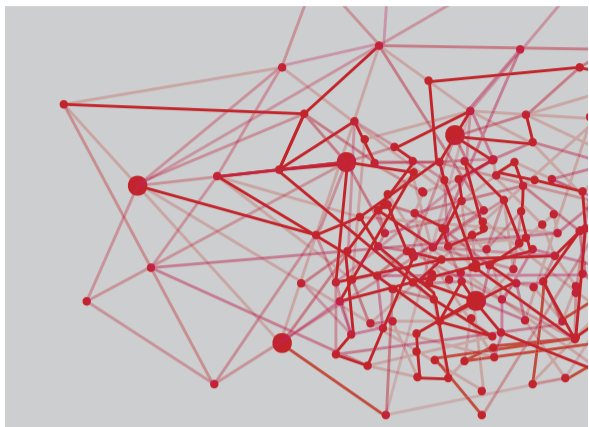


Besuchen Sie uns auf der
EXPO REAL
5. – 7.10.2015
Halle C1, Stand 313



In dieser Ausgabe:

[Eine neue Mitte für Waldbröl >](#)

[Makeover für den ecopark >](#)

[Und ab geht die Post >](#)

Ausgabe 04|15 | Kundenzeitung der **LIST.GRUPPE**



Eine neue Mitte für Waldbröl

LIST Retail Development gewinnt Investorenwettbewerb

Mitten im Herzen der Stadt Waldbröl soll in den kommenden Jahren ein Geschäftszentrum entstehen, das über eine hohe Aufenthaltsqualität verfügt und die Attraktivität der Innenstadt steigert. In einem europaweit ausgeschriebenen Investorenauswahlverfahren der Stadt wurde vor gut drei Monaten darüber entschieden, wie die „Neue Mitte“ aussehen soll: **LIST Retail Development** hat in Zusammenarbeit mit **RKW Architekten** einen Entwurf eingereicht, der die Jury überzeugte.

Im Interview sprechen wir mit Peter Koester, Bürgermeister von Waldbröl, Tobias Bünemann von **RKW Architekten** und Michael Garstka, geschäftsführender Gesellschafter von **LIST Retail Development**, über den herausfordernden Weg zu einem neuen städtischen Anziehungspunkt.

Herr Koester, ein solches Großprojekt bedarf einer aufwändigen Planung, bei der viele verschiedene Aspekte berücksichtigt werden müssen. Welche Bedeutung hat dieses Einkaufszentrum für Waldbröl?

Peter Koester: Das Projekt ist wichtig für eine tragfähige Entwicklung der Stadt. Die Innenstadt hat in den vergangenen Jahren unter dem Kaufkraftabfluss in die städtischen Randbereiche gelitten. Wir haben zwar eine hohe Einzelhandelszentralität vorzuweisen, diese wird aber nicht genügend im Stadtzentrum generiert. Die Kaufkraft wird im Wesentlichen vom großflächigen Einzelhandel an den Rändern Waldbröls gebunden. Vor gut zwei Jahren haben wir daher im Rahmen eines integrierten Entwicklungs- und Handelskonzeptes einen Maßnahmenkatalog zur Stärkung unseres Zentrums beschlossen. Eine wichtige Maßnahme

ist dabei die Realisierung eines Einkaufszentrums, welches qualitätsvollen Einzelhandel bietet und zum Verweilen einlädt. Die Stadt hatte bereits vor einigen Jahren ein geeignetes Grundstück im Zentrum Waldbröls erworben, auf dem eine abgängige Immobilie steht. In direkter Nachbarschaft befindet sich ein weiteres städtisches Grundstück, welches derzeit als Parkplatz genutzt wird. Wegen der zentralen Lage eignet sich dieses zusammengefasste Areal hervorragend, um mittels Einzelhandel die Innenstadt zu beleben. Die topographischen Verhältnisse und die Integration des neuen Einkaufszentrums in die vorhandene umgebende Bebauung stellten die Planer allerdings vor echte Herausforderungen. Insofern waren wir sehr gespannt auf die Vorschläge im Wettbewerb.

Der Entwurf von **LIST Retail Development** und **RKW** hat hundert Prozent der Stimmen und somit auch den Zuschlag für die Entwicklung der „Neuen Mitte“ erhalten. Was hat Sie, Herr Koester, und Ihre Jury-Kollegen an dem Entwurf überzeugt?

Peter Koester: Uns lag besonders am Herzen, dass das neue Einkaufszentrum ein Anziehungspunkt wird, für die Einwohner Waldbröls und auch für die Menschen aus den umliegenden Gemeinden. Der Siegerentwurf hat spontan durch die Vereinigung eines offenen, zentralen Platzes mit einem gestärkten, vielfältigen Einzelhandelsangebot große Sympathie in der Jury gewonnen. Die Anbindung des Einkaufszentrums an das bestehende Stadtgefüge an allen drei zu Straßen offenen Seiten hat uns auch sehr gut

Fortsetzung Seite 2 >>

„Wo waren Sie zur Tatzeit?“

„Kann das jemand bezeugen?“ Ich hoffe, ich werde niemals in einem dieser minimalistischen Verhörzimmer sitzen, um über mein Alibi Rechenschaft abzulegen. Ich kann mich einfach schlecht daran erinnern, was ich genau wo mit wem vor 3 Wochen oder so gemacht habe. Da muss ich entweder meinen Terminkalender oder meine Frau befragen. Ok, manche Dinge behalte ich ziemlich gut – insbesondere im beruflichen Kontext. Was mir natürlich in der Familie den Vorwurf einbringt, ich interessiere mich halt augenscheinlich mehr für das Unternehmen – quasi absichtlich selektives Vergessen. Ich finde das ein wenig ungerecht. Erstens ist mir die Familie ehrlich gesagt viel wichtiger. Und außerdem hat das Vergessen einen psychologischen und gesellschaftlichen Wert, der, zwar nur langsam, aber doch inzwischen anerkannt wird. „Die beste Voraussetzung für eine glückliche Ehe ist ein schlechtes Gedächtnis“ – da ist was Wahres dran. „Vergessen befreit, hält die Liebe frisch und die Gesellschaft zusammen“, wie „Die Zeit“ vor ein paar Wochen schrieb. Ok, wenn einem partout nicht der Name des Menschen einfällt, den man gerade überraschend getroffen hat, ist das blöd. Aber, wie gesagt, im beruflichen Kontext passiert mir das, Gott sei Dank, selten. Sie können's ja mal ausprobieren: 05. – 07.10.2015, Halle C1, Stand 313, Expo Real in München. Ich freue mich auf Sie!



Herzlichst
Ihr

Richard List

>> Fortsetzung v. Seite 1

gefallen. Dem Entwurf gelingt es, jeder Seite eine individuelle Adresse zu geben, die sich in die jeweilige städtebauliche Nachbarschaft integriert. Der Entwurf war zum Zeitpunkt des Angebots bereits gut durchdacht und es lagen detaillierte Planungen vor. Nicht zuletzt dieser Aspekt hat uns sehr gut gefallen, da wir schnell den Eindruck hatten, dass sich Herr Garstka und Herr Bünemann intensiv mit der Situation vor Ort auseinander gesetzt haben und uns echte Lösungen präsentieren konnten.

Herr Bünemann, beschreiben Sie uns, wie Ihre Antworten auf die Herausforderungen des Areals aussehen!

Tobias Bünemann: Vorgefunden haben wir eine Fläche von etwa 12.000 m², die auf drei Seiten Berührungspunkte mit Straßen und der dortigen Bebauung hat. Reizvoll an der Situation ist, dass auf jeder der Seiten die städtebauliche Nachbarschaft unterschiedlich geprägt ist und daher jeweils eine individuelle Antwort notwendig macht. Diese unterschiedlichen Prägungen galt es zusammenzuführen, ohne dass der Gebäudekörper selbst seinen homogenen Charakter verliert. Daher haben wir eine durchgängige Materialsprache gewählt mit freundlich hellem, sandfarbe-



„Wir wollen ein Einkaufszentrum für Waldbröl, welches qualitätsvollen Einzelhandel bietet und zum Verweilen einlädt“, erläutert Peter Koester, Bürgermeister Waldbröls, die Hintergründe des Investorenwettbewerbs.



„Die unterschiedlichen Prägungen der Nachbarschaften galt es zusammenzuführen, ohne dass der Gebäudekörper selbst seinen homogenen Charakter verliert“, beschreibt Tobias Bünemann von RKW Architekten eine der Herausforderungen bei den Planungen.

nem Klinker. Die skulpturale, monolithische Form zieht sich konsequent von den Fassaden außen bis in die Platzfassaden im Innern. So entsteht die Wirkung von Kontinuität und städtischer Qualität. Die bewegte Topographie innerhalb des Areals ist aus unserer Sicht eine Stärke. Sie ermöglicht die Unterbringung der Nutzungen auf mehreren Ebenen. In der aktuellen Planung werden die Tiefgarage und ein großflächiger Vollsortimenter über eine ebenerdige Zufahrt erschlossen. Der höher liegende neue Platz mit seinem kleinteiligen Einzelhandel kann wiederum von der Kaiserstraße ebenerdig erreicht werden. So vereint das Geschäftszentrum harmonisch verschiedene Nutzungen miteinander.

Das Konzept von RKW und LIST Retail Development wurde als Siegerentwurf gekürt. Wann wird das Geschäftszentrum eröffnet, Herr Garstka?

Michael Garstka: So schnell wie möglich! Zurzeit befinden

wir uns mitten in den Ankaufverhandlungen mit der Stadt. Ich gehe davon aus, dass wir Ende des Jahres die Verträge unterschreiben können. Gleichzeitig befinden wir uns in Mietverhandlungen mit potenziellen Nutzern. Das Interesse ist groß! Wir sind in ernsthaften Gesprächen mit zwei Ankermietern und kleinteiligerem Einzelhandel aus den Bereichen Schuhe, Gastronomie und Bekleidung. Unser Wunsch ist es natürlich, Waldbröl einen wirklich optimalen Nutzermix anzubieten, der die Erwartungen an die „Neue Mitte“ der Stadt noch übertrifft. Wenn alles so läuft, wie wir uns das vorstellen, wird im nächsten Jahr das Bebauungsplanverfahren starten. Ich erwarte, dass wir Anfang 2017 mit der Realisierung beginnen können.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für die Verhandlungen! Herr Koester, Herr Bünemann, Herr Garstka, vielen Dank für das Gespräch!

Makeover für den ecopark

Gewerbeparks im Wettbewerb



Das Gewerbegebiet ecopark in Emstek ist wie ein Park gestaltet: mit gepflegten Alleen und einer Grünachse.

Reichen die richtige Lage, niedrige Quadratmeterpreise und Steuern sowie eine gute Infrastruktur aus, um Gewerbetreibende in die Region zu locken? Im Wettbewerb um die großen Unternehmen setzen Kommunen zur Vermarktung ihrer Gewerbeflächen inzwischen vermehrt auf strategische Kommunikation. Ziel ist ein individuelles Image, idealerweise mit Alleinstellungsmerkmalen oder zumindest Merkmalen, die besonders interessant für Unternehmen und / oder Arbeitnehmer sind. Während in Radolfzell am Bodensee zum Beispiel das Thema Netzwerken im Vordergrund steht („In guter Nachbarschaft mit innovativen Firmen“), setzt man im Gewerbegebiet in Emstek auf eine attraktive Arbeitsumgebung. „Arbeit erleben“ ist der Slogan im 300 Hektar großen ecopark an der Hansalinie A1, in dem zurzeit circa 750 Menschen in gut 20 Unternehmen arbeiten.

Gestartet war der interkommunale Zweckverband im Jahr 2002. „Als der ecopark gegründet wurde, standen vor allem Themen wie die Erschließung und das Schaffen von

Infrastruktur im Fokus“, beschreibt Uwe Haring, Geschäftsführer des Zweckverbandes, die Anfänge. Eine wissenschaftliche Analyse, in der die Marktposition des Parks untersucht wurde, ergab acht Jahre später, dass der ursprüngliche Slogan „Wir denken weiter“ nicht mehr geeignet war, eine gute Vermarktung der Flächen im Oldenburger Münsterland zu unterstützen. Der ecopark, der von den Gemeinden Emstek und Cappeln, der Stadt und dem Landkreis Cloppenburg getragen wird, benötigte ein Facelift. „Es war an der Zeit, ein Vertriebs- und Marketingkonzept zu erarbeiten, das unseren Standort weiter voranbringt“, beschreibt Haring die Entwicklung.

Stärken erkennen

Das Oldenburger Münsterland ist eine Region, die von einer sehr erfolgreichen Ernährungswirtschaft geprägt ist und mit vielen landwirtschaftlichen Flächen eine hohe Attraktivität auf Familien ausstrahlt. Merkmale, die der „neue“ ecopark auch für sich nutzen sollte. „Unser Gewerbegebiet ist wie ein Park gestaltet, mit gepflegten Alleen

und einer Grünachse, die sich quer durch das Areal schlängelt“, erläutert Haring die hervorsteckendste Stärke. „Hier können sich Menschen wohlfühlen.“ Die im Jahr 2011 realisierte Kooperation mit einem Kindergarten in unmittelbarer Nähe des Parks trägt zudem zu einer besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf bei. Diese Vorteile des Gewerbegebiets wurden wesentlicher Bestandteil des neuen Vertriebs- und Marketingkonzepts. Seit 2011 wird der ecopark nun unter dem Slogan „Arbeit erleben“ vermarktet. Die Botschaft an Gewerbetreibende: Hier können Unternehmen ihren Mitarbeitern einen attraktiven, familienfreundlichen Arbeitsplatz bieten.

Stärken kommunizieren

Im Zuge der strategischen Neuausrichtung des Gewerbegebiets wurden neben der Kooperation mit dem Kindergarten auch die Öffentlichkeitsarbeit und der Vertrieb angepackt. Die überarbeitete Webseite lässt das Gewerbegebiet tatsächlich „erlebbar“ werden: Unter „ecopark TV“ werden Videos zu Themen aus dem Park eingestellt und in der ecopark-Online-Jobbörse findet man aktuelle Stellenangebote der angesiedelten Unternehmen. Auch die Zielgruppen wurden neu definiert: Unternehmen aus allen Branchen, die sich auf Expansionskurs befinden, sollen angeworben werden. Sie sind es, die neue, talentierte Mitarbeiter suchen, die einen hohen Anspruch an ihren Arbeitsplatz haben. „Und auch ich bin ein Teil der neuen Strategie“, schmunzelt Uwe Haring. „Zeitgleich mit dem neuen Konzept gab es einen Wechsel in der Führungsriege. Nachdem mein Vorgänger 2011 in den Ruhestand verabschiedet worden ist, wurde mir die Geschäftsführung übertragen. Als gelernter Journalist soll ich vor allem die Netzwerkarbeit intensivieren und den Park auf kommunikativer Ebene stärken.“

Und ab geht die Post

In 9 Monaten vom Einstieg in das Projekt bis Baustart

Manchmal kann Projektentwicklung ganz schnell gehen. Vor ziemlich genau einem Jahr kaufte die **LIST+WILBERS Projektentwicklung GmbH** ein etwa 5.400 m² großes Grundstück in bester Lage in Bad Oldesloe. Heute ist nach Abriss des Bestandsgebäudes der Bau des geplanten Nachversorgungszentrums bereits in vollem Gange. Die Übergabe der Mietflächen ist für Juli 2016 geplant.

Auf dem Grundstück stand bis Anfang dieses Jahres noch ein Postbank-Gebäude, welches, wie etwa 1.200 andere

auch, vor sieben Jahren von einer amerikanischen Investmentgesellschaft erworben worden war. Die Fläche in Bad Oldesloe, einer Stadt mit gut 24.000 Einwohnern zwischen Hamburg und Lübeck, liegt an der Lübecker Straße und somit nur circa 150 Meter Luftlinie von der Innenstadt entfernt. Ideale Standortbedingungen für großflächigen Einzelhandel. Zudem wünscht sich die Stadt innenstadtnah ein verbessertes Nahversorgungsangebot, um ihr Stadtzentrum zu stärken. „Dieses war bislang nicht realisierbar, weil unsere historische Innenstadt sehr kleinteilig strukturiert ist und somit die benötigten Flächen schlichtweg nicht zur

Verfügung standen“, beschreibt Bürgermeister Tassilo von Bary die Situation vor Ort.

Chancen ergreifen

Das sind nun schon Bedingungen, die ein Projektentwicklerherz höher schlagen lassen. Und um die Geschichte richtig rund zu machen, konnte **LIST+WILBERS** nicht nur das Grundstück erwerben, sondern ein bereits vorentwickeltes Projekt, welches kurz vor Satzungsbeschluss eines vorhabenbezogenen Bebauungsplans stand.

Fortsetzung Seite 4 >>



Um das Gebäude nicht zu wichtig erscheinen zu lassen, werden die Fassadenflächen durch Vor- und Rücksprünge kleinteiliger gegliedert.



Als Geschäftsführer des Zweckverbandes ecopark setzt Uwe Haring verstärkt auf Kommunikation und Netzwerkarbeit.

Rot oder schwarz?

Die Frage nach der Wirksamkeit des Konzeptes ist nicht pauschal zu beantworten. Rein betriebswirtschaftlich betrachtet steckt der ecopark auch vier Jahre nach dem Strategiewechsel noch in den roten Zahlen, gibt Haring offen zu. „Als Zweckverband arbeiten wir mit einem Umlageprinzip – die Umlagen unserer vier Mitglieder liegen über den bislang generierten Gewerbesteuereinnahmen.“ Das sei aber absolut kein Grund an dem Produkt oder dem dahinter stehendem Konzept zu zweifeln: „Für uns sind die volkswirtschaftlichen Aspekte mindestens genauso wichtig. Wir betrachten den ecopark als Investition in die Zukunft der Region. Er trägt dazu bei, dass Unternehmen und Menschen in der Region verwurzelt bleiben. Durch die Ansiedlung neuer Unternehmen wird neben Wirtschaftsauch Bevölkerungswachstum angestoßen.“

Auch der i-Punkt kann entscheidend sein

Dass bereits angesiedelte Unternehmen den ecopark heute als einen Ort wahrnehmen, an dem man „Arbeit erleben“ kann, ist sich Haring sicher. In Vertriebsgesprächen sei der Employer-Branding-Aspekt neben den üblichen Punkten wie beispielsweise Preis-Leistungsverhältnis oder Lage schon zu einem festen Bestandteil geworden. „Dass wir nicht nur Park heißen, sondern auch einer sind, ist wie das Tüpfelchen auf dem i.“

LIST BAU Nordhorn verantwortet größte Baumaßnahme im ecopark

Im Auftrag von Verdion, einer der führenden Projektentwickler im Bereich der Logistikimmobilien, errichtet **LIST BAU Nordhorn** im Emsteker ecopark zurzeit die größte Baumaßnahme. Für Deutschlands umsatzstärksten Fahrradproduzenten Derby Cycle wird in nur sieben Monaten schlüsselfertig ein modernes Zentrallager errichtet. Die 218 m lange und 113 m breite Halle bietet zukünftig Platz für bis zu 150.000 Fahrräder und E-Bikes. Im angrenzenden, dreigeschossigen Gebäudeteil werden zudem Büroarbeitsplätze eingerichtet. Das insgesamt gut 25.000 qm große Gebäude wird großflächig mit LED-Technik ausgestattet, sodass der Stromverbrauch reduziert werden kann. Warum sich Verdion und Derby Cycle für den Standort im ecopark entschieden haben, weiß André Banschus, Country Manager bei der Verdion GmbH: „Die Firma Derby ist in der Region ansässig und produziert auch hier ihre Fahrräder. Insofern ist die Nähe zu den Werken von Derby Cycle

selbstverständlich relevant gewesen.“ Darüber hinaus gab es aber viele weitere Aspekte, die berücksichtigt wurden: „Insgesamt hat uns sehr positiv eingenommen, dass sich Herr Haring so intensiv um die Belange unseres Projektes gekümmert hat. So wurden viele Weichen gestellt, die es uns ermöglichen, das Projekt in rekordverdächtiger Zeit zu realisieren. Wir sind begeistert und denken bereits darüber nach, weitere Logistikflächen hier im ecopark zu entwickeln.“

Projekt-Kennzahlen

Auftraggeber	VERDION
Nutzer	Derby Cycle
Generalunternehmen	LIST BAU Nordhorn GmbH & Co. KG
BGF	ca. 25.000 qm
Grundstücksgröße	ca. 48.300 qm
Fertigstellung	voraussichtlich Januar 2016



In der neuen Logistikimmobilie kann Derby Cycle zukünftig bis zu 150.000 Fahrräder und E-Bikes lagern.



Das ehemalige Postgebäude wurde abgerissen. Nun baut auf dem Gelände LIST BAU Nordhorn ein Nahversorgungszentrum.

„Flexibilität spielt in unserem Tätigkeitsbereich eine wichtige Rolle. Ob wir ein Projekt von der ersten Minute an betreuen oder erst später einsteigen – das ist nicht unbedingt entscheidend“, erläutert Hubert Wilbers, Geschäftsführer der LIST+WILBERS Projektentwicklung GmbH. „Wenn wir ein Projekt angeboten bekommen, von dem wir überzeugt sind, ergreifen wir die Chance und investieren. Dann kann es auch mal ganz schnell gehen.“ Parallel zu den Kaufverhandlungen wurden die Mieterakquise vervollständigt und einzelne Optimierungen durchgeführt. Hubert Wilbers freut, dass neben den attraktiven Neuansiedlungen Rewe, Budnikowsky und denn's Biomarkt sich die Post für einen Verbleib an dem Standort entschieden hat: „Die Post- und die Postbank-Filiale waren eine wichtige Anlaufstelle für die Bürger aus Bad Oldesloe und können es nun auch bleiben.“

Trave Arkaden nutzen Grundstück voll aus

In insgesamt 13 Monaten Bauzeit entsteht nun auf dem ehemaligen Post-Grundstück ein Nahversorgungszentrum mit einer gut 3.500 qm großen Verkaufsfläche: die Trave Arkaden. Mitten in einem Stadtzentrum ein Grundstück für ein Bauvorhaben dieser Größe zu finden, ist gar nicht so einfach. In vielen Fällen muss der ein oder andere Kompromiss eingegangen werden – so auch in Bad Oldesloe. Während die Lage für die Trave Arkaden nicht besser hätte sein können, fällt das Grundstück etwas kleiner aus, als es sich Hubert Wilbers wünschen würde: „Um den Mietern größtmäßig auch die Flächen anbieten zu können, die sie sich vorstellen, müssen wir das Grundstück zu fast hundert Prozent bebauen.“ Zwei Ebenen werden erschlossen: im Erdgeschoss ziehen Rewe, Budnikowsky und denn's ein. Im Obergeschoss werden eine Parkebene mit 106 Stellplätzen und zwei weitere Mietflächen entstehen.

Der Kundenstrom wird vom Parkdeck über eine Mall in das Erdgeschoss geführt. Till Groothoff, Gebietsleiter der Expansion von Rewe, ist überzeugt von dem Standort: „Zum einen entspricht die Größe der Verkaufsfläche genau unseren Ansprüchen und zum anderen befinden wir uns hier in einer sehr guten Makro-Lage.“

Fassade integriert sich in die Umgebung

Inwiefern sich die Enge des Grundstücks auf die architektonische Gestaltung der Trave Arkaden auswirkt, weiß Herr van der Bel aus dem Architekturbüro Groefke: „Da die Immobilie direkt an die umliegenden Straßen grenzen wird, haben wir den großen Fassadenflächen der Verkaufseinrichtungen durch Vor- und Rücksprünge einen eher kleinteiligeren Rhythmus gegeben. Architektonische Fugen unterstützen diesen Effekt.“ Diese Gestaltung, die sich sowohl im Vorlauf der Lübecker Straße als auch in



„Unsere historische Innenstadt ist sehr kleinteilig strukturiert, daher standen bislang keine Flächen für großflächigen Einzelhandel zur Verfügung“, beschreibt Tassilo von Bary, Bürgermeister von Bad Oldesloe, die einstige Situation im Stadtzentrum.

der auf der gegenüberliegenden Straßenseite zukünftig angedachten Bebauung widerfindet, trage zudem dazu bei, dass sich der Neubau gut in das Bad Oldesloe Stadtbild einfüge. Neben dem Integritätsgedanken war dem Architekturbüro auch wichtig, dass das Objekt einen individuellen Charakter erhält: „Wir zitieren mit den horizontalen Fensterbändern und durchlaufenden Vordächern Elemente der klassischen Moderne. Dies verleiht dem Gebäude bei aller städtebaulichen Integration auch einen eigenständigen Auftritt.“

Bis auf den letzten Zentimeter

Nach dem Abriss der Bestandsimmobilie und dem Abtransport von rund 5.000 Kubikmeter Bauschutt konnte LIST BAU Nordhorn im Juni mit der schlüsselfertigen Erstellung der Trave Arkaden beginnen. Begründet durch die Enge des Baufeldes muss die Baustellenlogistik „just in time“ organisiert werden. Bei jeder neuen Bestellung wird detailliert geplant: Was kann wann angeliefert werden und an welcher Stelle können die Baumaterialien und -geräte gelagert oder weiterverarbeitet werden? Darüber hinaus arbeitet das Generalunternehmen fast ausschließlich mit Fertigteilen. Diese können direkt vom LKW verbaut werden und sind somit ideal geeignet für das beengte Baufeld.

Projekt-Kennzahlen

Auftraggeber	LIST+WILBERS Projektentwicklung Bad Oldesloe GmbH
Generalunternehmen	LIST BAU Nordhorn GmbH & Co. KG
Grundstücksgröße	5.400 qm
BGF	8.400 qm
Mieter	Rewe, Budnikowsky, denn's Biomarkt, Postbank
Fertigstellung	Juli 2016



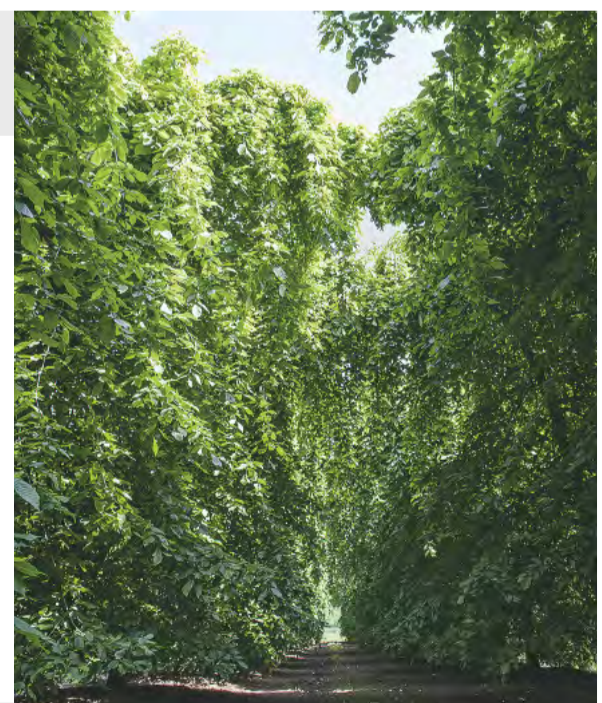
„Ob wir ein Projekt von der ersten Minute an betreuen oder erst später einsteigen – das ist nicht entscheidend“, betont Hubert Wilbers, Geschäftsführer der LIST+WILBERS Projektentwicklung GmbH. „Sind wir von einem Projekt überzeugt, kann es auch mal ganz schnell gehen.“

Was uns begeistert

Bäume wachsen nicht in den Himmel, sagt man. Betritt man den Hof der Hamburger Baumschule kann man einen anderen Eindruck bekommen. Auf 380 Hektar, größer als der Central Park in New York City, werden über eine halbe Millionen Pflanzen gehegt und gepflegt. Und einige von ihnen dürfen tatsächlich in die Höhe wachsen. Denn bei Lorenz von Ehren, einer der größten Baumschulen Europas, gibt es Schwarzkiefern, Eiben, Silberlinden, Sumpfeichen und tausend andere Arten, die teilweise 30, 60 oder sogar 200 Jahre alt sind. Aufgezogen nach deutschem Forstvermehrungsgesetz. In fünfter Generation wird das Unternehmen heute von Bernhard von Ehren geführt. Vor 100 Jahren hatte sein

Urgroßvater, Lorenz von Ehren, die Idee, große Bäume für anspruchsvolle Kunden zu liefern. Ein kompliziertes Geschäft. Alle paar Jahre müssen die Bäume wieder ausgegraben werden, damit die Wurzeln nicht zu tief in die Erde greifen. Sie müssen regelmäßig begossen, gedüngt, beschnitten, gepflegt werden, über Jahrzehnte. Die Bäume, die Bernhard von Ehren heute verkauft, hat sein Großvater gepflanzt. Die Bäume, die er heute pflanzt, wird vielleicht mal sein Enkel verkaufen. Eine sehr sinnliche Art, Familientradition an die nächsten Generationen weiter zu reichen.

Mehr dazu unter: www.lve-baumschule.de



Impressum

LIST AG, Hagenstraße 41, 48529 Nordhorn, Telefon (059 21) 88 40-0, Fax (059 21) 88 40-40, info@list-ag.de, www.list-ag.de
Redaktion/Verantwortlich für den Inhalt: Julia List – Marketing.