

Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **25**

EIN GESPRÄCH MIT FRED WEBER, REGIONSLEITER, UND JÖRN-OLE HEYN, GESCHÄFTSBEREICHSLEITER GU-WOHNUNGSBAU DER NCC DEUTSCHLAND

Die NCC Deutschland ist einer der größten Anbieter von Eigenheimen und Eigentumswohnungen bundesweit. Als Tochterunternehmen des skandinavischen Baukonzerns NCC AB in Stockholm mit europaweit 18.000 Mitarbeitern und einer Bauleistung von etwa fünf Milliarden Euro im Jahr 2009 ist NCC Deutschland ein verlässlicher und erfahrener Partner für den Bauherren. Bezahlbares Wohneigentum in unterschiedlichsten Lagen – das bietet die NCC in sechs Regionen, in den alten wie in den neuen Bundesländern. Wer mit Familienidyll im Grünen nichts anfangen kann, findet urbanes Flair in den Eigentumswohnungen, die die NCC in vielen Metropolen errichtet. Tausende zufriedener Kunden mit ganz unterschiedlichen Ansprüchen erfüllen sich so in den letzten Jahren ihren Traum von den eigenen vier Wänden.

Herr Weber, die NCC ist als Tochter eines skandinavischen Baukonzerns ein nationales Unternehmen mit internationalen Wurzeln, und Berlin-Brandenburg ist in Deutschland der wichtigste Markt. Wie viele Bauträgerprojekte haben Sie momentan im Bau bzw. im Vertrieb? Die NCC agiert bundesweit als Bauträger und Generalunternehmer. Tatsächlich kann man die vielen NCC-Bauschilder in und um Berlin nur schwer übersehen. Aktuell sind es mehr als 30 Projekte. Darunter befinden sich kleinere Grundstücke mit vielleicht nur einem Dutzend Wohneinheiten, mittelgroße Projekte mit 20 bis 40 Wohneinheiten in Doppel-, Reihen- und Einfamilien-



Fred Weber, NCC Regionsleiter Berlin-Brandenburg

häusern, aber auch einige große Projekte mit mehr als 100 Etagenwohnungen. Unser Schwerpunkt liegt gegenwärtig auf den mittelgroßen Projekten.

»Als nationales Unternehmen mit internationalen Wurzeln verbinden wir regionale Kompetenz mit der Stärke eines großen Konzerns.«

Wie groß ist NCC in Deutschland? Wir beschäftigen 650 Mitarbeiter, unser Stammsitz liegt in Fürstenwalde an der Spree bei Berlin. Es gibt weitere Büros in Hamburg, Rostock, Stralsund, Köln sowie in Düsseldorf, Leipzig, Dresden, Frankfurt am Main, Mannheim und Karlsruhe. 90 Prozent unserer Umsätze generieren wir im Bauträgerbereich und 10 Prozent als Bauunternehmen für Dritte wie private Bauherren und Investoren. Mit unserem Fokus auf Schaffung von Wohneigentum haben wir offenbar die richtige Entscheidung getroffen.

Wie sieht Ihre Bilanz für das vergangene Geschäftsjahr in Berlin-Brandenburg aus, haben Sie die Krise gespürt?

Die NCC Deutschland GmbH hat im Jahr 2009 in Berlin-Brandenburg 425 Einheiten in Form von

Eigenheimen und Wohnungen verkauft. Damit können wir nicht von Krise reden.

Sie haben 2009 fast 80 Wohneinheiten an die Pensionskasse der Bewag sowie 54 Wohnungen in Karlsruhe an einen weiteren institutionellen Investor verkauft. Wird das für Sie ein neuer Schwerpunkt?

Wir greifen das steigende Interesse am innerstädtischen Leben auf und bieten den Neubau von Mietwohnungen in entsprechenden Lagen an. Dabei zielen wir mit unseren Paketen vor allem auf institutionelle Anleger, die diese Wohnungspakete erwerben, eben Pensionskassen, Versicherungen und Banken.

Sie sind in unserer Region Marktführer unter den Bauträgern, wie ist Ihnen das gelungen?

Zum einen durch Beharrlichkeit und durch ständiges Verbessern unserer Bauprozesse und Produkte. Gegenüber den Mitbewerbern haben wir den Vorteil unserer Plattform-Methode, bei der wir von Grundmodellen ausgehen und diese variantenreich

abändern können, so dass für jeden Kunden-Geschmack etwas dabei ist – zu Preisen, die sehr häufig unter denen der Konkurrenz liegen. Zum anderen dadurch, dass wir bei der Standortwahl für neue Projekte sehr genau analysieren, ob und welche Häuser sich dort erfolgreich vermarkten lassen.

Sie beobachten also kontinuierlich den Berlin-Brandenburger Grundstücksmarkt?

Selbstverständlich. Da wir unsere Projekte schnell entwickeln, bauen und vertreiben, haben wir einen ständigen Bedarf an neuen Grundstücken. Hier das Richtige zu finden und auszuwählen, das ist von zentraler Bedeutung für unser Geschäft.

Mehr als 30 Bauträgerprojekte in und um Berlin, bundesweit sind es ca. dreimal so viele – das sind stolze Zahlen. Was aber, wenn ein Kaufinteressent grundsätzlich nicht in ein solches Wohngebiet ziehen möchte, sondern auf seinem privaten Grundstück ein Eigenheim bauen will?

Das ist ein Kundensegment, das NCC ebenfalls bedient. Wir haben im vergangenen Jahr 85 Häuser an diese Zielgruppe verkaufen können. Wer auf der Suche nach



Unmittelbar am Wasser gelegen: das Projekt »Alter Fährhof« in Berlin-Heiligensee



Südansicht des Projektes Sonnengarten in Glienicke

einem frei stehenden Einfamilienhaus ist, befindet sich bei uns in besten Händen. Auf den privaten Grundstücken von Bauherren errichten wir ganz nach Wunsch das persönliche Eigenheim nach Maß.

Wenn ich zum Beispiel ein Grundstück geerbt habe, kann ich zu Ihnen kommen und Sie bauen mir, was ich will?

Ja, sicher. Unsere Kunden wählen aus einer Vielzahl unterschiedlichster Typen genau das Haus, das ihren Bedürfnissen, ihrem Geldbeutel und ihrem Geschmack entspricht. Unser Einfamilienhaus-Portfolio umfasst rund 30 verschiedene Haustypen, von 78 bis 206 m², mit oder ohne Keller und mit einer großen Freiheit bei der Wahl der Innenausstattung. Markenprodukte und die Zusammenarbeit mit bewährten und erfahrenen Nachunternehmern stehen hier im Mittelpunkt.



Zweieinhalbgeschossige Reihenhäuser in der Berliner Kuckhoffstraße

Wie weit gehen Ihre Serviceleistungen bei diesen Produkten?

Das beginnt schon mit der Grundstückssuche – nicht jeder hat schließlich das Glück, aus dem Familienbesitz ein



Musterwohnung im Sonnengarten in Glienicke

Grundstück übernehmen zu können. NCC ist daher ständig auf der Suche nach kleineren, aber auch größeren Flächen,

auf denen wir eines oder auch mehrere Einfamilienhäuser errichten können. Eine ausführliche Finanzierungsberatung gehört natürlich auch zu unserem Leistungskatalog.

Was bieten Sie Ihren Kunden ansonsten noch?

Erstens hohe Energieeffizienz. Wir verfügen über große Erfahrung zum Beispiel mit Erdwärmehelzen und Solaranlagen. Das ist bei steigenden Energiekosten ein Grund mehr, mit NCC zu bauen. Isolierverglasung, Wärmedämmung und viele andere Komponenten, um die Betriebskosten des Hauses zu senken – darauf haben wir stets ein Auge und nutzen immer die adäquaten technischen Lösungen.

messung, Statik, Baustellensicherung, Schuttentsorgung etc. Insgesamt also eine Rundumbetreuung zu Festpreisen, die den Kunden vor unliebsamen Überraschungen schützt. Übrigens wurde die NCC von der brandenburgischen Landesregierung und deren Initiative »Märkisch Bauen und Wohnen« gerade für vorbildliche kostengünstige und flächen- und energiesparende Bauweise von Eigenheimen ausgezeichnet.

Was zeichnet NCC generell gegenüber den Mitbewerbern – von den günstigsten Preisen mal abgesehen – aus?

Wir haben seit den frühen neunziger Jahren mehrere Tausend Häuser und Eigentumswohnungen gebaut. Dahinter verbirgt sich eine unschätzbare Erfahrung. Unsere Kunden können also absolute Zuverlässigkeit bei einer termingerechten Abwicklung erwarten. Und sie profitieren von Kostenvorteilen, die wir aufgrund unserer fortwährend optimierten Konstruktionsprozesse an sie weitergeben können. Deshalb können wir ihnen technisch sowie finanziell durchdachte und optimierte Produkte anbieten.

Eine vorteilhafte Situation für den Bauherrn.

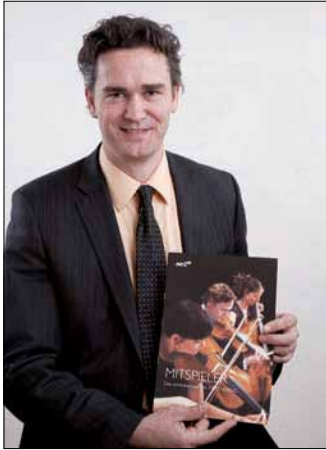
Das stimmt. Unser wichtigstes Prinzip lautet: »Alles aus einer Hand.« Als einziger Vertragspartner erbringt die NCC alle Leistungen, während jeder unserer Kunden vom ersten Gespräch über die Planung bis hin zum Einzug einen kompetenten Ansprechpartner hat. Wir kümmern uns tatsächlich um alles. So können die Bauherren in ein schlüsselfertiges Zuhause einziehen und sparen

»Mit NCC zu bauen, das bedeutet:
Bauen unter einem guten Stern.«

zukommt. Alle Planungen entstehen in unserem Haus oder sind von der internen NCC-Planungsabteilung geprüft worden. NCC übernimmt komplett die Bauabwicklung inklusive Baugrunduntersuchung, Ver-

Zeit, Nerven und auch Geld. Mit der NCC zu bauen, das bedeutet »Bauen unter einem guten Stern«. Zirka 90 % unserer Kunden empfehlen uns weiter. Das sagt alles über unsere Zuverlässigkeit und die Qualität unserer Produkte.





Jan-Ole Heyn, Geschäftsbereichsleiter
GU-Wohnungsbau

Herr Heyn, Sie sind zuständig für den Bereich Generalunternehmer Wohnungsbau der NCC Deutschland.

NCC ist auch als Generalunternehmer und -übernehmer aktiv. Dort machen wir rund 10 % unseres Umsatzes. Wir realisieren Projekte für Bauherren und

Investoren im Total-Package-Concept. Das bedeutet, die NCC ist einziger Vertragspartner des Bauherrn und erbringt alle Leistungen in allen Gewerken. Und: Wir bieten eigene Produkte an.

Wo setzen Sie Ihre strategischen Schwerpunkte im Wohnungsbau? Haben wir uns früher an den klassischen Ausschreibungen beteiligt, setzen wir nun, als eine Schlussfolgerung aus den letzten Jahren, verstärkt auf die eigenen Produkte. So können wir unsere Erfahrungen und unser Know-how viel besser einbringen.

Je mehr wir von unserer Kompetenz umsetzen können, umso besser für unsere Kunden. Paketverkäufe an deutsche und ausländische Investoren sind zu einer wichtigen Ergänzung des Hauptgeschäftsfeldes geworden.

Sie sprechen von der strukturierten modularen Bauweise, was bedeutet das?

Wir verfügen, ähnlich wie die Automobilindustrie, über Grundmodelle, die wir mit geringem internen Aufwand modifizieren und zu unterschiedlichsten Häusern kombinieren können. Mit dieser industrialisierten Form des individuellen Bauens haben wir anderthalb Jahrzehnte Erfahrung. Wir können schon bei der Planung auf die Kundenwünsche eingehen und trotzdem von unseren bewährten

Nutzer als auch unter Berücksichtigung des demographischen Wandels gestaltet. Denn nicht zuletzt diese Bedarfsgerechtigkeit trägt zur Werthaltigkeit der errichteten Wohnanlagen bei. Wir können zum einen für einen Investor ein Grundstück suchen und mit einem unserer Produkte bebauen. In diesem Fall bekommt der Investor von NCC alles aus einer Hand. Eine andere Möglichkeit besteht darin, unsere Produkte für den Geschosswohnungsbau auf schon beim Investor vorhandenen Flächen zu errichten. Auch hier können wir dem

»Partnering ist unsere Philosophie für den Erfolg, denn alle Beteiligten gehen als Gewinner aus der gemeinsamen Unternehmung.«

Produktionsprinzipien profitieren. Unser Personal auf den Baustellen weiß sehr genau, was wann wie zu tun ist.

Entsprechend schnell und qualitativ hochwertig können wir bauen. Die standardisierten Arbeitsabläufe und Komponenten sowie ein effizienter, weltweiter Einkauf von Material ermöglichen es uns, die erzielten Kostenvorteile an die Kunden weiterzugeben. Zusammengefasst bezeichnen wir dies im Hause NCC als »Technische Plattform«.

Und was bezeichnen Sie als Paketverkauf?

Private und institutionelle Anleger aus dem In- und Ausland haben in den vergangenen Jahren Immobilienpakete von NCC erworben. Diese Projekte werden in der Regel maßgeschneidert geplant, entwickelt und errichtet.

Unsere starke Marktposition versetzt uns in die Lage, solche Pakete zu schnüren. Diese Projekte werden sowohl im Bewusstsein der sozialen Verantwortung und städtebaulichen Verankerung entsprechend den Bedürfnissen und Ansprüchen der Erwerber und späteren

Investor unseren hohen Standard auf Basis eines gesicherten Budgets bieten.

Sie sprechen in diesem Zusammenhang auch von »Partnering«, ein Begriff, der in Deutschland noch ziemlich unbekannt ist.

Eine wichtige Ursache für die oft ineffiziente und damit teure Bauweise in Deutschland ist die Zersplitterung des Planungs- und Bauprozesses in eine Vielzahl von Zuständigkeiten.

Im Gegensatz dazu wird bei den Partneringprojekten der NCC ein Projektteam mit allen am Bau beteiligten Akteuren gebildet. Unter Bündelung des gesamten Know-hows wird von Beginn an über alle Phasen das Bauprojekt gemeinsam entwickelt, optimiert und gestaltet.

Partnering bedeutet ein erfolgreiches Miteinander anstelle eines Gegeneinander.

Der Investor und das Bauunternehmen lösen eine Aufgabe von Anfang an gemeinsam – partnerschaftlich und im Team. Gemeinsame Ziele, Aktivitäten sowie Verantwortung und das Schaffen von Win-Win-Situationen sichern ein hohes Maß an Toleranz, Optimierung und Qualität.



Städtisches Wohnen in Berlins Mitte – Geschosswohnungen in der Auguststraße



Lofthaus Oderstraße in Berlin-Friedrichshain

Worin liegt der Vorteil dieser Philosophie, und lässt sich das auch hierzulande realisieren?

Die NCC ist deutschlandweit ja in vielen Konstellationen ein Akteur des Baugeschehens – als General- und Nachunternehmer sowie als Bauherr und Bauausführender zu gleicher Zeit. Gerade in dieser letztgenannten Rolle, die für uns immer wichtiger wird, sehen wir einen deutlichen Unterschied zu den traditionellen Abläufen.

Wenn es »unser Haus« ist, das da gebaut wird, sitzen wir entspannt am Tisch und diskutieren aufkommende Probleme zeitnah und konstruktiv.

Warum sollten wir das nicht überall und mit allen Partnern so tun? Am Ende des Prozesses steht die Reduzierung von Kosten und Zeit.

Wir kalkulieren transparent ohne verdeckte Posten, wir berichten offen von erkannten Problemen, wir nehmen Schwierigkeiten der anderen Baubeteiligten ernst und versuchen gemeinsam, einen Weg zu finden. Wir grenzen uns nicht gegenseitig aus, warten nicht, bis ein anderer Beteiligter seine Probleme gelöst hat, sondern sitzen tatsächlich im gemeinsamen Boot. Unsere Philosophie

des Partnering besagt, dass wir dann erfolgreich die Ziellinie überqueren, wenn alle gemeinsam in die gleiche Richtung rudern. Wie bei einer Sportmannschaft.

Und wie funktioniert Partnering in der Praxis?

Jedes Partnering-Projekt beginnt mit einem gemeinsamen Workshop der Schlüsselpersonen aller Baubeteiligten. Sich kennenlernen, Projektgeist wecken, eine gemeinsame Werteplattform entwickeln, das sind Ziele dieses Workshops. Doch es bleibt nicht bei intensivem Sprechen und Hinterfragen: Ziel jedes Workshops ist eine gemeinsam erarbeitete Partnering-Deklaration, die festhält, was erarbeitet wurde, und die definiert, wie das gemeinsame Projekt gemeinsam angegangen und realisiert werden soll. Kein juristisches Regelwerk, aber ein einleuchtendes Lenkungsdocument entsteht, das die Bedürfnisse und Fähigkeiten jedes Einzelnen in den Gesamtkontext verankert.

Wie trägt diese neue Philosophie zu Problemlösungen bei?

Wer von dem neuen Konzept des Partnering ein Bauvorhaben ohne Probleme erhofft, wird schnell von der Realität eingeholt – denn Bauland ist selbst bei den erprobtesten Techniken immer auch Neuland. Probleme sind nie gänzlich zu vermeiden, aber das Partnering bietet neue und wirksame Instrumente, mit ihnen umzugehen. Schon im ersten Workshop werden Konfliktbewältigungen entwickelt, erprobt und vorbereitet. Das Prinzip der Beschlussstufen hat sich hier gut bewährt: Kann

ein Problem auf einer untersten Beschlussstufe nicht gelöst werden, geht es eine höher. Nicht um Sündenböcke zu finden, sondern um angemessen auf jeden Einzelfall zu reagieren und Probleme schneller in ihrer Bedeutung zu hierarchisieren und den Lösungsgremien zuzuordnen.

Und wie sieht es bei Verbesserungen im laufenden Bauprozess aus?

Keine Baumaßnahme bleibt nach dem Baubeginn vollständig unverändert. Harte und weichere Faktoren beeinflussen die Modifizierung von Einzelmaßnahmen oder Änderungen der ursprünglichen Planung. Auch die Verfügbarkeit neuer Techniken oder Leistungsträger oder auch die Einbeziehung von Nutzerwünschen können Veränderungen mit sich bringen. Hier jeweils den aktuellen Stand zu haben, das Projekt laufend zu verbessern und bis zur Schlüsselübergabe oder darüber hinaus das Optimum aus dem gemeinsamen Projekt zu machen – das ist ein weiteres Hauptanliegen von Partnering, das schon in der Partnering-Deklaration vorgeesehen sein soll.

Das klingt fast zu einfach, um wahr zu sein.

Es ist ein neues Denken, das in anderen europäischen Ländern für die NCC längst Realität ist. Die Resultate sind nicht mehr theoretisch, sie sind belegbar in Form von Termintreue, Qualität und führen auch zu weniger Problemen bei der späteren Nutzung der Gebäude.

Partnering ist unser Rezept für den Erfolg, denn alle Beteiligten eines Partnering-Projektes gehen als Gewinner aus der gemeinsamen Unternehmung hervor.

Impressum: Das Berliner Immobilien-Interview

Das Berliner Immobilien-Interview wird regelmäßig im Grundeigentum veröffentlicht.

© Idee, Konzeption und Umsetzung sind beim VERLAGSSERVICE:BERLIN geschützt.

Kontakt: VERLAGSSERVICE:BERLIN, Gerald Gause, Telefon 030 / 8940 8950

Bisher veröffentlichte Interviews finden Sie unter www.grundeigentum-verlag.de/BerlinerInterview

NCC Deutschland GmbH
Am Bahnhof 1 · 15517 Fürstenwalde · Telefon: 03361- 67 00
Fax: 03361- 670-457 · www.nccd.de

Jetzt buchen unter: www.immonet.morgenpost.de

