

# Presse-Information

Die Nordhorner List Bau Gruppe expandiert mit neuem Unternehmen  
in Bielefeld

## Wachsen mit den Anforderungen des Marktes

**Mit der Gründung einer neuen selbstständigen Niederlassung in Bielefeld, die von dem geschäftsführenden Mitgesellschafter Jens Grünert geleitet wird, will die List Bau Gruppe aus Nordhorn weiter wachsen. Langfristiges Ziel ist die Ausweitung der Unternehmensaktivitäten auf das gesamte Bundesgebiet. Dabei bietet die Westfalenmetropole viele Vorteile; vor allem im Hinblick auf die Gewinnung neuer Kundenzielgruppen und bei der Suche nach gut ausgebildeten Fachkräften, die den hohen Anforderungen eines modernen Bauunternehmens entsprechen.**

Es ist eine Erfolgsgeschichte, die aufhorchen lässt: Systematisch hat sich List Bau in den vergangenen Jahren vom klassischen Baubetrieb zu einem modernen Baudienstleistungsunternehmen gewandelt. Entgegen dem allgemeinen Markttrend erwirtschaftet die List Bau Gruppe heute steigende Umsätze und freut sich über eine ausgezeichnete Auftragslage. „Wir waren in den letzten Jahren ganz erfolgreich,“ fasst Dipl.-Ing. Gerhard List den aktuellen Status kurz zusammen, „jetzt haben wir einen Punkt erreicht, an dem wir uns entscheiden müssen: Bleiben wir hier stehen oder gehen wir den nächsten Schritt. Wir sind,“ ergänzt der Geschäftsführer, der das Unternehmen in der vierten Generation leitet, „zu groß geworden, um klein zu sein.“ Andererseits sei man aber zu klein, um bei komplexeren überregionalen Projekten ausreichend wettbewerbsfähig zu sein.

Und weil Gerhard List der Überzeugung ist, dass es für die Sicherung des Erfolges unabdingbar ist, eine „innere Dynamik“ im Unternehmen aufrechtzuerhalten, fiel ihm die Entscheidung zur Expansion nicht schwer. Mit Dipl.-Ing. Jens Grünert fand sich ein Partner, der ab

## Presse-Information

Januar 2011 als Geschäftsführer und Mitgesellschafter der List Bau Bielefeld die Kunden betreut. Grünert ist in der Branche kein Unbekannter. Er bringt aus seiner früheren Tätigkeit als Geschäftsführer eines mittelständischen Generalunternehmens einschlägige Branchenerfahrungen mit. Ein ambitioniertes Team aus erfahrenen Kollegen steht Grünert zur Seite.

### **Neue Kundenzielgruppen**

Mit Bielefeld fiel die Wahl auf einen Standort, der nicht nur über eine gute Verkehrsanbindung in wichtige Wirtschaftsräume verfügt, sondern der auch sonst zahlreiche Vorteile bietet. „Die gute Erreichbarkeit,“ erklärt Gerhard List, „ist für unsere geplanten überregionalen Aktivitäten eines unter anderen Kriterien.“ Auch vom Stammsitz in Nordhorn aus sei es heutzutage kein ernsthaftes Problem, Bauprojekte in ganz Deutschland zu betreuen. Teilweise hat das Unternehmen seine Kunden auch ins nahe gelegene Ausland begleitet. Vielmehr, so ergänzt Grünert, sei der Standort vor allem im Hinblick auf die Erschließung neuer Kundenzielgruppen sehr spannend: „Dort sind viele erfolgreiche Unternehmen ansässig. Wir hoffen natürlich, dass es uns gelingt, das eine oder andere als Kunde für uns gewinnen zu können.“ Nachdem das Wirtschaftswachstum wieder eine stabile Dynamik zeige, habe sich auch die Investitionsbereitschaft in Gewerbe und Industrie spürbar erholt. Grünert: „Das ist ein Markt, auf dem wir unsere Kompetenzen und Erfahrungen im Bau von Handels-, Gewerbe-, und Industrieprojekten ausspielen können.“

### **Know-how vor Ort**

Vorteile von dem neuen Standort verspricht sich die Unternehmensgruppe aber auch im Hinblick auf die Suche nach neuen, gut ausgebildeten Mitarbeitern. „Wir sind,“ stellt Jens Grünert fest, „auf Grund unserer strategischen Ausrichtung auf hochqualifizierte Mitarbeiter besonders angewiesen. Nur mit Top-Leuten können wir weiter erfolgreich sein.“ Trotz interessanter Projekte

## Presse-Information

und guter Bezahlung sei es nicht einfach, geeignete Fachkräfte zu finden, die den hohen Anforderungen an modernes Bauen gewachsen sind. Die erfolgreiche Absolvierung eines einschlägigen Hochschulstudiums wird immer mehr zur unbedingten Einstellungsvoraussetzung. „Mit den Hochschulen der Region, die Studiengänge wie Bauingenieur- und Wirtschaftsingenieurwesen, Architektur oder Immobilienwirtschaft anbieten, ist Bielefeld für uns auch im Hinblick auf unsere gesamte Personalentwicklung ein interessanter Standort.“

Um die so genannten „High Potentials“ möglichst frühzeitig kennen zu lernen, will sich List Bau zukünftig verstärkt für die Ausbildung junger Studenten engagieren. So wird daran gedacht, kontinuierlich Diplom-Arbeiten zu begleiten und den Studenten der Hochschulen studienbegleitende Praktika anzubieten. Bereits in der Vergangenheit hat man mit dieser Form der Personalsuche gute Erfahrungen gemacht. „Wir haben schon einige ausgezeichnete Mitarbeiter auf diese Art und Weise gewinnen können. Es gibt kaum eine bessere Möglichkeit, Menschen und ihre Fähigkeiten kennen zu lernen.“ Beide Seiten wüssten nach einem Praktikum viel besser, was sie voneinander erwarten können.

Eine regionale Infrastruktur, die sich durch ein reichhaltiges kulturelles Angebot auszeichnet, akzeptable Lebenshaltungskosten und eine insgesamt hohe Lebensqualität tragen ein Übriges zur langfristigen Mitarbeiterbindung bei.

### **Wachsen mit dem Markt**

Weitere Überlegungen kamen hinzu: „Ein Gesichtspunkt, der uns auch zu diesem Schritt ermutigt hat,“ erklärt Gerhard List die Entscheidung zur Expansion, „waren auch die Erfolge unserer Projektentwicklungsaktivitäten.“ Die 1995 gegründete List + Wilbers GmbH, die sich auf die Entwicklung von Handelsimmobilien in ganz Deutschland spezialisiert hat und seit vielen Jahren fast alle großen

## Presse-Information

deutschen Handelsunternehmen beim Ausbau ihres Filialnetzes begleitet, trägt einen beachtlichen Teil zum Geschäftserfolg bei. „Vor dem Hintergrund einer veränderten Marktsituation erwarten unsere Kunden aus diesem Bereich, dass wir mit Ihnen auch größere und komplexere Projekte – auch in schwierigen Innenstadtlagen - angehen,“ weiß List.

Denn während bis vor gar nicht allzu langer Zeit eine Handelsimmobilie nach der anderen vor den Städten auf der „grünen Wiese“ gebaut wurde, sind mittlerweile diese Standorte belegt oder städtebaulich unerwünscht. Hinzu kommt ein verändertes Verbraucherverhalten. Jenseits der reinen Bedarfsdeckung steht zunehmend das Erlebnis „Einkauf“ im Vordergrund. Das Einkaufszentrum als Adresse für Lifestyle mit entsprechenden Konsequenzen für die Gestaltung. Vornehmlich zweckorientierte Gebäude mit „Big Box“-Architektur werden durch anspruchsvolle Lösungen mit hoher städtebaulicher Qualität abgelöst.

„Mittlerweile,“ so List und Grünert, „verfügen fast alle Fachmarktbetreiber über Konzepte, um Standorte in gemischt genutzten Innenstadtprojekten erfolgreich zu betreiben, vorausgesetzt, Lage, Architektur, Branchenmix und Parkmöglichkeiten sind adäquat gelöst. Da kommen neue Anforderungen auf uns zu, die wir selbstverständlich erfüllen wollen.“ Auch vor diesem Hintergrund sei eine weitere Professionalisierung unabdingbar.

Das Ziel ist klar definiert: „Es gibt viele Unternehmen in Deutschland, die relativ niedrig-komplexe Bau-Projekte – auch schlüsselfertig - realisieren können. Aber wenn es um anspruchsvolle Objekte mit einem Bauvolumen im Bereich von zweistelligen Millionenbeträgen geht - da gibt es bundesweit nur eine überschaubare Anzahl an Unternehmen, die über die entsprechenden Kompetenzen verfügen. Wir wollen eines dieser Unternehmen werden!“

# Presse-Information

## **Interview**

? Herr List, Sie haben bei Gründung Ihrer Niederlassung in Bielefeld den Standort Bielefeld nicht allein aus Vertriebsgründen ausgewählt.

! Das ist richtig. Ein wichtiger Aspekt unserer Überlegungen war, dass wir unsere Ziele nur mit hochkompetenten Mitarbeitern erreichen können. Der Wettlauf um die besten Köpfe ist in vollem Gange. Hier vor Ort bieten sich uns besonders im Hinblick auf die an den Hochschulen versammelten Kompetenzen gute Rahmenbedingungen.

? Warum sind gute Mitarbeiter heute in der Bauindustrie so wichtig?

! Sehen Sie, das Bauen hat sich insgesamt geändert. Die Verwendung vorfabrizierter Bauelemente und deren Montage bestimmen die Abläufe, viel mehr Logistik und immer weniger Handwerk. Auch die Ansprüche der Kunden an Termintreue und Qualität haben zugenommen. Das erfordert ganz andere Fähigkeiten. Und da muss man sich auch anders aufstellen.

? Was hat sich geändert?

! Wenn Sie dauerhaft erfolgreich im Markt unterwegs sein wollen, müssen sie flexibel sein. In unserem Marktsegment verkaufen Sie dem Kunden eine Funktion. Da ist es zweitrangig, ob beispielsweise die Tragkonstruktion in Beton, Stahl, Holz oder einer Kombination erstellt wird. Sie muss ihre Funktion erfüllen. Unsere Aufgabe ist, dem Kunden eine optimale Lösung zu bieten, wirtschaftlich und mit entsprechend technischer Qualität. Handelsimmobilien, Büro- und Produktionsgebäude, Schulen oder Wohnhäuser haben eines gemeinsam: Für die Realisierung brauchen Sie in jedem Fall Mitarbeiter, die diese optimale Lösung erarbeiten können, die über die

## Presse-Information

entsprechenden Fähigkeiten verfügen. Für solche Talente die besten Rahmenbedingungen zu schaffen, das ist bereits heute eine unserer wichtigsten Aufgaben als Unternehmer.

! Herr List, wir danken für das Gespräch

### **Ansprechpartner für die Presse**

Julia List, Marketing, LIST BAU GmbH, Telefon (0 59 21) 88 40-47,  
julia.list @listbau.de  
www.listbau.de

# Presse-Information

## Bildzeilen

### LBB\_1



Mit der Gründung einer neuen selbstständigen Niederlassung in Bielefeld reagiert die List Bau GmbH auf eine veränderte Marktsituation, die zunehmend komplexe Speziallösungen fordert. Langfristiges Ziel ist die Ausweitung der Unternehmensaktivitäten auf das gesamte Bundesgebiet. Unser Bild zeigt von links nach rechts: Yildiray Eyidogan (Einkauf), Monika Körner-Downes (Vertrieb) und Jens Grünert (Geschäftsführender Gesellschafter der List Bau Bielefeld).

### LBB\_2



Betreuen seit Januar 2011 die Kunden in der neuen selbstständigen Niederlassung der List Bau Gruppe in Bielefeld (von links nach rechts): Monika Körner-Downes (Vertrieb), Jens Grünert (Geschäftsführender Gesellschafter der List Bau Bielefeld) und Yildiray Eyidogan (Einkauf)

# Presse-Information

## LBB\_4



Moderne Räume stehen zur Kundenbetreuung in der neuen selbstständigen Niederlassung der List Bau Gruppe in Bielefeld zur Verfügung. Vorteile erhofft man sich hier vor allem im Hinblick auf die Gewinnung neuer Kundenzielgruppen und bei der Suche nach gut ausgebildeten Fachkräften, die den hohen Anforderungen eines modernen Bauunternehmens entsprechen.

## LBB\_5



„Unsere Kunden erwarten, dass wir mit Ihnen auch größere und komplexere Projekte – auch in schwierigen Innenstadtlagen -angehen,“ weiß Gerhard List, geschäftsführender Gesellschafter der List Bau Nordhorn und der List Bau Bielefeld (Mitte). Links neben ihm Markus Figenser (Prokurist der List Bau Nordhorn und der List Bau Bielefeld), rechts Jens Grünert (Geschäftsführender Gesellschafter der List Bau Bielefeld).



# Presse-Information

## LBB\_6



Mit der Gründung einer neuen selbstständigen Niederlassung in Bielefeld will die List Bau Gruppe aus Nordhorn weiter wachsen. Sie wird geleitet von dem geschäftsführenden Mitgesellschafter Jens Grünert (links), neben ihm Gerhard List, geschäftsführender Gesellschafter der List Bau Nordhorn und der List Bau Bielefeld.

## **Bildnachweis**

Sämtliche Bilder André Sobott (Fotograf)