei Baukultur Schwarzwald ausgezeichnet. Aktuell baut Wehrles Team die neue Produktionshalle für den Holzdämmplattenhersteller Gutex im Gewerbepark Eschbach.

Carré agiert bei seinen Projekten als Generalplaner und legt großen Wert auf Wirtschaftlichkeit sowie Nachhaltigkeit. Und natürlich auf die Architektur. „Ein gutes Gebäude unterstützt nach innen die Arbeitsprozesse, ist offen für zukünftige Entwicklungen und orientiert sich an den Menschen, die dort arbeiten", sagt Wehrle, der Mitglied mehrerer Expertenkommissionen und auch Kolumnist von netzwerk südbaden ist. Nach außen präsentiere ein gutes Gebäude die Identität eines Unternehmens. Es nehme schon bei seiner Entstehung und später im Betrieb Rücksicht auf Kosten, Umfeld und Umwelt.

Der 3D-Betondruck eröffnet innovative wirtschaftliche Perspektiven.
Wenn Sie in der Branche tätig sind, sollten Sie nach [m-tec inside] fragen.
Mit m-tec Technology haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite.

m-tec
Technology for better building

Aus Brandschutzgründen ergänzen Betonwände die Holzkonstruktion.

Luft nach oben

Da erstaunt es, dass unter den jetzt von Baukultur Schwarzwald ausgezeichneten Bauten nur zwei Firmengebäude sind. Legen gewerbliche Bauherren keinen Wert auf gute Architektur? „Das liegt auch an der Wirtschaftsstruktur", sagt Wolfgang Borgards, einer der Inhaber von K9 Architekten, die mit der Planung des neuen Freiburger Stadtteils Dietenbach noch bekannter geworden sind. Uni, Stadt und Kirche seien in Freiburg die größten Arbeitgeber mit guten Bauabteilungen.

Auch K9 baut überwiegend Wohn- und Verwaltungsgebäude, Schulen, Institute und Kindergärten im Auftrag öffentlicher oder kirchlicher Institutionen. „Da ist noch Luft nach oben", sagt Borgards zum Thema Architektur und Gewerbebau. Aber es gebe auch Ausnahmen. Etwa Testo in Titisee oder der neue Standort des Lebensmittelhändlers Beckesepp in Sölden (mehr dazu ab Seite ›

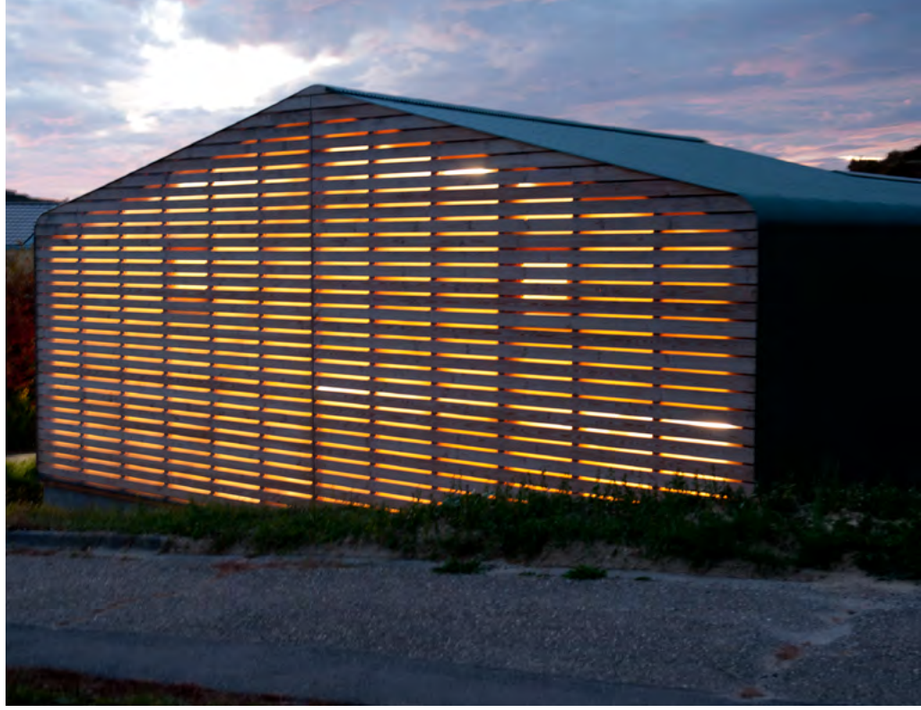
Werkstraße 17 | 76437 Rastatt | Tel. 0 72 22 / 908-0
info@heinemeyer.com | www.heinemeyer.com

Das Lagergebäude des Weinguts Holger Koch in Vogtsburg-Bickensohl hat der Berliner Architekt Ralf Brandhofer entworfen.

28). Dort gelinge es jeweils, die Marke mit Baukultur zu verknüpfen. „Gute Architektur steht im Gewerbe immer für eine Wertschätzung des Produkts, der Mitarbeitenden und Kunden“, betont Borgards.

Ein weiteres Beispiel für eine solche Wertschätzung haben Holger Koch und seine Frau Gabriele Engesser in Vogtsburg-Bickensohl geschaffen. Ihr von dem Berliner Architekten Ralf Brandhofer geplantes und 2017 fertiggestelltes Weinlager hat zwischenzeitlich vier Preise erhalten: außer der Baukultur Schwarzwald den renommierten Hugo-Häring-Preis, den Architekturpreis Wein und den Holzbaupreis Baden-Württemberg.

Mit so viel Ehre hat Holger Koch nicht gerechnet. Aber er hatte schon festgestellt, dass viele Kunden ganz aus dem Häuschen sind, wenn sie das Gebäude sehen. Vor allem von den technisch-nachhaltigen Details wie der Beschattung. Das Weinlager besteht, bis auf den Sockel, aus Holz. Im Inneren bestimmt es auch die Optik, außen bedeckt eine grünmetallische Aluminiumwelle Dach und Längswände. Sie schützt das Holz vor der Witterung und fügt das Gebäude farblich in die umliegenden Weinberge ein. An den Giebelwänden regeln horizontale Bretter den Lichteinfall und lassen nur so viel durch, wie für den Wein zuträglich ist.



Horizontale Bretter an den Giebelwänden regeln den Lichteinfall und lassen nur so viel druch, wie für den Wein zuträglich ist.

Holz bestimmt die Optik des Gebäudes. Eine grünmetallische Aluminiumwelle auf dem Dach und den Längswänden schützt es vor der Witterung und fügt das Gebäude farblich in die umliegenden Weinberge ein.

„Die Stilistik ist wiedererkennbar – bei den Weinen und den Gebäuden.“

Holger Koch, Weingut Holger Koch

In die Umgebung eingebettet

Das Gebäude ähnelt einer Scheune und hat drei Teile. Die beiden äußeren messen zehn mal zehn Meter, der mittlere fünf mal zehn Meter. Die Lagerräume sind miteinander verbunden und analog zum Produktionsprozess des Weines angeordnet – von der Maischegärung im Tanklager übers Barriquefasslager bis zum Flaschenlager samt Etikettierung und Verpackung. „Geschickt ergänzt und komplettiert das neue Weinlager die vorhandenen Gebäude des Weinguts“, befand die Jury der Baukultur Schwarzwald. Der Neubau zeuge nicht nur von der Wertschätzung für das verarbeitete Produkt, sondern auch von der Verantwortung, ein Gebäude angemessen und nachhaltig in eine besondere Umgebung einzubetten. ›

Das scheunenartige Holzgebäude besteht aus drei Lagerräumen. Die beiden äußeren messen zehn mal zehn Meter, der mittlere fünf mal zehn Meter.

Gabriele Engesser und Holger Koch haben ihr Weingut 2001 gegründet. Damals gab es nur ein paar Garagen. Zwar baut die Familie seit jeher Wein an, allerdings erst seit den 1960er-Jahren ausschließlich und erst seit 2001 mit eigener Herstellung. Die Eltern lieferten noch alle Trauben bei der Winzergenossenschaft ab. Engesser und Koch wollten weg von dieser ertragsorientierten Produktion und pflanzten neue Reben, kleinbeerige Sorten.

„Wir haben uns dagegen entschieden, der Nachfrage hinterher zu produzieren“, sagt Koch. „Wir wollen klein und speziell bleiben.“ Das Winzerpaar denkt sogar darüber nach, die Anbaufläche, die von sieben auf acht Hektar gestiegen war, wieder zurückzufahren. Gegen den Trend. Ihre Ansprüche an den Wein soll auch die Architektur der Gebäude transportieren: nicht expressiv, zurückhaltend, nachhaltig, schlichte Eleganz, Wertigkeit auf den zweiten oder dritten Blick. „Niemand hat ein zusätzliches Weingut gebraucht“, sagt Koch. Ihr Selbstverständnis sei die Neuinterpretation des Kaiserstühler Burgunders. Das gehe nicht in reinem Nutzbau. „Wir wollten kein Gebäude, das aussagt, dass es nichts aussagt“, verdeutlicht Koch.

Das erste, 2008 fertiggestellte Betriebsgebäude hat das Freiburger Architekturbüro Sacker gestaltet. Dort wird der Wein gepresst, und die Winzerfamilie lebt auch darin. Das Weinlager konzipierte der Berliner Architekt Ralf Brandhofer. Das zusätzliche Gebäude war nötig geworden, weil zwischenzeitlich immer mehr Weine in Holzfässern reifen, die mehr Platz brauchen, weil auch insgesamt Fläche fehlte, und weil es den Flaschen in der nicht klimatisierbaren Garage während der heißen Sommer zu warm wurde.

Für die Winzer war auch bei der Planung des Lagerhauses klar, dass sie wieder einen Architekten beauftragen. Weil ein solches Gebäude schöner aussieht, weil das Arbeiten darin angenehmer ist, und weil sich die Baukultur auch positiv aufs Geschäft auswirkt. Das sei zwar schwer zu quantifizieren, sagt Koch. Aber sie hätten die zurückliegenden drei schwierigen Jahre sehr gut überstanden. Die Nachfrage sei stabil geblieben. „Unsere Kunden ersetzen unsere Weine nicht“, konstatiert Koch. „Die Idee der Profilierung und individuellen Gestaltung funktioniert. Die Stilistik ist wiedererkennbar – bei den Weinen und den Gebäuden.“ ■

KONJUNKTUR

AUF SICHT GEBAUT

Vollack-Projekt Black Forest Medical im Freiburger Gewergebiet Haid. Foto: Vollack Gruppe

Die Bauwirtschaft ist skeptisch ins neue Jahr gegangen. Viele rechnen mit sinkenden Umsätzen. Die etablierten Namen demonstrieren aber Stärke und Zuversicht.

VON PHILIPP PETERS

Wenn Firmen wachsen oder umziehen, brauchen sie die Hilfe der Gewerbe- und Industriebauspezialisten aus Südbaden. Der regionale Markt ist vielschichtig. Neben europaweit agierenden Konzernen finden sich hier auch inhabergeführte Mittelständler, teilweise mit industrieller Prägung, aber auch Handwerksunternehmen, die ihr Einzugsgebiet quasi über den eigenen Dialekt definieren. Doch die Lage ist angespannt: Zwar bewerten drei Viertel der Bauunternehmen ihre Lage noch als gut. Fast genauso viele rechnen aber laut einer Umfrage der Bauwirtschaft Baden-Württemberg mit sinkenden Umsätzen. Die Gründe: viele Unsicherheiten, dazu gestiegene Preise und sparsamere Kunden. Keine gute Kombination. ›

Der Freiburger Bauunternehmer Bernhard Sänger vertritt Südbaden in dem Landesverband der Bauwirtschaft Baden-Württemberg. Foto: Bauwirtschaft Baden-Württemberg

„Die abgeschwächte gesamtwirtschaftliche Entwicklung, hohe Material- und Energiepreise sowie weiter steigende Baupreise haben der Baukonjunktur merklich zugesetzt“, sagt Bernhard Sänger. Der Freiburger Bauunternehmer ist Präsidiumsmitglied der Bauwirtschaft Baden-Württemberg. Betroffen von dieser Entwicklung sei auch der Wirtschaftsbau. „Die Entscheidungsfindung zum Start neuer Bauprojekte, etwa bei Fabrik- und Betriebsgebäuden, verläuft vielfach zögerlich“, berichtet Sänger. Teilweise komme es auch zu Auftragsstornierungen. Unverkennbar sei, dass einige Unternehmen aufgrund der unsicheren konjunkturellen Perspektiven größere Bauvorhaben vorläufig zurückstellen. So sind die Auftragseingänge im Wirtschaftshochbau im Regierungsbezirk Freiburg um ein Sechstel niedriger als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Bauplanung von der Hand in den Mund ist das Ergebnis. Man fährt auf Sicht, statt mit Weitblick.

Freyler: „Wir haben volle Auftragsbücher“

Doch es gibt auch Ausnahmen: Von einer Krise im Industrie- und Gewerbebau spürt Peter Rieland jedenfalls nichts. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Freyler-Gruppe aus Kenzingen. Freyler gehört zu den etabliertesten Namen in Südbadens Bauwirtschaft. Die Firmengruppe hat im Geschäftsjahr 2021/22 mit ihren rund 330 Mitarbeitern etwa 160 Millionen Euro umgesetzt. Rieland geht davon aus, dass es in dem bis Ende April laufenden Geschäftsjahr ähnlich ausgehen wird. „Im Moment läuft es“, sagt Rieland. „Wir haben volle Auftragsbücher und neue Planungsaufträge.“ Mindestens bis zum Ende des kommenden Geschäftsjahres, also bis ins Frühjahr 2024, sei man damit gut ausgelastet.

Rielands Tipp an Bauherren: schnell für Planungssicherheit sorgen. Neue Bauprojekte müssten gründlich zu Ende geplant werden, ehe man zu bauen beginnt. „Gerät man in eine baubegleitende Planung, kann das schnell der preisliche Todesstoß werden“, mahnt der Freyler-Chef. Allen Bauherren sei bewusst, dass die Preise gerade steigen. Umso wichtiger sei es, sich über eine konkrete Planung mit Baubeginn schon Preise zu sichern.

Die Freyler Gruppe agiert als Planer und Generalunternehmer für Industrie- und Gewerbebauten. Zur Unternehmensgruppe gehören zudem Firmen für den Metall- und Stahlbau, für den Wohnungsbau und eine Einheit für die technische Gebäudeausrüstung. Im Metallbau geht es vor allem um Fenster, Türen und Fassaden. Der Stahlbau konstruiert etwa das Stahlskelett, das Tragwerk eines Gebäudes, das in Gewerbe und Industrie oft gefragt ist. Die Firmen sind aber nicht nur Zulieferer der eigenen Bauprojekte, von denen Freyler im schlüsselfertigen Gewerbe- und Industriebau rund 40 pro Jahr durchführt. Sie akquirieren für den Großteil ihres Geschäfts Aufträge auf dem Markt.

Umgekehrt ist Freyler bei seinen Projekten auf externe Zulieferer angewiesen. Im Schlüsselfertigbau sind laut Rieland rund 80 Prozent Fremdleistung. Und so muss auch Freyler auf die Preise seiner Zulieferer schauen. Denn dass Baumaterial oder Vorprodukte teurer werden, sei absehbar. Beim Glas sei dies bereits angekündigt, auch bei Produkten zur technischen Gebäudeausrüstung hätten die Hersteller weitere Preissteigerungen angekündigt.

Schon in den vergangenen zwei Jahren sind etwa die Preise für Gebäudetechnik dramatisch gestiegen. Für 2021 meldete der Bundesverband Technische Gebäudeausrüstung (BTGA) einen Preissprung von fast 9 Prozent. Im abgelaufenen Jahr war es noch heftiger: Ende 2022 würden die Preise um 15 Prozent über denen des Vorjahres liegen, prognostizierte der BTGA im Herbst. Gleichzeitig gehen die Lieferzeiten etwa für Elektrotechnik zum Teil sprunghaft in die Höhe: bei Kabeln und Leitungen beispielsweise von drei Wochen auf drei Monate. Anders sieht es bei Baumaterial aus. Lieferkettenprobleme seien hier mittlerweile behoben, sagt Thomas Möller, Hauptgeschäftsführer der Bauwirtschaft Südbaden. „Allerdings bleiben die Materialpreise auf hohem Niveau.“

Goldbeck: „Die Marktlage geht nicht spurlos an uns vorbei“

„Trotz aller schwierigen äußeren Umstände sind Auftragseingang und Gesamtleistung zufriedenstellend“, sagt Jörg Parschat von Goldbeck. Der westfälische Baukonzern bedient mit seinen Niederlassungen in Karlsruhe und Engen am Bodensee die gesamte Region Südbaden. Dabei hat

Peter F. Rieland ist geschäftsführender Gesellschafter des Industriebau-Spezialisten Freyler aus Kenzingen. Foto: Freyler

das Unternehmen erst kürzlich sein Vertriebsgebiet nach Freiburg erweitert. Dies habe über Neuprojekte auch die Zurückhaltung der bisherigen Kerngebiete ausgeglichen. „Die allgemeine Marktlage geht auch an uns nicht spurlos vorbei“, sagt Parschat. „Die erhöhten Preise und Zinsen haben zu einer leicht gedämpften Nachfrage geführt.“ Man sei aber zuversichtlich, dies erfolgreich zu meistern.

Goldbeck setzt in der Produktion aller wesentlichen Bauelemente auf industrielle, serielle Vorfertigung. Die Rohstoffe dafür werden weit im Voraus und in großen Mengen bestellt. „Engpässe können wir dank dieser Strategie bis zu einem gewissen Grad ausgleichen“, erläutert Parschat. „Trotzdem werden auch unsere Vorlaufzeiten gerade deutlich länger.“ ›

BRANDSCHUTZ

BEWERTUNG VON BESTANDS-IMMOBILIEN

BERATEN PLANEN ÜBERWACHEN

ERST BEWERTEN - DANN ERWERBEN

In die Jahre gekommene Immobilien entsprechen oftmals nicht den gesetzlich vorgegebenen Brandschutzanforderungen

Was bei einem Neubau selbstverständlich ist, kann bei einem Bestandsbau zum ernsthaften Problem werden. Denn was ist, wenn Ihre Immobilie die gesetzlichen Anforderungen an den Brandschutz nicht erfüllt? Gerade im gewerblichen Bereich kann dies eine geplante Anschaffung schnell unmöglich machen und unter Umständen eine erhebliche finanzielle Neujustierung erfordern. Wir helfen Ihnen bei der Bewertung, bevor Sie investieren.

MARC SCHLICKSUPP

Als zertifizierter Sachverständiger für den vorbeugenden Brandschutz führt er seit über 12 Jahren erfolgreich die BRM GmbH mit einem ständig wachsenden Team von aktuell 14 Mitarbeitern.
Marc Schlicksupp ist seit 1997 in der Feuerwehr aktiv. Bis März 2022 war er stellvertretender Kommandant der Feuerwehr Heitersheim .

DAS PLANUNGS- UND SACHVERSTÄNDIGENBÜRO

Wir planen den baulichen Brandschutz und legen Maßnahmen zum anlagetechnischen, abwehrenden und organisatorischen Brandschutz fest.
Gemäß der Landesbauordnungen, LBO-BW § 15 Brandschutz: „Bauliche Anlagen sind so anzuordnen, zu errichten, zu ändern und instand zu halten, dass die Entstehung eines Brandes und der Ausbreitung von Feuer und Rauch vorgebeugt wird und bei einem Brand die Rettung von Menschen und Tieren sowie wirksame Löscharbeiten möglich sind."

Der Umstand, dass in vielen Gebäuden jahrzehntelang kein Brand ausbricht, beweist nicht, dass keine Gefahr besteht, sondern stellt für die Betroffenen einen Glücksfall dar, mit dessen Ende jederzeit gerechnet werden muss. (Urteil des OVG Münster)

Erwerben Sie also eine in die Jahre gekommene Immobilie, befreit Sie das nicht von Ihrer Pflicht, sämtlichen Brandschutzanforderungen gerecht zu werden.

Daher raten wir Ihnen: Erst bewerten - dann erwerben!
Wir lassen nichts anbrennen. Wir arbeiten stets zielführend und lösungsorientiert und erfüllen die höchsten Qualitätsstandards und Anforderungsprofile. Gerne erstellen wir Ihnen ein Angebot für eine Begehung.

BRM GmbH
Lindenplatz 1
79423 Heitersheim

+49 (0)7631 - 9357440
info@brm-brandschutz.de
www.brm-brandschutz.de

HIGHLIGHT DES JAHRES

JAHRE 10 BRANDSCHUTZ® AKADEMIE Baden-Württemberg

"Brandschutz im Holzbau"

FREIBURGER BRANDSCHUTZTAG

10 JAHRE MEHR ALS NUR BRANDSCHUTZ

4. & 5. April 2023 IM EUROPA-PARK RUST

freiburger-brandschutztag.de

proHOLZ SCHWARZWALD

JETZT TICKET SICHERN

LIVE BRANDVERSUCHE

Goldbeck beschäftigt aktuell etwa 50 Menschen in Engen und 30 weitere in Karlsruhe. Vor allem für den Raum Freiburg sei man nun auf der Suche nach Fachkräften, insbesondere nach Bauleitern und Architekten. Der Goldbeck-Konzern zählt insgesamt 10.000 Mitarbeiter an mehr als 100 Standorten in ganz Europa und hat im zurückliegenden Geschäftsjahr rund 500 Projekte realisiert sowie gut fünf Milliarden Euro umgesetzt. Umsatzzahlen zu den Niederlassungen gibt das Unternehmen nicht bekannt. Mit Blick auf die Zukunft sieht Parschat neben den bereits angesprochenen Sorgen wie Preisen und Lieferketten auch die angespannte Grundstückssituation in der Region als große Herausforderung. Der Goldbeck-Konzern rechnet damit, den Umsatz im bis Ende März laufenden Geschäftsjahr auf mehr als sechs Milliarden Euro zu steigern. Wenn das gelingt, hat der Baukonzern seinen Umsatz in den zurückliegenden vier Jahren mehr als verdoppelt von 2,93 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2018/19.

Goldbeck ist in ganz Europa unterwegs. Die Konzernzentrale ist in Bielefeld. Dadurch, dass man auf mehreren Märkten aktiv sei, könne man Risiken besser streuen, so das Unternehmen. Belastend sind aber auch und vor allem die Energiepreise. Laut Handwerkskammer Freiburg sind diese in vergangenes Jahr um 62 Prozent gestiegen. Doch kaum einem Bauunternehmen gelingt es, diese Kosten voll an die Kunden weiterzugeben. Jedes fünfte Bauunternehmen müsse die Mehrkosten sogar komplett selbst tragen, sagt die Kammer.

Schubnell: Weitsichtige Planung ist das A und O

Im Hochschwarzwald ist die Stimmung noch gut, man zeigt sich aber skeptisch. „Momentan haben die meisten Firmen noch eine sehr gute Auslastung", sagt Marc Schubnell, Obermeister der Bauinnung Neustadt. Ausschreibungen kommen auch noch laufend neue rein, lediglich der Einfamilienhausbau nimmt ab, was mit dem Steigen der Zinsen zu tun hat. Die Probleme in der Lieferkette ließen sich durch eine weitsichtige Planung lösen, sagt auch Schubnell. „Bestellungen und Abruftermine müssen weit im Voraus gemacht werden, damit auf der Baustelle alles rechtzeitig eintrifft und verarbeitet werden kann", betont der Geschäftsführer von Schubnell Bau aus Titisee-Neustadt. Respekt hat er vor den steigenden Preisen. Baumaterialien seien energieintensiv – nicht nur in der Herstellung, sondern auch im Transport. Besonders im Hochschwarzwald merke man zudem den Personalengpass: „Fachkräfte sind rar und schwer bis gar nicht zu finden", so Schubnell weiter. Zuversichtlich bleibt er hinsichtlich der Baukonjunktur im neuen Jahr: „Es scheint nicht so schlimm zu werden – aber das kann sich schnell ändern."

Vollack: Gute Auslastung bis 2024

Die Karlsruher Baufirma Vollack streckt derzeit ihre Fühler nach Süden aus. Sie realisiert gerade zwei prominente Neuzugänge in Freiburg: Black Forest Medical auf der Haid und Intuitive Surgical im Industriegebiet Nord – laut Freiburgs Oberbürgermeister Martin Horn die „größte Firmenansiedlung in Freiburg in den letzten Jahrzehnten". Auch bei Vollack geht man von einer guten Auslastung bis weit ins Jahr 2024 aus. „Vollack bewegt sich auf ›

Thomas Möller ist Hauptgeschäftsführer der Bauwirtschaft Baden-Württemberg. Foto: Bauwirtschaft Baden-Württemberg

Jörg Parschat ist Leiter der Goldbeck-Niederlassung Bodensee. Foto: Goldbeck

Reinhard Blaurock ist geschäftsführender Gesellschafter der Vollack Gruppe. Sein Unternehmen realisiert die Großansiedlung von Intuitive Surgical. Foto: Vollack Gruppe

So soll der Neubau von Intuitive Surgical nach den Plänen der Karlsruher Vollack Gruppe aussehen. Foto: Vollack Gruppe

stabilem Niveau“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Reinhard Blaurock, der dies nicht zuletzt auf die nachhaltige Ausrichtung zurückführt. Bauherren seien längst dafür sensibilisiert. Nachhaltiges und damit hochwertiges Bauen würden in Regionen mit Fachkräftemangel auch genutzt, um Mitarbeiter zu binden. Da die Menschen mehr Zeit im Homeoffice verbringen, sei es umso wichtiger, dass die gemeinsame Zeit in der Firma zählt: Statt Einzelbüros seien offene Kollaborationsflächen gefragt. „Nachhaltige Gebäude können eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung und den Geschäftserfolg maßgeblich unterstützen“, betont Blaurock. ■

SCHILLINGER

DIE ELEKTRO LICHT UND NETZWERK EXPERTEN

Elektro Schillinger GmbH
Wiesentalstraße 46
79115 Freiburg
Tel. (0761) 40 10 90
www.elektro-schillinger.de

Wir sind die Experten für …

ELEKTRO | LICHT | SOLAR | GEBÄUDE-SYSTEMTECHNIK | KOMMUNIKATION | SERVICE

MENSCHEN BAUEN FÜR MENSCHEN

Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil!

Pro Jahr realisieren wir mehr als 40 Bauvorhaben. Ganzheitlich, von der Beratung über die Planung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe.
Hier eine Auswahl.

Square Ettlingen GbR, Ettlingen

Badisches Druckhaus Baden-Baden GmbH, Baden-Baden

Trumpf Werkzeugmaschinen Teningen GmbH, Teningen

Europa-Park Golfclub Breisgau, Herbolzheim-Tutschfelden

SIE PLANEN EIN BAUPROJEKT?

Lassen Sie sich beraten!
FREYLER Industriebau GmbH
Draisstraße 4, 79341 Kenzingen

Mail: **info@freyler.de**
Tel.: **+49 (0) 7644 805-369**

Palmberg Schweiz AG, CH-Beringen

Exner Process Equipment GmbH, Ettlingen

B&K Offsetdruck GmbH, Ottersweier

Mercedes-Benz Kestenholz GmbH, Freiburg

Mehr unter **www.freyler.de**

FREYLER INDUSTRIEBAU
Menschen bauen für Menschen

Der schlechte Ruf des Finanzierungsmodells „Sale and lease back“ liegt auch an prominenten Beispielen wie Karstadt. Im Bild die Freiburger Filiale am Europaplatz, die einem Investor gehört. Archivfotos: Alexander Dietrich

FINANZIERUNG

RAUS AUS DER BILANZ

Kaufen oder mieten: Diese Frage stellt sich für viele (Industrie-) Unternehmen gar nicht. Die meisten produzieren im eigenen Gebäude. Auch der sogenannte Rückmietverkauf, neudeutsch: sale and lease back, hat hierzulande keinen guten Ruf als Finanzierungsform. Zu Unrecht?

VON KATHRIN ERMERT

Auf Englisch klingt es neu und modern. Dabei ist die Idee alt und in ähnlicher Form bei privaten Immobilien als Erbbaupacht t bekannt. Genau wie dem gewerblichen „Sale and lease back“ haftet ihr allerdings in Deutschland etwas Negatives an. „Es stellt eher einen Fremdkörper im durch „Volleigentum“ geprägten deutschen Immobilienmarkt dar“, schrieb 2020 die Zeitschrift für Immobilienökonomie. Anders als in anderen Ländern friste die Erbbaurecht in der Bundesrepublik bislang ein Schattendasein. Nur für schätzungsweise drei bis fünf Prozent der Immobilien werden Erbbaurechte bestellt. In Großbritannien dagegen stehen nahezu alle Privathäuser auf fremdem Grund. Kurioserweise wohnen dort viel mehr Menschen in ihren eigenen vier Wänden als in Deutschland, fast zwei Drittel gegenüber knapp der Hälfte hierzulande. ›

AHP Merkle hat vor zwei Jahren eines seiner beiden Gebäude verkauft und mietet es seither.

„Die Idee ist gut und wahnsinnig praktisch."

Raoul Röder, geschäftsführender Gesellschafter der MSI Gewerbeimmobilien GmbH

Bei Gewerbeimmobilien verhält es sich genau umgekehrt: Während in Deutschland 70 Prozent der Unternehmen ihre Immobilien selbst besitzen, sind es in Großbritannien nur 40 Prozent, in den USA 30 Prozent und in Asien sogar nur 20 Prozent. Amerikanischen Firmen gehören auch an ihren deutschen Standorten meist keine Immobilien. Insbesondere in der deutschen Industrie gibt es dagegen kaum Mieter. Bei Dienstleistern und im Einzelhandel sind es deutlich mehr. „Sale and lease back" (SLB) ist hierzulande allerdings generell selten.

Das Finanzierungsmodell steht im Verruf, weil Unternehmen meist erst dann ihre Gebäude verkaufen, wenn sie Probleme haben. Dass man SLB vor allem mit Insolvenzen, Sanierungen und Liquiditätsengpässen in Verbindung bringt, liegt auch an prominenten Beispielen wie Karstadt. Der Warenhauskonzern, der sich mit Übernahmen finanziell übernommen hatte, verkaufte in den Nullerjahren viele seiner Immobilien, um liquider zu sein. Die Mieten dieser Standorte belasten nun – wie **netzwerk südbaden** erst kürzlich in der Dezemberausgabe berichtete – die Bilanz des insolventen Einzelhandelsriesen Galeria Karstadt-Kaufhof.

Aus der Stärke heraus agieren

Raoul Röder findet es schade, dass SLB so ein negatives Image hat. Denn die Idee sei „gut und wahnsinnig praktisch", sagt der geschäftsführende Gesellschafter der MSI Gewerbeimmobilien GmbH. Er sieht für Unternehmen etliche Vorteile dieser Form der Fremdfinanzierung: Wenn der Nutzer nicht Eigentümer ist, tauche das Objekt nicht in seiner Bilanz nicht auf. Die Miete sei als Buchungsposten bilanzneutral, könne aber als Betriebsausgabe steuerlich in voller Höhe geltend gemacht werden. Das schaffe die Freiheit, die Liquidität zu erhöhen und investieren zu können.

Außerdem sei die von Immobilien befreite Bilanz unverfälschter – vor allem dann, wenn der Wert der Objekte nicht regelmäßig angepasst worden ist. Und ein großer Vorteil könne auch sein, dass man sich als Mieter um nichts kümmern muss, beispielsweise um die defekte Heizung. Ein ›

Neuer Eigentümer des AHP-Gebäudes ist ein auf Nachhaltigkeit ausgelegter Fonds.

Nachteil ist umgekehrt, dass Unternehmen ohne Immobilie diese für einen Kredit auch nicht belasten können.

So oder so gilt laut Röder: Für ein Unternehmen in Schieflage eignet sich SLB nicht. Statistiken zeigten, dass lediglich zwei von zehn Firmen, die das Instrument in einer Notlage nutzen, damit den Turnaround schaffen. „Man muss aus der Stärke heraus agieren“, betont Röder. Denn dann könne man die Konditionen mitentscheiden, vor allem den Mietpreis gestalten und den Kaufvertrag beispielsweise mit einer Haltefrist versehen. „Wenn man rumgereicht wird, kann es anstrengend werden“, weiß Röder.

Denn der Vertragspartner, also der Käufer, spielt natürlich eine entscheidende Rolle. Es gibt die schwarzen Schafe, die den Ruf der ganzen Branche beeinflussen, weil die guten Beispiele leise sind. „Die Auswahl ist aber so groß, dass man es sich aussuchen kann“, sagt Röder. MSI arbeitet vorzugsweise mit regionalen Investoren zusammen, einige sind bundesweit oder im deutschsprachigen Raum tätig. Darunter sind viele verschiedene Gesellschaftsformen: Fonds, Family Offices, Aktiengesellschaften, GmbHs oder Stiftungen. Wichtig: Die Verhandlungen sind immer persönlich und vertraulich.

Ins Unternehmen investieren

MSI hat bislang sieben „Sale-and-lease-back“-Projekte begleitet. Das sind gar nicht wenige, gemessen daran, dass der Freiburger Spezialist für Gewerbeimmobilien jährlich etwa zwei Dutzend Verkäufe vermittelt und dieses Modell erst seit wenigen Jahren eine Rolle spielt. Weil das Thema – siehe oben – immer noch negativ besetzt ist, wollen allerdings weder die verkaufenden noch die kaufenden Unternehmen namentlich auf der MSI-Referenzliste auftauchen. Mit einer Ausnahme: AHP Merkle GmbH.

Der Zylinderhersteller aus Gottenheim hat vor zwei Jahren mithilfe von MSI eines seiner beiden Gebäude an einen auf Nachhaltigkeit ausgelegten Fonds verkauft und ist dort seither Mieter. Zu seinem Selbstverständnis als Mittelständler gehöre kein „meine Halle, mein Auto, mein Boot“, sagte Firmenchef Christen Merkle Mitte 2021 in **netzwerk südbaden**. Er habe sich mit dem Verkauf, der ihm im Übrigen mehr einbrachte als den in der Bilanz veranschlagten Gebäudewert, „Innovationsfähigkeit für neue Produktentwicklungen und unternehmerische Freiheiten zurückerobert“. Dafür bekommt er von vielen Seiten Applaus, berichtet Merkle jetzt.

Als großer Arbeitgeber in einer kleinen Gemeinde legte Merkle Wert auf eine offene Kommunikation des Schrittes und betonte gegenüber der eigenen Belegschaft und der Öffentlichkeit dessen Zweck: das erzielte Geld komplett ins Unternehmen zu investieren. So hat er es geschafft, trotz widriger Umstände in den zurückliegenden Jahren alle Arbeitsplätze zu sichern. „Dieses Ziel rechtfertigt den Schritt auch emotional“, sagt Merkle. Denn es sei nicht, wie ihm hie und da vorgeworfen wurde, darum gegangen, schnelles Geld mit dem Verkauf zu machen. Negative Folgen des Verkaufs à la Karstadt muss AHP Merkle laut Raoul Röder nicht befürchten, denn das Unternehmen hat sich vertraglich sowohl ein langes Miet-, als auch ein Rückkaufrecht gesichert. Das konnte Merkle, weil er verkaufen wollte, nicht musste. Die Wartungen am Gebäude allerdings macht das Unternehmen weiterhin selbst - im eigenen Interesse. Dafür hat es einen höheren Verkaufspreis erzielen können. ■

Holzhaus Fabrik

WOOD VIBES ONLY

Wir stehen für zeitgemäßen Holzbau

maßgearbeitet, schlüsselfertig und nachhaltig.
Komm in unser Team und bewirb Dich jetzt:
holzhausfabrik.com

feykallerr.com

EINZELHANDEL

EINKAUFEN UNTER SCHAFEN

Der Beckesepp Markt mit Café in Sölden von den Architekten Kuri aus Schopfheim wurde gleich mehrfach mit Preisen ausgezeichnet. Der Holzbau mit Dachbegrünung fügt sich harmonisch in die Landschaft, das mag auch seine einstigen Gegner besänftigen.

VON CHRISTINE WEIS

Form und Material passen zur Umgebung. Foto: Markus Edgar Ruf

Einkaufen auf der grünen Wiese – wenn das irgendwo in unserer Region wörtlich zutrifft, dann bei Beckesepp in Sölden. Vor fast genau einem Jahr eröffnete der neue Supermarkt von Johannes Ruf, Franchisenehmer von Edeka. Es ist bereits seine neunte Filiale. Der Bäckermeister und Kaufmann aus St. Peter betreibt zudem fünf einzelne Bäckereien mit Cafés in der Regio, zuletzt übernahm er die K&U-Filiale im Freiburger Hauptbahnhof. ›

Bauen Sie mit

TRÖTSCHLER
Beispielhaft industriell bauen

Die wichtigste Leistung erbringen wir unserem Kunden gegenüber bereits beim Vorgespräch: Wir hören aufmerksam zu....

Projekt
Kratzer in Offenburg,
Neubau einer Produktionshalle
mit Bürogebäude,
ca. 8.200,00 m

Projekt Elmotec AG
in Waldhut-Tiengen,
Neubau eines
Büro-/Verwaltungsgebäude,
ca. 2.700,00 m²

Projekt Promitec
in Schopfheim,
Neubau eines Bürogebäudes mit
Produktionshalle,
ca. 1.000,00 m²

Projekt
Dreiland-Museum in Heitersheim,
mit musealer Restaurierungswerksatt:
Geschichte des Dreiländerecks
von der Antike bis zur Gegenwart
ca. 3.100,00 m²

Projekt
Grimm Küchen in
Waldshut-Tiengen,
Neubau eines Küchenstudios,
ca. 1.500,00 m²

Trötschler
Industrie- und Gewerbebau GmbH
79232 March-Hugstetten

www.industrie-gewerbebau.de

Das Gebäude besteht aus 800 Kubikmeter Fichtenholz und Weißtanne. Fotos: Markus Edgar Ruf

Wenig, bewusst gewählte Materialien sollen die Waren zur Geltung bringen.

Gegen den Standort in Sölden regte sich zunächst Widerstand – unter anderem von Umweltverbänden, die gegen die Bebauung im Landschaftsschutzgebiet an der Oberen Tormatte zwischen Wittnau und Sölden protestierten. Ein Bürgerentscheid ergab schließlich das Votum pro Beckesepp. Nach fünfjähriger Planungsphase wurde im März 2020 der Grundstein gelegt. Knapp ein Jahr später im Februar 2021 war bereits die Eröffnung des Marktes mit der 800 Quadratmeter großen Verkaufsfläche und einer weitläufigen Glasfront. Seitdem gab es einige Architekturpreise für das von Julia und Thomas Kuri (Kuriarchitekten) konzipierte Gebäude samt Innenausbau.

Naturnahe nachhaltige Bauweise

Auf dem renommierten Deutschen Fachmarktimmobilien-Kongress Ende November letzten Jahres in Frankfurt wurde die Immobilie unter 36 bundesweiten Einreichungen als bester Neubau mit dem Fachmarkt Star 2022 ausgezeichnet. Die Jury würdigte das stimmige Gesamtkonzept, insbesondere dessen Einbindung in die Natur. Mit Ausnahme der Bodenplatte und der Glasfront besteht das Gebäude komplett aus Holz, selbst die Nägel. Durch die geschwungene Dachkonstruktion aus Brettschichtholzbindern und der begrünten Dachfläche füge sich das Gebäude stilvoll in die Umgebung ein. Ein Gebäude, das nachhaltigem und zukunftsweisendem Bauen gerecht wird, so das Urteil der Jury.

Beim Badischen Architekturpreis im Oktober 2022 überzeugte das Bauwerk ebenfalls und punktete in der Kategorie „Ökologisches Bauen“ mit vorbildlicher Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Die 800 Kubikmeter Holz, aus dem das Gebäude besteht, würden langfristig circa 800 Tonnen CO_2 binden. Ein weiterer Pluspunkt: Weißtanne (Fassade) und Fichtenholz (Innenraum) kommen vorwiegend aus dem Nordschwarzwald und die Kühlung ist CO_2-neutral. Im selben Monat wurde der Bau nochmals beim Auszeichnungsverfahren „Baukultur Schwarzwald/Südbaden 2022“ der Architektenkammer Baden-Württemberg als Beispiel für „Neues Bauen“ geehrt.

An die Region angepasst

Johannes Ruf war vom Entwurf der Kuriarchitekten überzeugt, weil ihr Konzept ganzheitlich durchdacht war von der zukunftsorientierten Architektur, nachhaltigen Materialien bis zum einzigartigen Einkaufserlebnis für die Kunden. „Zwischen der ersten Entwurfspräsentation und der tatsächlichen Umsetzung waren kaum mehr Anpassungen notwendig, da direkt verstanden wurde, was die konkreten Wünsche des Bauherrn und der Bevölkerung waren. Man hat gespürt, dass sich das Architekturbüro tiefgreifend mit der besonderen Lage am Ortseingang und dem Landschaftsbild auseinandergesetzt hat“, sagt Johannes Ruf.

Für Architekt Thomas Kuri war es der erste Supermarkt, den er geplant hat. Seine Ehefrau Julia Kuri war als Innenarchitektin bereits öfter für Johannes ›

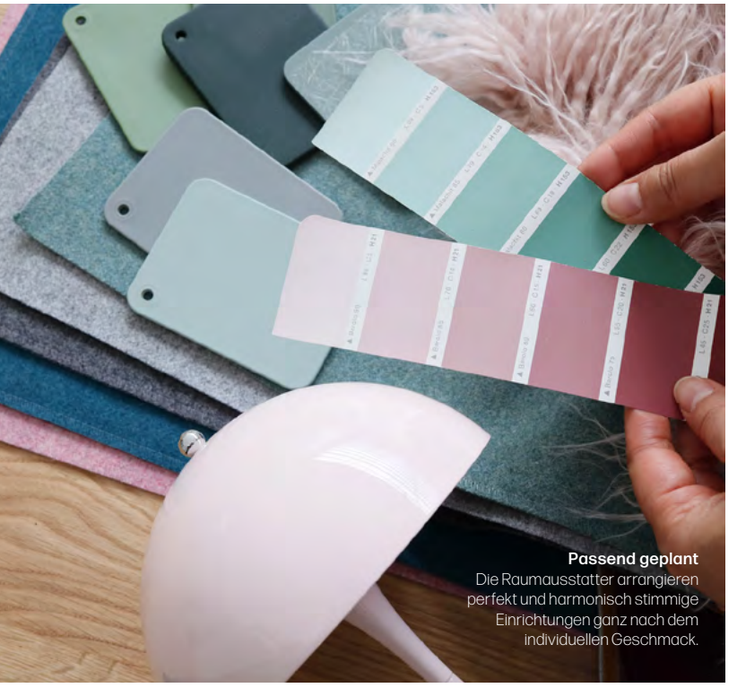
Schafe grasen direkt beim Supermarkt: mehr Natur geht kaum. Foto: Marlene Drescher

Café mit Weitblick: Eine bodentiefe Glasfassade verbindet Innen und Außen. Fotos: Markus Edgar Ruf

Ruf tätig. „Wir haben das Innen und Außen beim Entwurf gleich mitgedacht“, sagt Julia Kuri im Gespräch mit der Immobilien Zeitung. Man sollte von überall im Markt nach draußen schauen können und umgekehrt vom Parkplatz aus in den Markt hineinsehen, erklärt Thomas Kuri.

Sowohl die vielen positiven Rückmeldungen aus dem Kundenkreis wie auch die Auszeichnungen sind für Ruf eine Bestätigung der vielen Arbeit der vergangenen Jahre von den Anfängen bis zum laufenden Betrieb. Es freue ihn ebenfalls, dass sein Team die helle und freundliche Arbeitsatmosphäre schätze. Der Ausblick auf die unverbaute Landschaft spiele dabei eine positive Rolle.

Die idyllische Lage am Ortsrand mit guten Parkbedingungen zieht auch die Einkäufer und Cafébesucher aus dem weiteren Umland ins Hexental, heißt es von Seiten Beckesepps. Zeitweise lässt Schäfer Edgar Engist aus Bollschweil seine Herde auf der Wiese um den Markt grasen. Letztes Frühjahr waren die Lämmer ein zusätzlicher Grund für einen Einkaufstop in Sölden, besonders für Familien mit Kindern. ■



Passend geplant
Die Raumausstatter arrangieren perfekt und harmonisch stimmige Einrichtungen ganz nach dem individuellen Geschmack.

Passend arrangiert
Durch das gekonnte Einrichtungs-Arrangement entsteht sofort eine geschmackvolle Wohlfühl-Atmosphäre.

EINRICHTEN LEICHTGEMACHT

Mit attraktiven Service- und Dienstleistungen bietet Einrichten Schweigert seinen Kunden ein Rundum-Erlebnis, bei dem alles passt.

Maulburg. „Rundum wohlfühlen vom ersten Moment an“, sagt Jacqueline Schweigert „ist ein Gefühl, von dem viele Kundinnen und Kunden immer wieder schwärmen.“ Die Mitinhaberin und Geschäftsführerin von Einrichten Schweigert sieht damit das Festhalten an der besonders kundenorientierten Ausrichtung ihres Hauses bestätigt: „Wir sind ein ganzheitliches Einrichtungshaus, das weit mehr als nur Möbel bietet. Wir sind ein zuverlässiger Ansprechpartner und Begleiter in allen Einrichtungsfragen, kümmern uns darum, dass es unser Kunde einfach und unkompliziert hat.“

Bereits beim ersten Betreten des Maulburger Einrichtungshauses spürt man, was mit Wohlfühlen alles gemeint ist. Vergleichbar mit dem Besuch einer internationalen Möbelmesse werden Kunden von einer besonderen Vielfalt an Einrichtungsideen empfangen. Besonders schön: Die Maulburger Einrichtungsspezialisten inszenieren regelrechte „Lifestyle-Welten“: Mit viel Kenner- und Könnerschaft sowie der spürbaren Liebe zum Detail sind zahlreiche Einrichtungsstile rundum perfekt arrangiert und in Szene gesetzt. Das Erlebnis und der damit verbundene Kunden-Mehrwert liegt auf der Hand: Man erkennt sehr schnell, was zu einem passt, was einem gefällt und wo man sich „Zuhause“ fühlt. Ob Einrichtungsstil, passende Möbel oder die dazu stilsicheren Dekorationen und Accessoires. „Sehen, erleben, wohlfühlen – so einfach ist das hier“ sagt René Schweigert, einer der Brüder der Einrichterfamilie und Kopf des vor einem Jahr in Maulburg integrierten IN PUNCTO STORE: einer „Einrichtungswelt für sich: Junges, unkompliziertes Einrichten und überraschend günstig.“

Es ist mehr drin: Auch Beratung von A bis Z

Bei aller Auswahl und all den vielen Inspirationen – das „Erlebnis Einrichten“ beinhaltet auch Experten für alles: Mit langer Erfahrung, mit umfangreichem Wissen – und im Zusammenspiel ein Team, das die besondere Einrichtungsqualität nach Art des Hauses Schweigert ermöglicht: Einrichtungs- und Küchenfachberater, Innenarchitekten sowie spezielle Schlafberater sorgen für individuelles Wohlfühlen.

Raumausstatter werden zu Traumausstattern

„Wir sind auf alles eingerichtet“, sagt Jacqueline Schweigert, auch unser Raumausstatter-Team ist für unsere Kunden eine echte Hilfe.“ Gerade bei der Feinabstimmung mit Gardinen, Teppichen und Leuchten erkennt man die Liebe und das Können im Detail. Zudem sind die Raumausstatter „ein bestes Beispiel dafür, dass unsere Kunden immer kompetente Ansprechpartner zur Seite stehen haben, die sie auch über den Kauf hinaus betreuen.“ Zum Beispiel bei der Frage nach neuer Fensterdekoration, einem neuen Teppich, vielleicht aber auch nur bei einer kleinen Reparatur oder neuen Accessoires wie zum Beispiel schönen neuen Kissen. Für Jacqueline Schweigert schließt sich hier ein Kreis: „Viele unserer langjährigen Kunden werden schon lange von den gleichen Mitarbeitern begleitet. Man kennt sich. Da passt vieles einfach zusammen.“

Hand in Hand mit den Raumausstattern: Das Nähatelier

Die Raumausstatter bilden im Maulburger Einrichtungshaus ein wichtiges Bindeglied im Zusammenspiel verschiedener Disziplinen und Leistungen. Im eigenen Nähatelier verarbeitet ein versiertes Team den Stoff, aus dem Kundenträume sind, zu massgeschneiderten Dekorationen. „Gelerntes Können ist hier die zuverlässige Basis für Leistungen, an denen unsere Kunden den Unterschied erleben: Präzision bis ins Detail, hohe Fertigungsqualität. Auch hier „spürt unser Kunde den Rundum-Wohlfühleffekt.“ Vor allem Frauen geraten insbesondere bei den Textilien ins Schwärmen: Materialien mit sensitiven Oberflächen, Stoffe, die man einfach gerne berührt. Und dann die modernen Dessins und aktuellen Farben – Einrichten Schweigert hat tatsächlich alles im Haus: Zum Sehen, zum Anfassen, zum Vergleichen, letztlich zum Aussuchen.

Handwerker vor Ort: Das Montage-Team

Damit das Glücksgefühl der schönen neuen Einrichtung auch tatsächlich Realität wird, dafür sorgt das „Team Schweigert“: Pünktliche und sichere Auslieferungen, fachgerechte Montage durch routinierte Kenner, die mit der Ware vertraut sind. Einrichten Schweigert arbeitet schon aus Prinzip nur mit eigenem Team vor Ort beim Kunden. „Nur so haben wir die Qualität bis zum fertigen Ergebnis selber im Griff“, ergänzt Jacqueline Schweigert. Und nur so, wissen auch die vielen langjährig treuen Kunden, „können wir uns ganz entspannt zurücklehnen.“ Übrigens gehört als Alternative zur Lieferung mittlerweile auch eine Flotte an Leihtransportern – speziell für die Kunden des IN PUNCTO STORE.

Echte Ansprechpartner für alles

Der Anspruch, „immer für unsere Kunden da zu sein“ zeigt sich auch nach dem Kauf. Durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die persönlich angesprochen werden können und wirklich Bescheid wissen. Zuverlässiges Informieren über Lieferstatus, Lieferungen in die Schweiz und nach Frankreich, das Kümmern um Zollformalitäten, kurz: die gesamte Lieferdisposition liegt in den Händen eines Teams, dass sich ausschließlich darum kümmert.

„Ein Handwerk für sich“

Was unterscheidet Einrichten Schweigert von einem herkömmlichen Möbelhaus?
Jacqueline Schweigert: „Wir sind Komplettanbieter und gestalten Einrichtung ganzheitlich. Und wir haben alles da – in einer Vielfalt an Marken und Einrichtungswelten, die es so woanders einfach nicht gibt.“

Wie wichtig sind die Service- und Dienstleistungsangebote?
Jacqueline Schweigert: „Wir sind davon überzeugt, dass diese Angebote immer wichtiger werden. Es sind echte Mehrwerte, die unsere Kunden hier bei uns bekommen. Diese Leistungen tragen ganz klar mit dazu bei, dass man bei uns Einrichtungserlebnisse rundherum bekommt. Möglich ist dies nur durch ein eingespieltes Team an Experten – an echten Könnern, an fachkundigen Kennern und überhaupt an Menschen, die einfach eine große Freude daran haben, perfekt einzurichten. Alle bei uns lieben es – und ganz ehrlich: Ich auch. Aber das Wichtigste: Unsere Kunden spüren das.“

Wie sieht der typische Kunde eigentlich aus?
Jacqueline Schweigert: „Den typischen Kunden gibt es immer weniger. Einrichten ist heute sehr diversifiziert. Nicht nur durch unterchiedliche Einrichtungsstile, sondern auch durch unterschiedliche Anforderungen des Einzelnen an seine Einrichtung. Tatsächlich wird von Einkauf zu Einkauf bei jedem Bedarf neu entschieden, was es einem Wert ist. Die Kunst ist es schließlich, alles immer gekonnt unter einen Hut zu bringen. Also Kundenwünsche zu verstehen und ein komplettes, in sich stimmiges Arrangement anzubieten, bei dem alles stimmt – vom Budget bis hin zum fertigen Ergebnis. Genau das ist in diesem Sinne das Handwerk des Einrichters.“

BUILDING THE FUTURE

GROSSMANN GROUP

Headquarters WTO Werkzeug-Einrichtungen GmbH Ohlsbach