Nr. 12 | Juli 2012

SPH newsletter

news

Neue Meldungen aus CEE
Seite 3

schwerpunkt

Das Interesse der Investoren an Infrastrukturprojekten wächst. Russland hat gerade auf diesem Gebiet enormen Bedarf.
Seite 10

hintergrund

Die ersten „Real Talks about CEE/SEE" in Wien waren ein voller Erfolg.
Seite 13

Die „Real Corp" war nicht nur für Stadt-und Regionalplaner, sondern wäre auch für die Immobilienwirtschaft interessant gewesen.
Seite 15

Jede strukturschwache Region hat auch Vorteile und bietet Chancen für den, der sie erkennt. Das zeigt das Beispiel „Sonnentor".
Seite 16

termine

Messen und Kongresse
Seite 20

literatur

Einsichten in die Wohnimmobilienmärkte Europas
Seite 22

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wer mich etwas näher kennt, weiß, dass ich mir aus Fußball nicht viel mache. Gleichwohl habe ich noch nie eine Europameisterschaft so intensiv verfolgt wie dieses Jahr. Denn mit den Austragungsländern Polen und der Ukraine standen zwei Staaten im Mittelpunkt einer breiten öffentlichen Wahrnehmung, um die es – naturgemäß – auch immer wieder im „SPH Newsletter" geht. So unterschiedlich und in sich vielfältig beide Länder sind, so sehr freut einen denn doch eine Aufmerksamkeit, die weit über die Fachkreise für Immobilien und Investments hinausging. Und hoffentlich nach der EM auch weitergeht.

Etwas unter ging vor lauter Fußball-Euphorie der Beginn des Russischen Jahres in Deutschland bzw. des Deutschen Jahres in Russland 2012/2013. Vergangenen Monat, im Juni, ging es in beiden Ländern los. Als kleiner Beitrag in diesem großen Zusammenhang mag in dieser Ausgabe der Artikel über „Infrastruktur in Russland" gesehen werden. Doch wer immer jetzt einwenden möchte, dass wir das auch ohne offiziellen Anlass getan hätten, dem kann ich nur zustimmen: Ja, hatten wir sowieso geplant.

Ansonsten blicken wir auf zwei Veranstaltungen in Wien und in dem nahe gelegenen Schwechat zurück. Einige von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, habe ich dort gesehen. Alle anderen können nachlesen, was sie verpasst haben.

Ihnen allen wünsche ich einen schönen Sommer. Wir bleiben für Sie an Bord und bereiten schon jetzt für August und September die nächsten Ausgaben vor.

Ihr

Andreas Schiller

IMMOFINANZ
GROUP

Are you interested in only the best retail properties? Talk to us!

Golden Babylon Rostokino **Moscow RU**

www.immofinanz.com

Das Magnesia Shopping Center ist die erste moderne Mall in der westanatolischen Stadt Manisa.

MAGNESIA SHOPPING CENTER IN MANISA ERÖFFNET

Magnesia Shopping Center in Manisia, das dritte Einkaufszentrum von Redevco in der Türkei, hat seine Tore geöffnet. Es ist die erste moderne Mall in der Stadt mit rund 300.000 Einwohnern im Westen der Türkei. Magnesia Shopping Center umfasst mehr als 65 Ladengeschäfte auf einer Gesamtfläche von rund 19.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche und beherbergt einen Hypermarket, ein Kino, einen Food Court, Freizeiteinrichtungen sowie einen Spielplatz.

PBB UND UNICREDIT AUSTRIA: REFINANZIERUNG IN CEE

pbb Deutsche Pfandbriefbank und UniCredit Bank Austria AG haben gemeinsam einen vorrangigen Kredit von EUR 148 Millionen für die Refinanzierung eines Portfolios mit Büro-, Logistik und Einzelhandelsimmobilien in Zentral- und Osteuropa bereitgestellt. Das Portfolio gehört dem Aviva Investors Central European Property Fund (AICEPF). pbb agierte als Vermittler der Finanztransaktion, wobei der Kredit von pbb und UniCredit Bank Austria zu gleichen Teilen bereitgestellt wird.

Das Portfolio besteht aus zwölf Immobilien mit rund 196.000 Quadratmetern – sechs Bürogebäuden in Warschau, Kattowitz und Prag sowie vier Logistik- und zwei Handelsimmobilien – und gilt als eines der führenden gemischten Immobilienportfolios in Zentral- und Osteuropa.

EBRD: KREDIT FÜR AUTOBAHN-UMGEHUNG VON ST. PETERSBURG

Die European Bank for Reconstruction and Development EBRD hat sich verpflichtet, einen Kredit bis zu EUR 200 Millionen für ein 11,7 Kilometer langes Teilstück der neuen Mautautobahn zur Umgehung des historischen Stadtzentrums von St. Petersburg bereitzustellen. Die EBRD hat sich mit vier anderen Banken zusammengeschlossen, um insgesamt rund RUB 59 Milliarden (etwa EUR 1,5 Milliarden) für ein Projekt aufzubringen, das dazu beitragen soll, das Weltkulturerbe um täglich 140.000 Fahrzeuge zu entlasten. Die anderen Banken, die sich an der Finanzierung des Projekts beteiligen, sind die Russische Bank für Entwicklung und Außenwirtschaft VEB Vnesheconombank (RUB 25 Milliarden), VTB-Capital und Gazprombank (jeweils RUB 17 Milliarden) sowie die Eurasian Development Bank (RUB 10 Milliarden), die von Russland und Kasachstan gemeinsam gegründet wurde.

Die insgesamt 46 Kilometer lange Autobahn soll den Hafen der Stadt mit dem Autobahnring um St. Petersburg im Süden und mit der Autobahn nach Skandinavien über Finnland im Norden verbinden und ist Teil des paneuropäischen Transportkorridors IX, der von Helsinki über St. Petersburg, Moskau, Kiew zu den Städten Südeuropas führt.

Die EBRD ist seit April 2010 auch Ankerfinanzierer eines weiteren Infrastruktur-PPP-Projekts in St. Petersburg: der Erneuerung und Modernisierung des Flughafens Pulkovo.

In der polnischen Stadt Kattowitz entwickelt die Immofinanz Goup erstmals selbst ein Wohnungsprojekt, Debowe Tarasy III.

IMMOFINANZ: ERSTE WOHNBAU-PROJEKTENTWICKLUNG IN POLEN

Mit der Grundsteinlegung für das Projekt Debowe Tarasy (Phase III) in der polnischen Stadt Kattowitz hat die Immofinanz Group den Startschuss für ihre erste eigene Wohnbauprojektentwicklung gegeben. Für das Projekt zeichnet die BUWOG International verantwortlich, eine auf Wohnbauprojekte spezialisierte Tochtergesellschaft der Immofinanz Group. Debowe Tarasy III umfasst 137 Appartements in insgesamt drei Gebäuden – eins mit elf und zwei mit jeweils fünf Geschossen – und soll nach bisherigen Planungen 2013 fertiggestellt sein. Das Gesamtinvestment beträgt EUR 21,7 Millionen.

„Der Erfolg der ersten beiden Phasen von Debowe Tarasy und die steigende Nachfrage für gehobene Mittelklasse-Appartements haben uns darin bestärkt, unser Prestigeprojekt zu erweitern und den polnischen Wohnungsmarkt auch als Entwickler zu erschließen", kommentiert Daniel Riedl, Mitglied des Vorstands der Immofinanz Group. „Die Startbedingungen für Debowe Tarasy III sind perfekt: Im Dezember 2011 haben wir die restlichen 30 Prozent von unserem ehemaligen Joint-Venture-Partner TriGranit übernommen. Wir haben eine gültige Baugenehmigung, die Finanzierung ist gesichert, und die Vorverkaufsphase haben wir mit Reservierungen über mehr als 20 Prozent der geplanten Fläche abgeschlossen", fährt er fort.

BLACKSTONE ENGAGIERT SICH ERSTMALS AUF DEM TÜRKISCHEN MARKT

Blackstone Group hat von Redevco das gesamte Portfolio in der Türkei sowie das dazugehörige Management erworben. Die Transaktion schließt das 53.000 Quadratmeter große Gordion Shopping Center in Ankara und das 33.000 Quadratmeter umfassende Erzurum Shopping Center in Erzurum ein, beide 2009 eröffnet, sowie das erst kürzlich eröffnete 19.000 Quadratmeter große Magnesia Shopping Center in Manisa. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen bewahrt.

Ken Caplan, Senior Managing Director und Head of European Real Estate bei Blackstone, sagte dazu: „Wir sind über unser erstes Immobilieninvestment in der Türkei sehr glücklich. Wir sehen die Türkei als einen vielversprechenden Markt für weitere Investments im Bereich Handelsimmobilien."

ECE ÜBERNIMMT MANAGEMENT DER MEGA MALL IN SOFIA

Der österreichische Entwickler Real4You Immobilien hat die ECE mit der Vermietung und dem Management der Mega Mall in der bulgarischen Hauptstadt Sofia beauftragt. Das Shopping Center entsteht im Westen von Sofia im Stadtteil Lyulin. Mega Mall umfasst auf vier Ebenen rund 24.000 Quadratmeter Mietfläche und soll mehr als 100 Ladengeschäfte, Cafés und Restaurants beherbergen. Das Shopping Center soll im Herbst 2013 eröffnet werden. Die ECE übernimmt die Vermietung von der Raiffeisen Real Estate Bulgaria. ECE hat 2010 in Sofia ihr eigenes Shopping Center Serdika mit 51.000 Quadratmetern eröffnet.

Messe München International

Wo die Fäden zusammenlaufen.

8.–10. Oktober 2012
Messe München

15. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen

www.exporeal.net

EXPO REAL

Building networks

Der rote Faden zu Ihrem Erfolg

Nutzen Sie das einmalige Networking-Potenzial der EXPO REAL, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu pflegen: Auf der unverzichtbaren Geschäftsplattform der Branche treffen sich rund 37.000 Immobilienprofis quer durch die gesamte Wertschöpfungskette. Seien Sie dabei!

Jetzt Ticket buchen:

www.exporeal.net/ticket

Sponda hat von UFG das Bürogebäude Bakrushina House in Moskau erworben. Damit hat das finnische Unternehmen zehn Immobilien in Russland im Portfolio.

SPONDA KAUFT BÜROGEBÄUDE IN MOSKAU

Das börsennotierte finnische Immobilieninvestmentunternehmen Sponda Plc hat von UFG Real Estate das Bürogebäude Bakhrushina House in der Innenstadt Moskaus für USD 47 Millionen (rund EUR 37 Millionen) erworben. Bakhrushina House liegt an der Kreuzung von Gartenring und Bakhrushina-Straße, in der Nähe des Bahnhofs Paveletskaya. Das 2002 fertiggestellte Gebäude hat insgesamt rund 5.000 Quadratmeter Büro- und Einzelhandelsmietfläche. Salans Moscow hat UFG bei dem Verkauf beraten.

SBERBANK ERWIRBT DENIZBANK

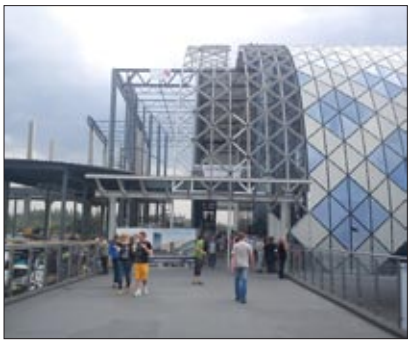
Die russische Sberbank und die Anteilseigner der DenizBank AS – Dexia NV/SA und Dexia Participation Belgium SA – haben eine bindende Vereinbarung für den Erwerb von 99,85 Prozent der DenizBank durch die Sberbank für einen Gegenwert von TRY 6,469 Milliarden (rund EUR 2,821 Milliarden) unterzeichnet. Die Transaktion umfasst die DenizBank sowie deren Tochterunternehmen in der Türkei, Österreich und Russland. Es ist der größte Erwerb in der 170-jährigen Geschichte der Sberbank. Nach den jüngsten Käufen von Troika Dialog und Volksbank International ist der Erwerb der DenizBank ein weiterer Schritt auf dem Weg der Sberbank von einem führenden russischen zu einem internationalen Finanzinstitut.

HELABA FINANZIERT ZWEI BÜROGEBÄUDE IN POLEN

Die Helaba finanziert zwei Bürogebäude in Polen für Immobilienfonds der Deka Immobilien Investment GmbH mit insgesamt rund EUR 34 Mio. Das Bürohaus „Dom 50 A & B" befindet sich im Warschauer Stadtbezirk Mokotów und umfasst rund 16.000 Quadratmeter Mietfläche. Das zweite Objekt, „Artus Park" in Danzig, umfasst 9.300 Quadratmeter Mietfläche. Die Helaba agiert in dieser Transaktion als Lender, Arranger und Agent über ihre Einheit „Northern and Central Europe" im Bereich „International Real Estate Finance".

GTC VERKAUFT PLATINUM BUSINESS PARK AN DIE ALLIANZ

GTC Globe Trade Centre Group und Allianz Real Estate haben eine vorläufige Vereinbarung über den Verkauf von fünf Bürogebäuden im Platinum Business Park in Warschau abgeschlossen. Der Verkaufspreis wird mit EUR 173 Millionen beziffert. Platinium Business Park liegt an der Kreuzung von Domaniewska- und Wołoska-Straße in Warschau. Der Teil des Komplexes, der verkauft wurde, besteht aus fünf fertiggestellten Gebäuden mit insgesamt 56.000 Quadratmeter Mietfläche. Unabhängig davon kann GTC auf dem Areal noch ein weiteres Gebäude mit 13.000 Quadratmetern entwickeln.



Der neue Hauptbahnhof von Posen ist eröffnet. Der neue Bahnhof ist Teil eines größeren Projekts, das Posens neues City Center werden soll.

NEUER BAHNHOF POZNAN GŁÓWNY ERÖFFNET

Nach nur zehnmonatiger Bauzeit wurde der neue 6.000 Quadratmeter umfassende Hauptbahnhof Poznan Główny vom polnischen Präsidenten Bronisław Komorowski eröffnet. Der neue Hauptbahnhof in Posen wurde gemeinsam von den Joint-Venture-Partnern Europa Fund III, der durch Europa Capital gemanagt wird, und der TriGranit Holding Ltd. entwickelt. Die Entwicklungskosten des Bahnhofs werden auf insgesamt rund EUR 7 Millionen geschätzt.

Der Bahnhof ist der erste Abschnitt eines Projekts, das insgesamt 164.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche umfasst und das Posens neues City Center werden soll: ein Einkaufzentrum mit rund 250 Ladengeschäften sowie ein Verkehrsknotenpunkt mit einem Busterminal sowie einer Park & Ride Einrichtung mit rund 1.500 Plätzen für Pendler. Der zweite Abschnitt soll im November 2013 fertiggestellt sein. Ein dritter Abschnitt auf dem Gelände des bestehenden Bahnhofs mit Konferenzeinrichtungen, Büros und Hotels ist geplant.

S IMMO ENTWICKELT „THE MARK“ IN BUKAREST

Der österreichische Fondsgesellschaft S Immo wird mit einem Budget von EUR 66 Millionen ein 28.000 Quadratmeter umfassendes Bürogebäude in Bukarest unter dem Namen „The Mark“ entwickeln. „The Mark“ soll an der Kreuzung des künftigen Uranus-Boulevard und Calea Grivitei entstehen, nahe dem Bürozentrum Victoriei-Platz. Das Projekt umfasst einen 15-geschossigen Turm sowie ein angrenzendes sechsgeschossiges Bürogebäude, Podium genannt. Der architektonische Entwurf stammt von Chapman Taylor. Colliers International und Jones Lang LaSalle wurden gemeinsam exklusiv mit der Vermarktung beauftragt.

EDGE CAPITAL GEHT PARTNERSCHAFT MIT TURKMALL EIN

Der libanesische Investmentfonds Edge Capital will zusammen mit dem Entwickler von Handelsimmobilien Turkmall USD 250 Millionen in den türkischen Immobiliensektor investieren. Nach Aussage von Levent Eyuboglu, Vice President von Turkmall, hat die Partnerschaft das Potenzial, in den nächsten fünf Jahren Investitionen in Höhe von USD 1 Milliarde für den türkischen Immobilienmarkt zu generieren.

„Edge Capital wird sich vorrangig auf die Bereiche Beherbergung, Kongresszentren und Einzelhandelprojekte in der Türkei konzentrieren,“ kommentierte Naji Boutros. CEO von Edge Capital, die neue Partnerschaft. Edge Capital hält 25 Prozent der Anteile an Turkmall Real Estate, dem Projektentwicklungsarm von Turkmall, und möchte – je nach Projekt – bis zu 50 Prozent der Anteile erwerben. Das libanesische Unternehmen wird ebenso Partner bei den Immobilienprojekten von Turkmall außerhalb der Türkei. Turkmall ist auch in Georgien, Aserbaidschan, Russland, im Kosovo, in Bosnien und Herzegowina sowie in Ägypten, im Irak und in China aktiv.

Das künftige Aura Shopping Center in Jaroslawl: Das bisher als Golden Ring Gallery bekannte Projekt wird jetzt von Renaissance Development entwickelt, ECE übernimmt die Vermietung und das Management.

BAUSTART FÜR PROJEKT AURA IN JAROSLAWL

ECE übernimmt die Vermietung und das Management des Shopping Centers Aura in der russischen Stadt Jaroslawl. Gleichzeitig konnte das Unternehmen einen Managementvertrag für das Shopping Center GoodZone der Immofinanz Group in Moskau gewinnen.

Beim Shopping Center Aura in Jaroslawl handelt es sich um das bisherige Projekt Golden Ring Gallery der ECE, das nun mit dem neuen Partner Renaissance Development realisiert wird. In dieser Partnerschaft übernimmt ECE die Vermietung und das Management, während Renaissance Development für die Planung und den Bau des Shopping Centers verantwortlich zeichnet. Das Einkaufszentrum Aura wird über eine Mietfläche von mehr als 60.000 Quadratmetern verfügen und auf vier Verkaufsebenen Platz für 220 Shops bieten. Darüber hinaus sollen den Kunden rund 850 Parkplätze zur Verfügung stehen. Die Eröffnung ist für Herbst 2013 geplant.

PERSONALIEN

oben links: Timothy Bellman
oben rechts: Sean Briggs
unten links: Valentin Gavrilov
unten rechts: Kristof Verstraeten

Timothy Bellman wechselte als Head of Global Research zu Invesco Real Estate. Er wird sich schwerpunktmäßig mit den Anlagemärkten weltweit befassen und die drei regionalen Researchbüros in Nordamerika, Europa und Asien-Pazifik koordinieren. Timothy Bellman kam zu Invesco RE von ING Real Estate Investment Management, wo er die vergangenen sieben Jahre, zuletzt als Global Head of Research and Strategy, gearbeitet hat. Zuvor war Timothy Bellman als Regional Director of Research and Strategy für Asien-Pazifik bei Jones Lang LaSalle und LaSalle Investment Management.

Sean Briggs wurde zum Managing Director der Retail Agency Eastern Europe bei Colliers International ernannt. Sein Aufgabenbereich umfasst die Einzelhandelsaktivitäten von Colliers International in Zentral- und Osteuropa einschließlich Albanien, Montenegro, Griechenland, Russland, Ukraine und der Baltischen Staaten. Sean Briggs bringt 26 Jahre Erfahrung im Immobiliengeschäft in Großbritannien und CEE mit. Zuvor arbeitete Sean Briggs für AIG/Lincoln und für ING Real Estate in Polen.

Valentin Gavrilov ist neuer Director des Research Departments von CBRE in Russland. Valentin Gavrilov begann seine berufliche Karriere 1998 bei der Nationalbank der Republik Belarus und stieg dort zum Deputy Head des Monetary Policy Department auf. 2008/2009 arbeitete er im im Moskauer Büro von McKinsey & Company, 2009/2010 war er Head of Finance Department sowie Vorstandsmitglied der Home Credit Bank in Belarus. Bevor er zu CBRE kam, arbeitete Valentin Gavrilov als Head of Management Consulting des weißrussischen Privatunternehmens EnterInvest.

Kristof Verstraeten wurde zum Commercial Director Continental Europe der Goodman Group ernannt. Seine Ernennung ist Teil einer größeren Umorganisation des europäischen Managementteams, bedingt durch die Ausweitung des Europageschäfts. Kristof Verstraeten ist für alle gewerblichen operativen Angelegenheiten auf den kontinentaleuropäischen Märkten verantwortlich, auf denen Goodman aktiv ist. Das umfasst das Asset und Property Management, Projektentwicklungen sowie Transaktionen.

Alfa Centrum
Olsztyn

Typ: Shopping Center
Größe: 25.000 m²
Sole Arranger · Lender · Agent

Büro- und Geschäftshaus
Hannover

Typ: Büro- und Geschäftshaus
Größe: 15.500 m²
Sole Lender

Watermark Place
London

Typ: Bürogebäude
Größe: 50.000 m²
Agent · Underwriter

88north
München

Typ: Bürogebäude
Größe: 47.000 m²
Lender

O'Parinor
Paris

Typ: Shopping Center
Größe: 90.500 m²
Agent · Mandated Lead Arranger · Swap Provider

Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Immobiliengeschäft. Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. **www.helaba.de**

Helaba
Landesbank
Hessen-Thüringen

REAL UND IMMOBIL: INFRASTRUKTURPROJEKTE IN RUSSLAND

Zwei Interessen könnten zusammenfallen: Manche traditionellen Immobilieninvestoren interessieren sich verstärkt für Infrastrukturanlagen. Russland hat gerade im Bereich Infrastruktur einen hohen Erneuerungs- und Erweiterungsbedarf.

Das Eisenbahnnetz Russlands ist für die Größe des Landes bei weitem zu klein.

Russland weiß seit langem um seine Probleme im Bereich Infrastruktur, ein Sektor, der zum beherrschenden Thema für die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Landes geworden ist. Ob Flughäfen, Eisenbahn- oder Straßennetze, ob Energieversorgung oder die kommunalen Versorgungs- und Entsorgungsnetze – auf allen Gebieten ist der Erneuerungsbedarf hoch und bremsen die fehlenden Investitionen das Wirtschaftswachstum.

Am offenkundigsten sind die Probleme im Transportbereich. Das größte Land der Erde hat etwa 650.000 Kilometer Straßen, davon sind nur rund zwei Drittel asphaltiert, und lediglich acht Prozent sind nach Angaben des russischen Verkehrministeriums mehrspurig. Zum Vergleich: Russland ist mit rund 17 Millionen Quadratkilometer flächenmäßig zwar gut vier Mal so groß wie die USA, doch machen die Straßen in Russland nur etwa zehn Prozent des Straßennetzes der USA aus (6,4 Millionen Kilometer). Gleichzeitig ist das russische Straßennetz immer größeren Belastungen ausgesetzt. Drei Viertel aller Güterströme und Personentransporte außerhalb der Städte laufen über die Straße. Seit dem Jahr 2002 hat sich die Zahl der Autos mit 40 Millionen fast verdoppelt, bis 2020 sollen weitere 20 Millionen Pkw hinzukommen. Das Straßensystem befindet sich an seinen Kapazitätsgrenzen, und Stückgut kommt mit durchschnittlich zwölf Kilometer pro Stunde voran.

Nicht besser sieht es beim Eisenbahnnetz aus: 87.000 Kilometer lang ist das Streckennetz in Russland, davon ist knapp die Hälfte elektrifiziert. In den USA, wo das Streckennetz seit Jahrzehnten schrumpft, sind es rund 228.000 Kilometer. Auch beim Ausbau von Flugstrecken und Flughäfen hat das Russland erheblichen Nachholbedarf. Insgesamt verfügt das Land über knapp 500 Flughäfen, doch nur 55 haben befestigte Pisten mit mehr als drei Kilometer Länge. Auch die Wasserwege leiden an mangelndem Ausbau. Insgesamt gibt es rund 96.000 Kilometer schiffbare Wasserwege – 72.000 Kilometer im europäischen Teil und 24.000 Kilometer in Sibirien –, doch ist die Schifffahrt stark von Wettereinflüssen abhängig. Staubecken und eine Vertiefung der Fahrrinnen könnten hier Abhilfe schaffen. Aber nicht nur die Wasserstraßen selbst, auch der Ausbau und die Modernisierung der Häfen sind Themen, die seit Jahren auf der Agenda stehen.

Die schlechte Verkehrsinfrastruktur kostet Russland nach offiziellen Schätzungen drei Prozent des Bruttoinlandsprodukts, andere setzen die Beeinträchtigung mit sieben bis neun Prozent des BIP noch höher an (BIP 2011: USD 1,85 Billionen). Die Weltbank beklagt seit längerem, dass nicht genügend Gelder für den Unterhalt der russischen Straßen zur Verfügung gestellt würden. Oleg Skvortsov, Chairman des Public Council of Federal Road Agency in Russia, weist darauf hin, dass die EU-Länder jährlich zwischen EUR 8.000 und EUR 16.000 für Unterhalt und Instandsetzung jedes Straßenkilometers ausgeben. In Russland seien es lediglich EUR 2.000. Hinzu kommt, dass der Straßenbau in Russland einer der teuersten weltweit ist. Nach Angaben des Verkehrsministeriums kostet ein Straßenkilometer zwischen USD 1,8 Millionen und USD 700 Millionen.

Im Frühjahr 2012 hat die russische Regierung für den Straßenbau bis 2020 Staatsausgaben von umgerechnet EUR 500 Milliarden veranschlagt. Gleichzei-

tig wurde ein föderaler Straßenfonds gegründet, aus dem künftig Zusatzmittel von umgerechnet EUR 10 Milliarden jährlich in den Bau und die Modernisierung der Verkehrswege fließen sollen. Ziel ist es, bis 2030 rund 500.000 Kilometer neue Straßen zu bauen und das Schienennetz um 21.000 Kilometer zu erweitern.

Folgt man den offiziellen Äußerungen der russischen Regierung, so können auch westliche Unternehmen bei der Erneuerung der Infrastruktur gutes Geld verdienen. Das zumindest bekam jüngst der deutsche Verkehrsminister bei seinem Besuch in Moskau mit auf den Weg. Die Frage ist jedoch, ob Infrastrukturprojekte im allgemeinen und russische im Besonderen für Investoren reizvoll sein können.

Generell lässt sich ein verstärktes Interesse an Infrastrukturanlagen beobachten, auch und gerade bei institutionellen Immobilieninvestoren. Bei den bislang bevorzugten Core-Immobilien und Triple-A-Staatsanleihen sinken die Renditen, Investments in Immobilien oder Staatsanleihen, die höhere Renditen erwirtschaften könnten, gelten als risikoreich und werden daher weitgehend gemieden. Infrastrukturinvestments dagegen könnten dazu beitragen, höhere Renditen zu erwirtschaften und haben zudem den Vorteil, einen weitgehend berechenbaren Cashflow zu bieten.

Zwar sind Straßen und Parkhäuser, Hafenanlagen, Flughäfen, Kraftwerke, Versorgungs- und Entsorgungssysteme, aber auch soziale Infrastruktureinrichtungen wie Krankenhäuser ähnlich „real" und immobil wie Immobilien, dennoch gibt es gravierende Unterschiede. Anders als Immobilien gehen Infrastruktureinrichtungen häufig nicht in das Eigentum des Investors über. Auch die sehr langfristige Bindung (30 Jahre und mehr) unterscheidet die beiden Assetklassen.

Andererseits hat ein Infrastrukturinvestment Vorteile, die eine Immobilien nicht bieten kann. Ein Mieter kann ausziehen, aber kaum jemand kann sich beispielsweise vom Stromnetz abkoppeln. Und um bei diesem Beispiel zu bleiben: Selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann der einzelne zwar versuchen, Strom zu sparen, er kann aber nie ganz darauf verzichten. Anders gesagt: Die Einnahmen aus Infrastrukturanlagen unterliegen nur in geringem Maß makro-ökonomischen Schwankungen. Hinzu kommt, dass in diesem Bereich wenn nicht monopolistische, so doch oligopolistische Strukturen herrschen, es also nur wenig Konkurrenz gibt.

Viele Infrastrukturgüter und -dienstleistungen unterliegen allerdings in hohem Maß staatlicher Regulierung. Was das bedeutet, wird deutlich, wenn man an den vorzeitigen Ausstieg Deutschlands aus der Atomenergie denkt. Politische Entscheidungen können daher sehr nachhaltig die „Performance" eines Investments beeinflussen.

Um den Bogen zurück zu Russland zu schlagen: Dort gibt es ohne Zweifel einen Markt, der in Anbetracht des immensen Nachhol- und Erneuerungsbedarfs hohes Potenzial für Investments in Infrastrukturprojekte bietet. Allerdings ist hier die Abhängigkeit von politischen Entscheidungen noch weit höher als in westlichen Ländern, was manchen Investor zögern lässt, zumal Berechenbarkeit nicht wirklich zu den hervorstechenden Merkmalen der politischen Entscheidungsträger in Russland gehört. Andererseits ist das Land bei der Erneuerung und Modernisierung seiner Infrastruktur auf Hilfe und Know-how von außen angewiesen und auch bereit, diese Unterstützung von außen zu nutzen, wie ein Prestigeprojekt zeigt, das inzwischen verwirklicht ist und hoch geschätzt wird: der von Siemens entwickelten „Sapsan", der Hochgeschwindigkeitszugs, der Moskau und Sankt Petersburg verbindet. | **Marianne Schulze**

Vor allem außerhalb der großen Städte befinden sich Russlands Straßen oft in einem sehr schlechten Zustand.

AURA, Jaroslawl

GoodZone, Moskau

Vremena Goda, Moskau

Auf Erfolgskurs in Russland

Die ECE startet in Russland durch: Für das Shopping-Center „AURA“, das demnächst in Jaroslawl seinen Baustart feiert, übernimmt sie die Vermietung und das Management. Auch der Managementauftrag für das Ende 2012 eröffnende „GoodZone“ in Moskau ging an die ECE. Kein Wunder nach der Bilanz ihres ersten Centers in Moskau, der Premium-Galerie „Vremena Goda“: Unter der Führung der ECE konnte es seinen Einzelhandelsumsatz innerhalb von drei Jahren um 28 % steigern.

Shopping | Office | Traffic | Industries

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Heegbarg 30, 22391 Hamburg
Telefon: (040) 60606-0, Fax: (040) 60606-6230
www.ece.de, info@ece.de

ECE

SPANNENDE PREMIERE

Schon der Innenhof des Palais Niederösterreich lässt die bescheidene Außenansicht als Understatement erkennen.

Es war eine gelungene Veranstaltung: die Konferenz „Real Talks about CEE/SEE", die am 14. Juni 2012 in Wien stattfand.

Mehr als 250 Repräsentanten der Immobilienwirtschaft waren ins Palais Niederösterreich im 1. Bezirk Wiens gekommen, als dort zum ersten Mal die „Real Talks about CEE/SEE" über die Bühne gingen. Und über was für eine Bühne: Das straßenseitig eher bescheiden auftretende Palais Niederösterreich offenbarte sich mit seinen historischen Sälen, dem großen Innenhof und einer „herrschaftlichen" Balkonterrasse als wahrhaft architektonisches Juwel und bot einen eindrucksvollen Rahmen für die eintägige Konferenz.

Ausgerichtet hat die „Real Talks about CEE/SEE" das österreichische Wirtschaftsmagazin „Gewinn", das bislang immer das Konferenzprogramm der Fachmesse „Real Vienna" veranstaltet hatte. Als deren Organisatoren, die Reed Exhibitions Wien, die Messe in diesem Frühjahr kurzfristig absagten, stieß diese Entscheidung in der Branche auf eine Mischung aus Verständnis und Unverständnis: Verständnis, da die „Real Vienna" als Messe nach einem guten Start vor sieben Jahren in den letzten Jahren immer überschaubarer wurde; Unverständnis, da Konferenzen und ähnliche Foren für den Austausch über Immobilienthemen durchaus nach wie vor nötig und von Interesse für die Immobilienwirtschaft sind. Und welches Land und welche Stadt wären für CEE/SEE-Themen besser geeignet als Österreich und besonders seine Hauptstadt Wien, gehen doch von dort zahlreiche Aktivitäten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa aus?

In diesem Dilemma entschloss sich die langjährige Organisatorin des Konferenzprogramms der „Real Vienna" Sylvia Foissy zu einer Fortsetzung der durchaus angesehenen und erfolgreichen Veranstaltungen – jetzt aber nur noch an einem Tag. Für den extrem kurzen Vorlauf beeindruckte das Programmangebot: In insgesamt 18 Podiumsdiskussionen ging es um aktuell wichtige Themen. Das Angebot reichte von eher übergreifenden Fragestellungen wie „Österreich und CEE/SEE: Wer geht wohin und warum?" über die Betrachtung einzelner Länder wie zum Beispiel Russland, Türkei und Polen bis hin zu Aspekten wie „Finanzierung von Projektentwicklungen in CEE/SEE – Welche Voraussetzungen sind zu erfüllen?" und „Investitionsstrategien und Portfoliooptimierung – Wie gehen Investoren und Bestandhalter vor?" Runden über spezielle Nutzungsarten wie

Handel, Hotels und Wohnen, aber auch über Aspekte der Stadtentwicklung sowie den Zusammenhang von Infrastruktur und Immobilien rundeten das breite Spektrum ab. Zu den Podiumsteilnehmern gehörten unter anderem Bruno Ettenauer, Vorsitzender des Vorstands der CA Immo AG, Franz Jurkowitsch, Vorsitzender des Vorstands der Warimpex AG, Manfred Wiltschnigg, Vorstandsmitglied der Immofinanz AG, sowie Holger Schmidtmayr, Vorstandsmitglied der S Immo AG.

Das breite Themenangebot, die Auswahl hochkarätiger österreichischer wie internationaler Teilnehmer auf den Podien sowie die Kompaktheit der eintägigen Veranstaltung machten die „Real Talks about CEE/SEE" zu einem Erfolg. Das zeigte sich nicht nur an der guten Teilnehmerzahl, sondern auch bei den Lounges, auf denen sich in der „Networking Area" Marktteilnehmer präsentierten und zum Gespräch einluden. Zu den neun Firmen und Organisationen, die von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht hatten, gehörten unter anderen TPA Horwath, Raiffeisen Bank International und die Bundesimmobiliengesellschaft BIG, aber auch die Investmentagentur SIEPA aus Serbien und die regionale Entwicklungsagentur Mura aus Murska Sobota im Norden Sloweniens sowie Dienstleister wie Vasko + Partner und die Reiwag Facility Services GmbH.

Reiwag-Geschäftsführer Viktor Wagner war genauso voll des Lobes wie Wolfgang Vasko vom Ingenieurbüro Vasko + Partner, Astrid Kares von der österreichischen Bundesimmobiliengesellschaft BIG sowie Karin Fuhrmann, Steuerberaterin und Geschäftsführende Gesellschafterin bei der Beratungsgesellschaft TPA Horwath. Aber nicht nur bei österreichischen, auch bei internationalen Teilnehmern, die eigens nach Wien gereist waren, kam die Veranstaltung gut an – unter ihnen unter anderen Manfred Cieleback, Leiter Research bei der deutschen Patrizia AG, Cristian Vasiliu, Managing Director der Romanian Facility Management Association, aus Bukarest und Vladimir Volkov, Business Development Director der Luxembourg Investment Group. Sie waren mit dem „Ergebnis" ihrer Reise nach Wien vollauf zufrieden. Florian Schneider, Rechtsanwalt und Managing Partner im Moskauer Büro der internationalen Anwaltskanzlei Salans, drückte es so aus: „Für mich fanden jede Menge guter Gespräche in einem sehr konzentrierten Rahmen statt. Auch auf den Podien wurde offen und Klartext geredet. Das war nicht der übliche ‚Messesprech', dem man sonst öfter begegnet." So tauschten sich zum Beispiel bei der Polen-Runde Jerzy Jedrzejewski, Leiter der Handels- und Investitionsabteilung der Botschaft Polens in Wien, und aus dem Publikum Miran Gajsek, Leiter der Stadtplanung in der slowenischen Hauptstadt Ljubljana, über den Stand der Umsetzung des Baltikum-Balkan-Verkehrskorridors in ihren jeweiligen Ländern aus.

18 Podien und jede Menge Einzelgespräche bei den „Real Talks about CEE/SEE"

Doch mancher Teilnehmer musste sich zwischen Podien und „Networking" entscheiden. Denn spätestens nach der Mittagspause standen so viele Einzelgespräche im Vordergrund, dass es „fast" keines Programms in den Sälen mehr bedurft hätte. Die gastfreundliche Atmosphäre im Palais Niederösterreich schuf den perfekten Rahmen für Sich-Wiedersehen, Neu-Kennenlernen und für vertiefende Gespräche. Gleichwohl zeigten sich die Teilnehmer durchaus diszipliniert. Denn sowohl das Abschlusspodium als auch die anschließende Verleihung von Zertifikaten der ÖGNI Österreichischen Gesellschaft für nachhaltige Immobilienwirtschaft waren noch gut besucht. Und bei der Vielzahl der Gesprächsthemen sowie der guten Atmosphäre verwunderte es auch nicht, dass für die Organisatoren und einige Gäste der Tag auf Einladung von Franz Jurkowitsch von der Warimpex in einem nahe gelegenen Biergarten am Schottenkloster ausklang. | **Andreas Schiller**

RE-MIXING THE CITY

Unter diesem Motto stand die diesjährige Real Corp, die 17th International Conference on Urban Planning, Regional Development and Information Society, die vom 14. bis 16. Mai in Schwechat bei Wien stattfand.

Das Multiversum selbst ist ein Beispiel für „zentrumsnahe Nutzungsdurchmischung".

Es war in der Tat eine sehr internationale Konferenz, und das Multiversum in Schwechat, der Veranstaltungsort der Real Corp, sah nicht nur Teilnehmer aus ganz Europa, sondern auch aus der ganzen Welt. Es war eine akademische Veranstaltung, aber dennoch alles andere als trocken und eine Vielzahl von Inhalten war auch und gerade aus „Immobiliensicht" interessant. Denn der rasche demographische, soziale und wirtschaftliche Wandel der Städte und die Frage, wie man diesen Wandel in die Planungen einbeziehen kann und muss, um die Städte für ihre Bewohner attraktiv zu halten, sind Themen, die auch der Immobilienwirtschaft auf den Nägeln brennen (sollten).

Allerdings finden Planer und Immobilienwirtschaft nur bedingt zueinander, oder wie es die Wiener Landschaftsarchitektin Evelyn Susanne Ernst sagte: „Obwohl die Real Corp das Real von Real Estate im Titel hat, sind unter den Teilnehmern der Konferenz kaum Projektentwickler zu finden. Doch auch umgekehrt trifft man nur selten Planer auf Immobilienkonferenzen." Es sind ihrer Meinung nach die unterschiedlichen Ansätze, die einen durchaus wünschenswerten Austausch und eine engere Kooperation verhindern. Während die einen die langfristigen Folgen für die Gesellschaft vor Augen haben, stehen bei den anderen wirtschaftliche Aspekte im Vordergrund. Dennoch sind beide bei der Verwirklichung ihrer Ziele voneinander abhängig.

Breiten Raum nahm auch das Thema Mobilität ein. Wer sich je in Moskau während der Rush Hour durch die Stadt zu bewegen versucht hat, weiß, dass eine wachsende Mobilität der Bevölkerung durchaus zu höherer Immobilität führen kann. Aber selbst dort, wo die Entwicklung weniger sprunghaft und kontinuierlicher verlaufen ist, werden Mobilitätsplanungen immer komplexer und damit auch schwieriger. Denn nicht nur die Zahl der Menschen und Güter, die transportiert werden wollen/sollen, ist gestiegen, zugleich nimmt die Zahl der Umweltbestimmungen zu, die letztlich darauf hinauslaufen, vor allem den motorisierten Individualverkehr zu beschränken. Eine Reihe von (Pilot-) Projekten soll dazu beitragen, beiden Seiten gerecht zu werden und sowohl dem einzelnen Verkehrsteilnehmer das Leben zu erleichtern als auch die Verkehrströme sinnvoll zu regulieren.

Doch Mobilität hat auch ihren Preis, und zwar für jeden einzelnen. Während die direkten Kosten – die Unterhaltskosten für das Auto oder die Fahrkarte für die öffentliche Verkehrsmittel – noch recht einfach zu kalkulieren sind, fallen andere, eher indirekte Kosten oft aus der Rechnung heraus. Entsprechend den Nachhaltigkeitszertifikaten oder dem Energie-Pass bei Gebäuden, entwickelt daher eine Gruppe um Manfred Schrenk, Chairman und treibende Kraft der Real Corp sowie Managing Director der CEIT Central European Institute of Technology und CEIT Alanova, einen Mobilitätspass für Wohnimmobilien, ein Online-Tool, mit dem berechnet werden kann, was Mobilität wirklich kostet.

Hintergrund ist die Tatsache, dass sich Städte immer weiter ins Umland hinein ausbreiten. Nicht nur Grund und Boden, auch Wohnimmobilien und Mieten sind hier meist günstiger als in der Stadt. Doch dabei denkt kaum jemand daran, dass meist nicht nur längere Wege zu überwinden sind, sondern auch das Unfallrisiko und der Zeitaufwand sowie die CO_2-Emissionen steigen. Alle diese Elemente fließen in das neue Online-Werkzeug ein, das dann die jeweiligen direkten und indirekten Kosten sowie die Umweltbelastung errechnet. Dieser Mobilitätspass soll dazu beitragen, zu zeigen, dass eine vermeintlich preiswertere Wohnung letztlich doch sehr teuer sein kann. | **Christiane Leuschner**

DIE LACHENDE SONNE

Die lachende Sonne ist das Markenzeichen der Sonnentorprodukte, die inzwischen den Ruf des Waldviertels in Österreich in alle Welt tragen. Und sie ist ein Zeichen dafür, dass auch ein vermeintlich wirtschaftlich schwaches Gebiet seine Stärken hat – man muss sie nur erkennen und nutzen.

Das Waldviertel im Nordwesten Niederösterreichs gilt als „strukturschwaches" Gebiet. Von der Öffnung der Grenzen nach Osten hat diese Region nicht profitiert, im Gegenteil: Die Industrie, die hier angesiedelt war – vorrangig Textilindustrie und Maschinenbau – ist in die Tschechische Republik und andere CEE-Länder abgewandert. Kleinteilige Landwirtschaft, Wald und Wiesen prägen das Bild des Waldviertels, aber auch vergleichsweise hohe Arbeitslosigkeit, eine schrumpfende und alternde Bevölkerung, denn auf der Suche nach Arbeit verlassen vor allem die Jüngeren die Region.

Gebiete wie das Waldviertel gibt es viele in Europa, und oft fühlen sich die Menschen dort von der Entwicklung „abgehängt". Doch auch solche strukturschwachen Regionen bieten Chancen – man muss sie nur sehen und ergreifen. Wer das getan hat und damit Erfolgsgeschichte geschrieben hat, ist Johannes Gutmann, Gründer und Geschäftsführer von Sonnentor, eine auf Bio-Produkte (inzwischen nicht mehr nur) aus dem Waldviertel konzentrierte Handelsgesellschaft.

Wer den fast schon hager zu nennenden schlanken Mann nicht kennt, würde in ihm nicht auf den ersten Blick einen erfolgreichen Unternehmensgründer vermuten. Sein Markenzeichen: eine kleine rote Brille und eine alte, aber unverwüstliche Lederhose, die er ganz besonders gern anzieht, wenn andere sich in den Smoking werfen. Auch sonst hat er es nicht unbedingt mit dem „Üblichen", sein Verhältnis zu dem, was „man" tun und lassen sollte, ist eher ein kritisches. „Wer nur das tut, was viele vor ihm schon getan haben, und nur das denkt, was andere auch schon herausgefunden haben, kommt nicht weiter. Neues kann nur entstehen, wenn man etwas anders macht, anders denkt, anders plant", lautet sein Credo.

Eigentlich sollte er, das jüngste von fünf Kindern, den elterlichen Bauernhof übernehmen, aber er stellte sich sein Leben etwas anders vor. Er machte eine kaufmännische Ausbildung an der Handelsakademie, einer berufsbildenden höheren Schule, nach deren Abschluss die Absolventen studienberechtigt sind. Doch Johannes Gutmann zog es nicht wirklich zum Studium nach Wien, er blieb im Waldviertel und schlug sich zunächst mit verschiedenen Tätigkeiten durch. Aber offensichtlich waren weder er noch seine damaligen Vorgesetzten wirklich glücklich dabei. Mit 23 Jahren hatte er die Nase voll: Zum Entsetzen seiner Umgebung beschloss er, sich selbstständig zu machen.

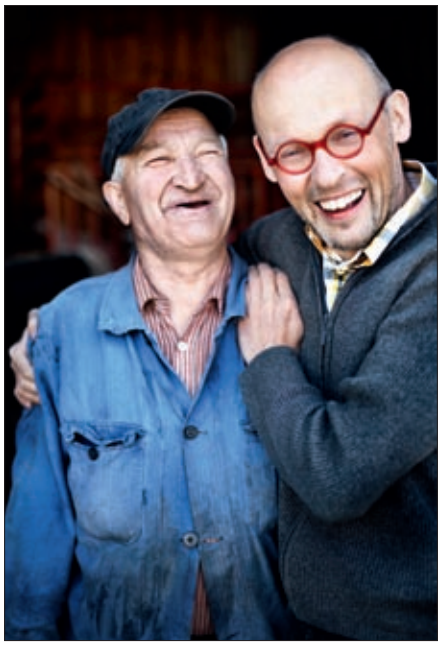
Die Nische, in der er sich einrichten wollte, hatte er rasch gefunden. Er konnte (und kann) gut reden – einer seiner Spitznamen während der Schulzeit war „Schmähling" (Schmäh ist der österreichische Ausdruck für witzige, nicht immer ganz wahre Geschichten) – und er beherrschte durch seine Ausbildung die Instrumente des Marketing. Also setzte er sich mit den damals noch wenigen Bio-Bauern der Umgebung zusammen und schlug ihnen vor, Kräuter anzubauen, Tees und Teemischungen herzustellen, die er dann verkaufen wollte. Von den insgesamt fünf, die er angesprochen hatte, ließen sich drei auf seinen Geschäftsvorschlag ein. Zu verlieren hat-

ten sie nicht viel – sie wussten zwar, dass sie gute Produkte herstellten, aber ihnen fehlten Zeit und Know-how für eine entsprechende Vermarktung. Die Bio-Welle rollte damals in Österreich gerade erst an, und die Ersten, die auf ökologischen Landbau umstellten, galten noch – wie anderswo auch – mehr oder weniger als „grüne Spinner".

Johannes Gutmann wiederum hatte ein Händchen für Geschichten, die er um seine Kräuter und Tees strickte – die Überlieferungen der Volksmedizin und Kräuterkundige wie Hildegard von Bingen, Sebastian Kneipp und in Österreich der Kräuterpfarrer Weidinger lieferten dazu jede Menge Anregungen – und war bereit, durch's Land zu tingeln, um die Produkte zu verkaufen. Der Deal mit den Bauern war ein ganz einfacher: Die Bauern lagern und trocknen ihre Kräuter selbst, Johannes Gutmann nimmt jede Woche eine bestimmte Menge ab und bezahlt sie in der Woche darauf. Wenn die Bauern die Kräuter nach seiner Rezeptur abpacken, bezahlt er ihnen das Doppelte – Verpackungsmaterial und Etiketten stellte er.

Hier keimte schon die erste Idee – nicht nur tütchenweise dieses oder jenes Kraut zu verkaufen, sondern mit den rund 25 Kräutern, die im Waldviertel wachsen, Mischungen zu kreieren. Er fing zunächst in der näheren Umgebung seiner Heimat an – er stellte sich jede Woche bei jedem Wetter mit einem Stand – nein, nicht auf den Markt, sondern vor eine Gaststätte, deren Wirt er kannte, und verkaufte dort seine Produkte. Gleichzeitig hörte er seinen Kunden genau zu, was sie brauchten und gerne haben wollten. Heute, fast ein Vierteljahrhundert später, ist aus der „One-Man-Show" ein Unternehmen mit 170 Festangestellten plus freien Mitarbeitern geworden, das 2011/2012 einen Umsatz von EUR 24,7 Millionen machte, das ein Tochterunternehmen mit rund 75 Angestellten und EUR 5,7 Millionen Umsatz in der Tschechischen Republik hat, das seine Produkte in 51 Länder exportiert und von inzwischen rund 150 Bio-Bauern nicht nur in Österreich, sondern auch in Deutschland, der Tschechischen Republik, Rumänien, Albanien sowie in Indien und in Tansania beliefert wird. Außerdem gibt es inzwischen 13 Sonnentorgeschäfte – davon 11 in Österreich sowie je eines in Deutschland (München) und Japan (Tokio) –, in denen die Kunden die über 700 unterschiedlichen Produkte kaufen können.

Nach Sprögnitz, wo Sonnentor seinen Sitz hat, pilgern jährlich rund 35.000 Besucher. Das Dörfchen, das zur Gemeinde



Johannes Gutmann mit einem seiner ersten Geschäftspartner, wie er seine Lieferanten nennt.

Zwettl gehört, ist sichtbar zu Wohlstand gekommen. Und damit ist ein weiterer Punkt angesprochen, der zum Erfolg von Sonnentor beigetragen hat: Zwar ist Johannes Gutmann stolz darauf, dass er vom ersten Monat an von seiner Arbeit leben konnte, doch war ihm immer auch das Miteinander wichtig. Denn „es geht nur gemeinsam, man braucht sich gegenseitig, deshalb sollte man auch nicht gierig werden und versuchen, den anderen zu übervorteilen". Dazu gehört auch, dass er seine Bauern nicht nur als „Lieferanten" betrachtet, sondern mit ihnen seinen Erfolg teilt und sie als Partner betrachtet, deren Vorschläge er aufgreift und die er auf vielen seiner Produkte abbildet oder namentlich nennt.

Und weiter fährt er fort: „Wirtschaft ist für alle da und wir alle sind Teil der Wirtschaft. Doch was wir momentan erleben, ist ein überzogener Kapitalismus, der eher asozial zu nennen ist." So könnte er seine Waren vollautomatisch verpacken lassen, doch bewusst schafft er gerade über das Verpacken so viele Arbeitsplätze wie möglich in der Region. Und wenn jemand einen Job für sich, den Sohn oder die Tochter sucht oder Spenden für einen guten Zweck gesammelt werden, dann hat der erfolgreiche Sohn des Waldviertels dafür ein offenes Ohr und ist bereit zu helfen.

Dennoch: Er ist kein „Kuschel-Chef". Auch wenn sich in Sprögnitz alle als große Familie verstehen und sich duzen, ist doch klar, wo es langgeht, dass von jedem ein entsprechendes Engagement erwartet wird und dass man sich mit der Unternehmensphilosophie identifiziert. Wer dazu nicht bereit ist, wird seinen Arbeitsplatz nicht allzu lange behalten. Saturiertheit ist ein anderer Punkt, den Johannes Gutmann so gar nicht schätzt. Nachdem in den Jahren zuvor Sonnentor jährlich zwischen zehn und 20 Prozent gewachsen ist, lag das Wachstum im vergangenen Geschäftsjahr bei „nur" sechs Prozent – für ihn Grund genug, einen „Weckruf" erschallen zu lassen und „den Finger auf die Wunden zu legen".

Eine andere Seite ist der „Geschichtenerzähler" Johannes Gutmann. Was ihn als Kind faszinierte, war der örtliche „Greißler", der kleine Kaufmannsladen, in dem er liebend gern rumstöberte und dessen Inhaber viele schöne Geschichten zu den einzelnen Waren zum Besten gab. Ein solcher Geschichtenerzähler ist er auch geworden. Er erzählt von den Bauern, die die Kräuter anbauen, und er gibt seinen Gewürz- und Teemischungen sprechende Namen, wobei er immer das Positive betont, denn „jedes negativ besetzte Wort hat ein positives Gegenstück." Daher heißt ein Tee, der Morgenmuffel munter werden lässt, nicht einfach „Tee für Morgenmuffel", sondern „Gute-Laune-Tee".

Auch der sehr große Sonnentorladen in Sprögnitz strahlt die Atmosphäre eines Tante-Emma-Ladens im besten Sinn aus.

Interessant ist auch, wie er seine Produkte entwickelt. Er geht von einer Idee, einem Namen aus und danach erst wird die entsprechende Tee- oder die Gewürzmischung zusammengestellt. So heißt eine Mischung „Glücksgewürz" und vereint Zwiebel, Basilikum, rosa Pfeffer, Oregano und Rote Rüben mit Orangenschale, Süßholz und Ringelblumen. Auch seine Teemischungen enthalten immer auch Blütenblätter, die einen sonst eher graugrünen Kräutertee bunt und damit optisch ansprechender machen. Als er noch selbst regelmäßig mit einem Stand unterwegs war oder später in seinem kleinen Laden stand, verdankte er viele Anregungen seinen Kunden, und auch heute noch ist sein oberstes Gebot, genau hinzuschauen und hinzuhören, was die Kunden wollen. Entsprechend werden seine Mischungen auch immer wieder „überarbeitet".

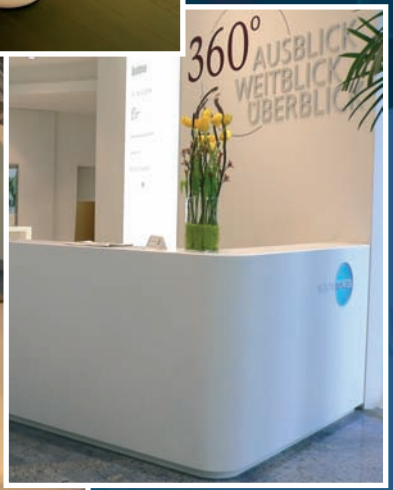
Doch Namen und Geschichten rund um die Produkte allein machen noch keinen Geschäftserfolg, auch die Qualität muss stimmen. Spätestens seit dem EU-Beitritt Österreichs unterliegen Bio-Produkte strengen Qualitätskontrollen, und jede Lieferung an Kräutern, Blüten oder Blättern, die nach Sprögnitz ins Lager kommt, wird zunächst auf über 450 mögliche Rückstände kontrolliert. Daher findet man Sonnentorprodukte im Bio-Fachhandel und in Reformhäusern auch dort, wo es (noch) keinen eigenen Sonnentorladen gibt.

Das Netz der Ladengeschäfte weiter auszubauen ist das nächste Ziel, das Johannes Gutmann anstrebt. Dabei hat er nicht nur Österreich im Auge, sondern will auch über die Grenzen hinaus expandieren, wobei er vor allem in Deutschland großes Potenzial sieht. Der Grund dafür heißt „Diversifizierung". Derzeit macht Sonnentor knapp 90 Prozent seines Umsatzes über den Bio-Großhandel, und – das sieht Johannes Gutmann sehr klar – „wenn die Schnupfen haben, bekommen wir Lungenentzündung". Um diese Abhängigkeit zu mindern, sucht er Ladenflächen in guten Lagen, gern in einem Gebäude „mit Geschichte", doch das ist eine wünschenswerte, keine notwendige Voraussetzung. Was allerdings für den Franchisenehmer unabdingbar ist: „dass es passt", dass er Begeisterung für das mitbringt, was er künftig verkaufen will, und dass er die Marketinginstrumente von Sonnentor richtig zu handhaben und zu nutzen weiß.

Sonnentorläden sind unverwechselbar. Sie erinnern im besten Sinn an den traditionellen Kaufmannsladen – auch das flächenmäßig vergleichsweise große Geschäft in Sprögnitz vermittelt diesen Eindruck –, sie laden zum Stöbern und ein kleines Gastro-Konzept – zwei, drei Tische – zum Verweilen sowie zum Genießen und Plaudern ein, natürlich über Sonnentorgeschichten und Sonnentorprodukte.

Man mag darüber denken. wie man will, Tatsache ist, dass Johannes Gutmann aus einem vermeintlichen Nachteil seiner Heimat ein erfolgreiches Geschäftsmodell entwickelt hat. Er hat das, was das Waldviertel zu bieten hat – gute Luft, sauberes Wasser und einen mineralstoffreichen Boden, auf dem Pflanzen trotz der eher kühlen Temperaturen gut gedeihen –, als Grundlage genommen und es erfolgreich vermarktet. Denn wie sagte er: „Das Beste ist nix wert, wenn man es nicht verkaufen kann." | **Marianne Schulze**

Your Full-Service-Partner for Real Estate Exhibitions



Stand Design & Stand Construction

Interior Design & Production, 3D-Renderings,

Graphic-Design, Video-Productions

spacewood GmbH
Intzestrasse12
60314 Frankfurt

Fon +49(0)69/943186-0
Fax +49(0)69/943186-20
mail: info@spacewood.de
www.spacewood.de

® spacewood gmbh

VORSCHAU AUF DIE WICHTIGSTEN TERMINE IM HERBST

12. – 14. September 2012
International Real Estate Investment Forum ProEstate 2012
Was: Schwerpunkte der russischen Messe und Konferenz in Sankt Petersburg sind Themen der Stadtentwicklung sowie die Immobilienmärkte in Russland. Organisiert von der Guild of Property Managers and Developers (GMD) und unterstützt vom Ministerium für Regionale Entwicklung der Russischen Föderation sowie von der Stadtregierung von Sankt Petersburg, ist ProEstate für alle, die in Russland aktiv werden möchten, ein erster Anlaufpunkt. Das breite Spektrum des Konferenzprogramms wie auch die ausstellenden Unternehmen bieten vielfältige Anknüpfungspunkte für den, der sich über Entwicklungen sowie über Besonderheiten der russischen Immobilienmärkte informieren möchte.
Wo: Lenexpo, 103, Bolshoy Prospect, Wassiljewski-Insel, Sankt Petersburg, Russland
Information und Anmeldung:
www.proestate.ru, www.gud-estate.ru

23. – 24. September 2012
8. Konferenz Europäischer Regionen und Städte
Was: Die jährlich stattfindende Konferenz Europäischer Regionen und Städte steht diesmal unter dem Motto „Gerechte Chancen für die Regionen". Da 2012 aber auch das Europäische Jahr für ein aktives Altern ist, steht am ersten Veranstaltungstag das Thema der Solidarität der Generationen im Mittelpunkt sowie die Frage, wie (nicht nur) in alternden Gesellschaften Kommunen und Regionen

CONGRESS REISEN FRÖHLICH

Messe/Fair Stadt/Town Datum/Date
PRO ESTATE SAINT PETERSBURG 12.09 - 14.09 2012

T +49 69 29 78 287 +++ info@congress-reisen.de +++ www.congress-reisen.de

die Gesundheitsversorgung kosteneffizient gestalten können. Die Arbeitsgruppen des zweiten Veranstaltungstages befassen sich mit der Finanzierung von lokalen Projekten, mit Perspektiven und Strategien für eine dezentralisierte Energieversorgung sowie mit regionaler Tourismusentwicklung und den damit verbundenen Anforderungen an die Transportinfrastruktur. Doch hier wie bei allen Veranstaltungen sind auch ausreichend Möglichkeiten für Networking vorgesehen, nicht nur mit den Vertretern der Städte und Regionen, sondern vor allem auch mit den Vertretern der EU.
Wo: Schloss Grafenegg, Niederösterreich, Österreich
Information und Anmeldung:
www.institut-ire.eu

8. – 10. Oktober 2012
EXPO REAL
15. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen
Was: In 15 Jahren hat sich die Expo Real zu einer der größten und wichtigsten B2B-Messen für Gewerbeimmobilien weltweit entwickelt. Im vergangenen Jahr präsentierten sich auf rund 64.000 Quadratmetern rund 1.610 Aussteller und konnte die Expo Real insgesamt rund 37.000 Teilnehmer verzeichnen, die das gesamte Spektrum der Immobilienwirtschaft abbildeten: Projektentwickler und Projektmanager, Investoren und Finanzierer, Berater und Vermittler, Architekten und Planer, Corporate Real Estate Manager und Expansionsleiter sowie Wirtschaftsregionen und Städte. Aber auch das Spektrum der Herkunftsländer ist breit: Aus insgesamt 72 Ländern kamen die Teilnehmer, wobei CEE mit Österreich, Polen, der Tschechische Republik und Russland am stärksten vertreten war.
Wo: Neue Messe München, Deutschland
Information und Anmeldung:
www.exporeal.net

8. – 9. November 2012
Real Estate Circle 2012
Was: Der Real Estate Circle ist das traditionsgemäß im November stattfindende Herbsttreffen der österreichischen Immobilienwirtschaft und ihrer Entscheider – von Investoren über Projektentwickler bis zu Finanzierern. Dabei geht es sowohl um österreichische als auch internationale Themen und Trends. Bei der starken Fokussierung der österreichischen Immobilienwirtschaft auf Zentral- und Osteuropa spielen auch Themen aus CEE und SEE eine große Rolle.
Wo: Courtyard by Marriott Wien Messe, Wien, Östereich
Information und Anmeldung:
www.businesscircle.at

14. – 16. November 2012
Mapic – Internationale Messe für Einzelhandelsimmobilien
Was: Erklärtes Ziel der Mapic ist, Retailer und Immobilienbranche zusammenzuführen. Beide leben zwar in recht unterschiedlichen Welten, sind jedoch aufeinander angewiesen. Die einen brauchen entsprechende Flächen, um neue Geschäfte zu eröffnen, die anderen haben die Flächen und suchen den passenden Nutzer. Vor allem für jene, die nach Russland expandieren wollen, wird die Nachricht von Interesse sein, dass auf der Mapic 2012 Russland „Country of Honour" ist, ein Land, das allein schon von seiner Größe her ein gewichtiger Markt für den Handel und Handelsimmobilien ist.
Wo: Palais des Festivals, Cannes, Frankreich
Information und Anmeldung:
www.mapic.com

compass
mit hilfe wege finden

Der gemeinnützige Verein Compass unterstützt Menschen mit psychischen und/oder sozialen Problemen bei der Integration in die Gesellschaft. Im Fokus stehen heuer Kinder und Jugendliche. Im Rahmen des sozialpädagogischen Segelprojekts Mirno More Friedensflotte erleben und üben die Kinder Akzeptanz, Toleranz und friedliche Konfliktlösungen. Das gemeinsame Leben am Boot und die damit verbundenen Aufgaben bieten einen besonderen Rahmen um Verantwortungsgefühl und Selbstwert zu stärken.

Das Team von Compass arbeitet ehrenamtlich. Trotz unseres Einsatzes müssen wir aber auch finanzielle Mittel aufbringen um gute Projekt zur konkreten Unterstützung werden zu lassen. Dabei können Sie helfen:

Mit einer Mitgliedschaft (€ 30/Jahr), einmaligen Spenden oder Sponsoring wird Ihre Hilfe konkret!

www.socialcompass.at

EINSICHTEN IN DIE WOHNUNGIMMOBILIEN-MÄRKTE EUROPAS

Galten Investments in Wohnimmobilien vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 eher als ein bisschen langweilig, hat dieses Segment inzwischen an Attraktivität gewonnen. Vor allem institutionelle Investoren sehen Wohnimmobilien inzwischen als stabilisierenden Faktor innerhalb eines Portfolios und als Investment mit eher geringem Risiko, aber relativ stabilem Cashflow. Allerdings ist Wohnungsmarkt nicht gleich Wohnungsmarkt, vielmehr gibt es zwischen den einzelnen europäischen Ländern erhebliche Unterschiede, die nicht nur durch die jeweiligen rechtlichen Grundlagen bedingt sind.

Die europäischen Wohnungsmärkte genauer zu beleuchten und Entwicklungen und Trends sowohl aus Sicht der Praxis wie der Wissenschaft zu betrachten, hat sich ein von der Patrizia Immobilien AG herausgegebener Band „Urban Horizons. Ansichten und Einsichten zu den Europäischen Wohnimmobilienmärkten" zum Ziel gesetzt. Federführend wirkte hierbei Dr. Markus Cieleback, Leiter Research der Patrizia Immobilien AG, der eine Reihe von Autoren versammelt hat, um zum einen die Wechselbeziehungen zwischen Wirtschafts-, Finanz-, Hypotheken- und Wohnimmobilienmärkten zu untersuchen, aber auch um die einzelnen europäischen Immobilienmärkte einer genaueren Analyse zu unterziehen. Ergänzend betrachtet Erich Gluch vom ifo Instiut für Wirtschaftsforschung das Thema Wohnungsbau in Europa. Jeder der insgesamt sieben Artikel ist mit einem Literaturverzeichnis versehen, das weitere wertvolle Hinweise gibt.

Was das Buch zu einer interessanten Lektüre macht, ist die Frage, in welchen größeren wirtschaftlichen, finanzwirtschaftlichen und politischen Zusammenhängen die Wohnimmobilienmärkte stehen und welche Indikatoren es gibt, an denen sich die weitere Entwicklung erkennen lässt. Denn nach den Erfahrungen von 2008 ist eine Frage von übergreifendem Interesse: Mit welchen Mitteln lassen sich Blasen, wie sie sich beispielsweise in Spanien, aber auch in Großbritannien und Irland entwickelt hatten, erkennen und eventuell vermeiden, und wie kann einer gefährlichen Entwicklung entgegengesteuert werden? Insofern kann das Buch, das neben dem europäischen Blick insbesondere die Märkte in Deutschland, Schweden, Finnland und Frankreich betrachtet, zu einem tieferen Verständnis für die Funktionsweise der Wohnungsmärkte beitragen.

Dr. Markus Cieleback, Wolfgang Egger (Herausgeber)
Urban Horizons – Ansichten und Einsichten zu den europäischen Wohnimmobilienmärkten
Patrizia Immobilien AG, 2012
Die Publikation kann bei Dr. Marcus Cieleback (marcus.cieleback@patrizia.ag) bestellt werden (begrenztes Kontingent zur freien Verfügung)

impressum

Redaktion: Andreas Schiller (V.i.S.d.P.), Marianne Schulze
Layout: Silvia Bönisch, www.boenisch.co.at
Erscheinungsweise: monatlich
Verlag: Schiller Publishing House Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) Buchmühlenstr. 21, D-51465 Bergisch Gladbach
Geschäftsführer: Andreas Schiller
Handelsregister: Amtsgericht Köln, HR: B 68026
UID: DE270670378
T: +49 22 02 989 10 80
F: +49 22 02 989 10 81
E: office@schillerpublishing.de

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

Der SPH Newsletter darf zu Informationszwecken kostenlos ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden.

Bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder im Pressespiegel ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen.

Der Nachdruck und besonders jedwede andere gewerbliche Verwendung des SPH Newsletters sind – auch nur in Auszügen – außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts untersagt. Jeglicher Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlages.

Fotos: anshar73 – Fotolia.com (S.1), Leonid Andronov – Fotolia.com (S. 10), JackF – Fotolia.com (S. 11 links), Maslov Dmitry – Fotolia.com (S. 11 rechts), Palais Niederösterreich (S. 13), Andreas Brunner (S. 14 oben), Gewinn/Pepo Schuster (S. 14 unten), Real Corp (S. 15), Serghei Velusceac - Fotolia.com (S. 16), Sonnentor (S. 17, S. 18)