



Mehr als Geld und Zinsen.

**Morgen
kann kommen.**

Unser Geschäftsmodell auf verschiedene Standbeine stellen, um damit krisenfest und zukunftsorientiert für Sie da zu sein. Das ist unser Antrieb, und nach dieser Maxime handeln wir in der Volksbank BraWo Unternehmensgruppe. In diesem Jahresbericht erfahren Sie, wie sich unsere Unternehmensgruppe zusammensetzt, wie die einzelnen Bereiche zusammenarbeiten und ineinandergreifen, und wie uns dieses Konstrukt so erfolgreich macht. Morgen kann kommen, wir sind bereit.

Konzernbericht 2020

Das junge Unternehmen JITpay™ hat das geschafft, wovon viele Gründer träumen. Innerhalb kürzester Zeit hat es sich vom Start-up zum Marktführer entwickelt

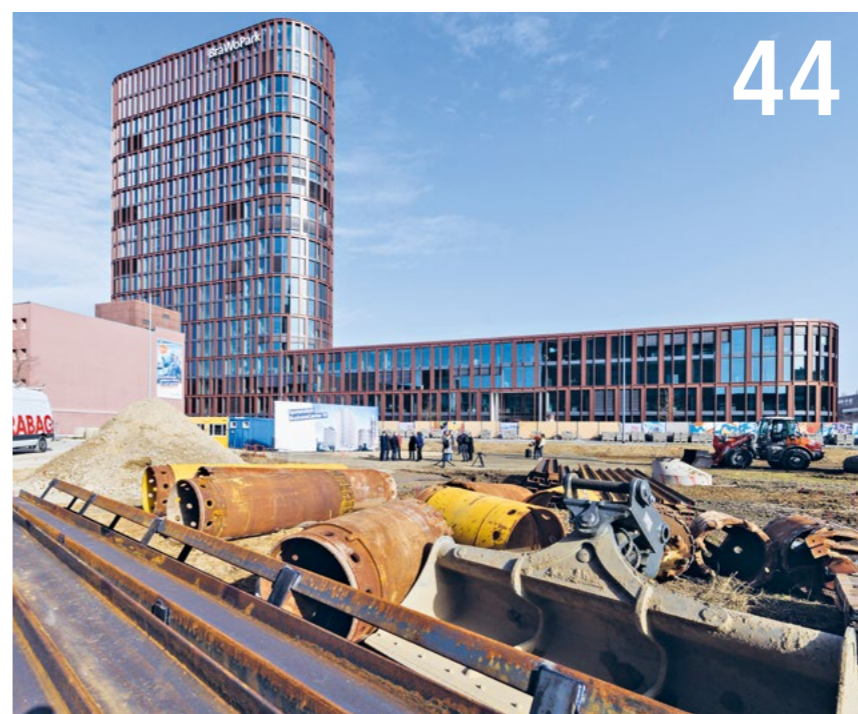


20



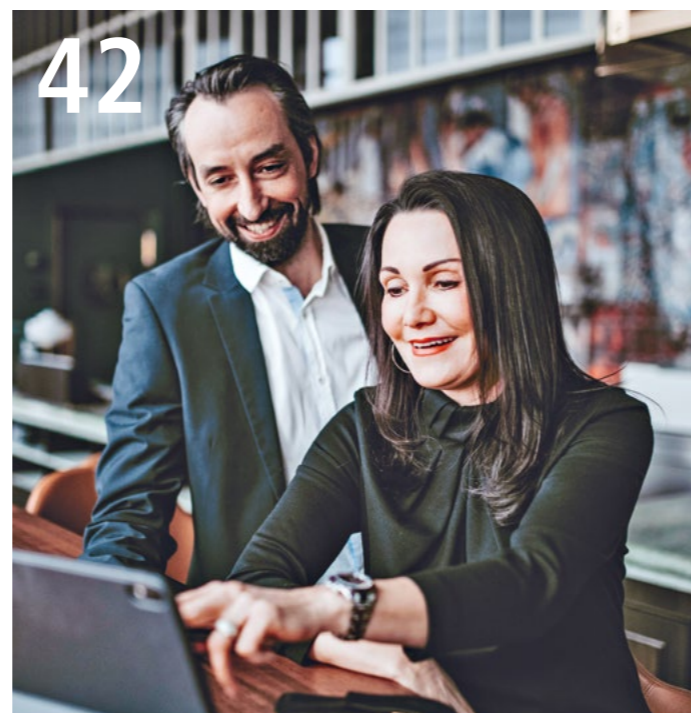
14

Die Aerowest Gruppe, ein führender Anbieter im Bedarfsluftverkehr in Deutschland, ist „always ready for take-off“



44

Das BraWo Baumanagement realisiert Großprojekte wie den Bau des Business Centers III oder den Umbau des Schlosscarrees und auch die Bauprojekte bei unseren Geschäftsstellen



42

Das ÜBERLAND hat sich in kurzer Zeit einen guten Namen gemacht. Gäste schätzen das Besondere im höchsten Restaurant in Braunschweig



36



16

Der Generationenwechsel bleibt eine zentrale Herausforderung vieler Unternehmen. Die regionale Mittelstandsgesellschaft realkapital Mittelstand KGaA ermöglicht Nachfolgeregelungen, bei denen das Lebenswerk des abgehenden Unternehmers erhalten bleibt bzw. weiterentwickelt werden kann

Die Volksbank BraWo baute 2020 ihr Immobilien-Portfolio aus und investierte in weitere attraktive und gut diversifizierte Objekte

INHALT

6 VORWORT DES VORSTANDS

8 CORPORATE INVESTMENTS

10 Überblick Corporate Investments 12 Wolters
14 Aerowest 16 realkapital 18 Liquiditeam
20 JITpay™ 21 SYNAOS

22 VERSICHERUNGEN

24 Döhler Hosse Stelzer 27 Lange Versicherungen

28 REAL ESTATE

30 BraWo Arkaden in Wolfsburg 32 Projektentwicklung
34 CARRÉ am Yachthafen und Wasserstadt Limmer
36 AVW Immobilien 38 BraWo Invest
42 ÜBERLAND: Einblick in den BraWo Park 44 Baumanagement
46 Schlosscarree Braunschweig 48 Immobilienmanagement
50 Volksbank BraWo Immobilien

53 ZAHLEN 2019

54 IMPRESSUM

KRISENFEST UND ZUKUNFTSGEWANDT

Volksbank BraWo Unternehmensgruppe wächst mit Erfolg

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,
liebe Mitglieder,

unser Antrieb und Ziel ist es seit jeher, ein verlässlicher und vertrauenswürdiger Partner für Sie zu sein. Dafür ist es unabdingbar, dass wir uns auch in unsicheren Zeiten, wie wir sie im Jahr 2020 erlebt haben, als krisenfest und zukunftsweisend präsentieren. Durchaus mit ein wenig Stolz und Dankbarkeit können wir rückblickend sagen: Das ist uns gelungen.

Die Basis für unser vielfältiges, in der Region einmaliges, Angebot haben wir durch das herausragende Wachstum unserer Unternehmensgruppe gelegt. Statt Stellen abzubauen und coronabedingt in Kurzarbeit zu gehen, haben wir die Anzahl unserer Mitarbeiter konzernweit auf über 1.400 erhöht. Mittlerweile zählen rund 140 Tochter- und Enkel-Gesellschaften zur Volksbank BraWo Unternehmensgruppe.

Auf dieser Philosophie basiert auch unsere Geschäftstätigkeit im Bereich Immobilien. So sind wir seit dem Jahr 2020 u. a. Eigentümerin von Einkaufszentren in Salzgitter, Magdeburg, Duisburg, Pinneberg, Weinheim, Bremerhaven sowie

am Ölper Knoten in Braunschweig. Damit sind wir nicht nur inhaltlich, sondern geografisch diversifiziert bzw. risikomindernd aufgestellt.

In Wolfsburg haben wir zudem mit den Plänen für die „BraWo Arkaden“ einen Ankerpunkt zur Belebung und Aufwertung der Fußgängerzone gesetzt. Auch in Braunschweig wird die Umgestaltung des „Schlosscarrees“ die Stadt um ein neues Gastronomie- und Shoppingerlebnis erweitern. Des Weiteren war unser hauseigenes Baumanagement u. a. an den Großprojekten „Business Center III“ im BraWoPark, der Baumaßnahme Braunschweiger „Langer Kamp“ und den Vorbereitungen für die Umgestaltung des „BraWo Carree“ in Salzgitter aktiv.

Im Bereich Real Estate und den dazugehörigen Tochterunternehmen begleiten wir seit Jahren aktiv und zielgerichtet Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg. Von der groß und langfristig gedachten Stadtteilentwicklung über die Baulanderschließung bis zur Vermittlung privater und gewerblicher Immobilien decken wir mit unserer Unternehmensgruppe



Im von der Corona-Pandemie geprägten Jahr 2020 hat der Vorstand die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe erfolgreich ausgebaut:
v. l. n. r. Patrick Pietschmann, Ralf Schierenböken, Mark Uhde und Jürgen Brinkmann (Vorsitzender)

sämtliche Bereiche ab. Wie erfolgreich wir in diesem Segment auch im Jahr 2020 unterwegs waren, zeigen u. a. die Quartiersentwicklungen der „Wasserstadt Limmer“ in Hannover oder des „CARRÉ am Yachthafen“ in Werder (Havel).

Derzeit halten wir einen Immobilienbestand von etwa 550.000 Quadratmetern im Wert von über einer Milliarde Euro, wodurch Mieteinkünfte von rund 64 Millionen Euro pro Jahr generiert werden. Diese strategische Ausrichtung macht unsere Unternehmensgruppe zu einem großen Teil unabhängig von Zins- und Provisionseinnahmen.

Fest im Blick haben wir zudem den Bereich der Beteiligungen. So sind wir derzeit an etwa 30 innovativen und zukunftsorientierten Unternehmen beteiligt, und das Portfolio wächst auch in diesem Bereich stetig. In 2020 kam u. a. noch das Hofbrauhaus Wolters dazu, mit dem wir eine langfristige, strategische Partnerschaft eingegangen sind, um der Brauerei zu ermöglichen, auch in Zukunft das Bier für unsere Region zu brauen.


All dies ist nur ein kleiner Ausschnitt aus den vielfältigen Betätigungsfeldern unserer Unternehmensgruppe. Detaillierte und spannende Einblicke erhalten Sie im folgenden Bericht.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.


Jürgen Brinkmann


Patrick Pietschmann


Ralf Schierenböken


Mark Uhde

CORPORATE INVESTMENTS

Von den Stärken eines Finanzpartners profitieren und Chef im eigenen Unternehmen bleiben – das bietet unser Bereich ‚Beteiligungen‘ modernen Unternehmern. Bereits 35 Unternehmen haben sich mit ihren zukunftsorientierten Geschäftsmodellen für diese profitable Form der Zusammenarbeit entschieden.

- 10 Überblick Corporate Investments
- 12 Wolters
- 14 Aerowest
- 16 realkapital
- 18 Liquiditeam
- 20 JITpay™
- 21 SYNAOS



BETEILIGUNG STATT FREMDKAPITAL

Ein erfolgreiches Konzept für Start-ups und etablierte Unternehmer

Ob Unternehmer ein dynamisches Start-up gründen wollen, eine Übernahme planen oder Investitionen finanzieren wollen – manche Vorhaben scheitern an der zu knappen Eigenkapitalbasis oder den fehlenden Sicherheiten. An diesem Punkt kommt die Volksbank BraWo mit ihrem Bereich Corporate Investments, sowie ihrem Tochterunternehmen, der BraWo Capital GmbH, auf den Plan.

Beteiligungen können für Investitionen im Rahmen von Existenzgründungen, wie Start-ups oder Spin-offs, sowie für Wachstumsfinanzierungen in neue Märkte, Produkte und Kapazitätserweiterungen beantragt werden. Ferner bieten sich bei einer Unternehmensnachfolge Beteiligungen zur Finanzierung eines Management-Buy-out oder Management Buy-in an. Eine zusätzliche Perspektive ist Beteiligungskapital bei der Erschließung technologiegetriebener Produkte. „Gemeinsam mit

Das Konzept

Seit Juni 2014 können Unternehmen aus Handwerk, Industrie, Dienstleistung sowie Forschung und Entwicklung aller Branchen, ein Beteiligungskapital > 100.000 Euro beantragen. Mit den langfristig zur Verfügung gestellten finanziellen Mitteln wird das wirtschaftliche Eigenkapital der Unternehmen über die Kernbeteiligungsarten

- typisch stille Beteiligungen
- direkte, offene Minderheitsbeteiligungen (bis max. 49 Prozent)
- Genussrechte

gestärkt und das Bankenrating positiv beeinflusst.

Offene und stille Beteiligungen

Der Bereich Corporate Investments umfasst alle direkten, offenen Beteiligungen durch die Volksbank BraWo. In der Regel handelt es sich hierbei um Beteiligungsvolumina ab einer Million Euro am Gesellschaftskapital des jeweiligen Unternehmens.

Weitere Beteiligungen erfolgen über die BraWo Capital Group, die ein Kapital von 15 Millionen Euro verwaltet. In diesem Bereich sind sowohl offene als auch stille Beteiligungen möglich.



Martin Apel, Leiter Beteiligungsmanagement

dem Unternehmer erarbeiten wir für das aktuelle Vorhaben ein individuelles Konzept. Tragende Finanzierungsbausteine sind hierbei direkte oder mezzanine Beteiligungsformen“, erklärt Martin Apel, Leiter Beteiligungsmanagement. „Wir beteiligen uns bundesweit an 35 zukunftsweisenden Unternehmen. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir diesen Bereich noch einmal deutlich ausgebaut.“

GEMEINSAM ERFOLG WAGEN

„Die Vorteile gegenüber herkömmlichen Bankkrediten sind kaum zu übersehen: Beteiligungskapital ist nicht nur deutlich flexibler und schneller verfügbar, es belastet außerdem nicht die Bilanz. Gleichzeitig erhöht sich die Eigenkapitaldecke des Unternehmens, womit der gesamte Unternehmenswert steigt“, fasst Martin Apel die wesentlichen Punkte zusammen. Für den Unternehmer bietet eine Beteiligung viele Vorteile:

- Stärkung der wirtschaftlichen Eigenkapitalbasis
- Verbesserung des Bankenratings
- Keine Sicherstellung
- Langfristiges Engagement bis zu 15 Jahren
- Keine Einflussnahme auf die Geschäftsführung
- Ausstieg und Rückzahlung zu einem vereinbarten Termin

BraWo Capital GmbH

Leitung Beteiligungsmanagement

Ansprechpartner: Martin Apel

Tel.: 0531 7005 1019

E-Mail: martin.apel@vbbrawo.de

BraWo Capital Management GmbH

Ansprechpartner: Thomas Zechner

Tel.: 0531 7005 1610

E-Mail: info@brawo-cm.de

Beteiligungsnehmer*

EnBu Franchise GmbH

Online Football Association GmbH

reamotion GmbH

Grillfürst GmbH

Wentronic Holding GmbH

Medien für die Region GmbH

Project Green GmbH

Lilian Labs GmbH

Horando Deutschland GmbH

HEYDO Apps GmbH

MUTEC-Markgraf GmbH

Relewear GmbH

exabotix finance GmbH

UCware GmbH

Applaus Kulturproduktionen GmbH

Bitmotec GmbH

Uventions GmbH

Braunschweiger Industrieholding GmbH

(Stand 25.02.2021)

Francesco Perricone,
Geschäftsführer Marketing
und Vertrieb, vertritt die neue
Generation der Privatbrauerei
Wolters. Er freut sich auf
die Zusammenarbeit mit der
Volksbank BraWo



**„WIR WERDEN WOLTERS
IN DIE NEUE ZEIT FÜHREN.“**

Francesco Perricone, Wolters,
Geschäftsführer Marketing und Vertrieb

ALLIANZ ZWEIER TRADITIONSUNTERNEHMEN

Volksbank BraWo ist Ankerinvestor bei der Privatbrauerei Wolters

Die Volksbank BraWo Gruppe wurde nicht nur 50-prozentiger Gesellschafter bei der Braunschweiger Privatbrauerei, sie stellte dem Unternehmen außerdem die erforderlichen Mittel zur Verfügung, um weiter in den Maschinenpark und die Produktion zu investieren. Für eine Neuausrichtung des Unternehmens konnten im zweiten Halbjahr 2020 mit Francesco Perricone und Alexander Arsene zwei ausgewiesene und sehr erfahrene Manager aus der Brauindustrie gewonnen werden. Ihr Ziel ist es, das Unternehmen wirtschaftlich solide auszurichten, die Marke Wolters innovativ weiterzuentwickeln sowie neue Kundengruppen zu erschließen.

Der Wettbewerb unter den Brauereien auf dem deutschen Markt ist hart. Das gilt auch für Privatbrauereien wie das Hofbrauhaus Wolters. „Wir möchten auch langfristig DIE Brauerei für die Region bleiben und diese mit einem innovativen und zeitgemäßen Getränkesortiment erfolgreich in die Spur zurück-

führen. Dafür sind allerdings hohe Investitionen notwendig, die uns als Privatbrauerei vor große Herausforderungen stellen. Mit der Volksbank BraWo haben wir einen Partner aus der Region gefunden, mit dem wir seit vielen Jahren bereits eng verbunden sind und nun unsere Zusammenarbeit intensivieren. Die Volksbank BraWo ist der starke Partner, den wir uns immer gewünscht haben“, freut sich Francesco Perricone, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

STRATEGISCHER UMBAU FÜR NEUAUSRICHTUNG

Mit dem Volksbank-Einstieg soll auf dem Brauereigelände der sogenannte ‚Wolters Hof‘ zu einem attraktiven Veranstaltungszentrum ausgebaut werden. „Wir möchten hier einerseits ein Angebot für Firmenevents, Seminare, Tagungen und auch private Feste schaffen. Und andererseits bietet die Freifläche

viel Potenzial. Wir stellen uns einen gemütlichen Biergarten für die Sommermonate vor und möchten dort gerne ‚bierige‘ Open-Air-Festivals sowie familiengerechte Events stattfinden lassen“, erläutert Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo die gemeinsamen Pläne. Die Suche nach einem geeigneten Betreiber für Gastronomie und Events ist bereits gestartet. In der Vergangenheit fanden hier schon diverse Veranstaltungen und Konzerte statt. Aufgrund der aktuellen Corona-Einschränkungen wurden die diesjährigen Events allerdings auf das Jahr 2021 verschoben.

Im Rahmen der äußeren Darstellung soll eine stärkere Öffnung zu den Zielgruppen der Marke erfolgen. Ideen gibt es hier in Richtung einer „Erlebnisbrauerei“, um die Produktion näher an den Konsumenten zu bringen. Zudem soll ein Museum für die Besucher eröffnet werden. Dafür werden noch historische Gegenstände, die die jahrhundertelange Wolters-Historie erlebbar machen, gesucht.

GROSSE PLÄNE FÜR NACHHALTIGE ZUKUNFT

Mit dem Einstieg der Volksbank BraWo sind weitere umfangreiche Investitionen geplant. „Mit unserem Engagement wird Wolters in Nachhaltig-

keit und Ökologie investieren, indem wir zum Beispiel einen Teil der Stromversorgung auf selbst erzeugten Solarstrom umstellen“, erläutert Jürgen Brinkmann. Hierfür ist perspektivisch die Installation einer Fotovoltaikanlage vorgesehen. Zusätzlich soll das Exportgeschäft, insbesondere nach China und Südamerika, weiter ausgebaut werden.

Der Fokus der neuen Partnerschaft richtet sich nicht allein auf den wirtschaftlichen Aspekt: Beide Partner übernehmen soziale Verantwortung, so dass von der zukunftsträchtigen und nachhaltigen Allianz die Bereiche Naturschutz sowie die Förderung von Sport und Kultur in der Region profitieren werden. Auf diesen Themenfeldern wollen die Volksbank und Wolters zukünftig verstärkt gemeinsam aktiv werden.



Hofbrauhaus Wolters GmbH
Wolfenbütteler Straße 39, 38102 Braunschweig
www.hofbrauhaus-wolters.de

ALWAYS READY FOR TAKE-OFF!

Die Aerowest Gruppe – Ein führender Anbieter im Bedarfsluftverkehr in Deutschland

International, sicher und zuverlässig: Seit über 50 Jahren ist Aerowest ein renommiertes Unternehmen für Geschäftsreiseflüge, Ambulanz und Luftfracht, das mit Kompetenz und Flexibilität beeindruckt.

Zu ihren Kunden zählen große Unternehmen, mittelständische Firmen, Privatpersonen und Organisationen aus dem Gesundheitssektor. Die Stärke der Unternehmensgruppe besteht darin, kurzfristig mit ihren Flugzeugen Transportlösungen für die unterschiedlichsten Anforderungen anzubieten. 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr können sie mehr als 2.000 Großflughäfen und kleinere Regionalflughäfen in Europa anfliegen. Gerade in Krisenzeiten ist diese Flexibilität besonders gefragt. Der erste Lockdown 2020 war ein gutes Beispiel hierfür. „Als es galt, gestrandete Urlauber nach Hause zu holen, konnten wir aufgrund unserer Flexibilität sehr schnell reagieren und auch Reisende aus entlegenen Regionen zügig zurückfliegen“, erklärt Martin Ewers, Geschäftsführer der Aerowest GmbH.

Das solide Luftfahrtunternehmen bietet jedoch weit mehr als zuverlässiges Krisenmanagement. Ob eine geschäftliche Reise oder ein privater Städtetrip auf dem Plan steht – höchster Komfort und individueller Service gehören zum Standard. „Unsere Kunden sparen sich lange Warteschlangen, Verspätungen oder Flugstreichungen und bestimmen den Flugplan. Auf die Minute genau“, unterstreicht Martin Ewers.

ZEIT SPAREN – ENTSPANNT ANKOMMEN

Als erfahrener Charterflug-Partner besticht das Unternehmen durch Flexibilität, Zuverlässigkeit und Diskretion. Ihren Kunden gegenüber fühlt es sich ohne Wenn und Aber verpflichtet.

GESCHÄFTS- UND PRIVATREISEFLÜGE

Mit ihren derzeit elf Luftfahrzeugen fliegt die Aerowest auch über Europa hinaus Ziele in der ganzen Welt an. Alle Flugzeuge



„SEIT ÜBER 50 JAHREN IST AEROWEST EIN RENOMMIERTES UNTERNEHMEN.“

Martin Ewers, Geschäftsführer, Aerowest GmbH

werden im eigenen Luftfahrttechnischen Betrieb am Standort Hannover gewartet. Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Diskretion sind ihr Markenzeichen.

MEDIZINISCHE FLUGTRANSPORTE (AMBULANZFLÜGE)

Die Aerowest ist seit Jahrzehnten der größte Partner der Deutschen Stiftung Organtransplantation (DSO). Die Ärzteteams und Organe für alle Transplantationskliniken in Nord- und Ostdeutschland werden durch Flugzeuge der Aerowest beför-

dert. Darüber hinaus stellt das Unternehmen das einzige Flächenflugzeug in Norddeutschland, das für Patiententransporte eine Genehmigung des Landes Niedersachsen hat. Hiermit ist es in das öffentliche Rettungswesen eingebunden.

Weitere Patiententransporte (weltweit) werden für andere Rettungsorganisationen (DRK, DRF), Versicherungen und private Kunden durchgeführt. Die Flugzeuge werden als Intensivtransportflugzeuge bereitgestellt. Die Betreuung der Patienten übernimmt ein kompetentes Medicalteam, dem ein Arzt und mehrere Rettungsassistenten angehören.

EILIGE FRACHTTRANSPORTE (CARGOFLÜGE)

Durch die schnelle Reaktionszeit der Organisation hat sich die Aerowest einen Namen im Bereich von eiligen Frachttransporten gemacht. Selbst weltweite Transporte von Medikamenten und Dokumenten oder auch von Ersatzteilen bzw. Produktionsteilen (z. B. für die Automobilindustrie) können kurzfristig durchgeführt werden.

GRUPPEN- UND INCENTIVE REISEN

Die Aerowest versteht sich als Vollanbieter für sämtliche Bereiche der individuellen Bedarfsluftfahrt. Passt eine Charteranforderung nicht optimal zur eigenen Flugzeugflotte, verfügt das Unternehmen über ein engmaschiges, seit Jahren etabliertes Netzwerk an Partnern. So werden zum Beispiel Flüge für Bundesliga-Mannschaften zu Auswärtsspielen, Incentive Flüge für Unternehmen oder Flüge zu Produktvorstellungen durchgeführt. Die eingesetzten Flugzeuggrößen reichen hier vom 18-Sitzer bis hin zum Airbus.

Aerowest – ein
Synonym für
international, sicher
und zuverlässig



Aerowest GmbH
Nordstraße 18, 30855 Langenhagen
www.aerowest.net

Geschäftsführer: Martin Ewers

NACHFOLGE IN MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

realkapital Mittelstand KGaA holt Generationenwechsel auf die Erfolgsspur

Der Generationenwechsel bleibt eine zentrale Herausforderung im deutschen Mittelstand. Entweder fehlen geeignete Nachfolger, oder potenziellen Übernehmern fehlt das notwendige Kapital. Als regionale Mittelstandsgesellschaft verknüpft die realkapital Mittelstand KGaA diese Zielsetzungen miteinander.

Das Unternehmen fokussiert sich als Beteiligungsgesellschaft auf inhabergeführte, mittelständische Unternehmen in Süd-Ost-Niedersachsen, denen eine Nachfolgelösung fehlt. Sie will als Erwerber oder Co-Investor Nachfolgeregelungen ermöglichen, bei denen das Lebenswerk des abgehenden Unternehmers erhalten bleibt bzw. fortentwickelt werden kann. Auf Investorensseite ermöglicht sie Kapitalanlegern den diversifizierten Zugang zu ertragsstarken und stabilen mittelständischen Unternehmen mit guter Marktpositionierung. Durch die direkte unternehmerische Beteiligung werden für Kapitalanleger attraktive Eigenkapitalrenditen erzielt. „Und das ohne intransparente und teure Fondskonstruktionen, mit direkten Mitbestimmungsrechten und der Möglichkeit, sich von den handelnden Personen und Beteiligungsunternehmen

im persönlichen Gespräch ein Bild zu verschaffen“, betont Torsten Lucas, Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA.

Der Interessentenkreis reicht von privaten Anlegern mit Anlagesummen ab 100.000 Euro bis zu größeren Beteiligungen von Family-Offices und institutionellen Investoren.

UNTERNEHMEN VERANTWORTUNGSVOLL FORTFÜHREN

Ein geeigneter operativer Nachfolger verfügt gewöhnlich über die erforderlichen Fachkenntnisse zur Fortführung des Unternehmens. Oft scheitern Übernahmen jedoch an der fehlenden unternehmerischen Erfahrung und dem erforderlichen Kapital zur Finanzierung des Kaufpreises. Diese Lücke schließt die realkapital Mittelstand KGaA. „Dabei investieren wir nicht nur Anlegerkapital, sondern betreiben, neben der kaufmännischen Leitung, auch die langfristige strategische und wirtschaftliche Weiterentwicklung der Beteiligungsunternehmen“, fasst Torsten Lucas das Leistungsportfolio zusammen. „Wir stehen als Mitunternehmer der operativen Geschäftsführung in allen Fragen des Unternehmens als Sparringspartner und Ratgeber zur Seite und professionalisieren die Aufgabfelder wie Personal, Buchhaltung, Controlling



„WIR SORGEN DAFÜR, DASS DAS LEBENSWERK DES FIRMENINHABERS ERHALTEN BLEIBT UND WEITERENTWICKELT WIRD.“

Torsten Lucas, Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA



Das realkapital-Team um Nikolaus Lange (4. v. r.) und Torsten Lucas (2. v. r.) hat sich auf Unternehmensnachfolgen im Mittelstand spezialisiert

Kapital für den Mittelstand

Die Beteiligung der Volksbank BraWo an der realkapital Mittelstand KGaA stellt neben den sich ergebenden Ertragschancen eine sehr interessante Ergänzung zum aktuellen Beteiligungsgeschäft der Bank dar. Neben den bisherigen Möglichkeiten aus den offenen und stillen Beteiligungen der Bank bzw. der vbw Beteiligungskapital GmbH können Managementleistungen nunmehr aktiv mit angeboten werden.

und Finanzen aus der Holding heraus. Unser Ziel ist nicht die Generierung kurzfristiger Gewinne, sondern der Erhalt sowie die inhaltliche Weiterentwicklung der Unternehmen“, ergänzt Nikolaus Lange, ebenfalls persönlich haftender Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA. Das Management der Beteiligungsunternehmen führt das operative Geschäft eigenständig weiter und ist in der Regel am Kapital des Unternehmens beteiligt. „Somit ist gewährleistet, dass der inhabergeführte Charakter des Unternehmens erhalten bleibt, eine hohe Bindung an das Unternehmen entsteht und die Geschäftsführung sowie wir identische Ziele verfolgen“, unterstreicht Torsten Lucas.

ERFOLGSFAKTOR STRATEGIE

Auf die Frage, worin das Erfolgspotenzial der realkapital Mittelstand KGaA liegt, fallen den en-

gagierten Gesellschaftern sofort mehrere Punkte ein. Zunächst kennt das Geschäftsmodell der Gesellschaft nur Gewinner: Der abgehende Unternehmer bekommt seinen Kaufpreis und den gewünschten Nachfolger, Unternehmen und Arbeitsplätze bleiben bestehen und Kapitalanleger erhalten den Zugang zu einer außergewöhnlichen Anlageklasse mit hoher Ertragsperspektive. Inhaltlich ist es vor allem der Mix, der sich aus dem diversifizierten Portfolio aus inhabergeführten, mittelständischen Unternehmen, dem regionalen Bezug sowie dem aktiven Management und der damit verbundenen Professionalisierung bei den Beteiligungsfirmen zusammensetzt. „Sicher spielt dabei auch das nachhaltige Unternehmenskonzept eine entscheidende Rolle. Die Rendite entsteht aus Unternehmensführung, nicht aus dem Weiterverkauf“, weiß Nikolaus Lange.



realkapital Mittelstand KGaA
Eiermarkt 1, 38100 Braunschweig
www.realkapital-mittelstand.de

Geschäftsführer: Torsten Lucas, Nikolaus Lange

TOKENISIERUNG IM PROFISPORT

Innovatives Fan-Engagement- und Crowd-Finanzierungslösungen

Der Profisport des 21. Jahrhunderts ist ein komplexes Ökosystem. Wollen Clubs, Profis oder Ligen im Wettbewerb bestehen und dabei ihre Fans noch stärker an sich binden, müssen sie neue Wege gehen. Die individualisierbaren Apps der 2020 gestarteten Liquiditeam GmbH bietet hierfür genau die richtige Lösung.

Die Apps nutzen Tokenomics und Gamification, um Fans interessante Interaktionen sowie neue Formen der Partizipation zu ermöglichen und wertvolle Beiträge zum Club-Ökosystem zu belohnen. „Wir überführen das Konzept ‚Verein‘ ins moderne Zeitalter und entwickeln die Werkzeuge für die digitale Sportorganisation der Zukunft. Unser Ökosystemansatz ist die Grundlage für gute Beziehungen zwischen Clubs, Sportlern, Fans und weiteren Stakeholdern im Profisport des 21. Jahrhunderts.“

DIE MISSION: ZUKUNFTSFÄHIGE ÖKOSYSTEME IM PROFISPORT

Besonders im digitalen Raum sollten Clubs und Athleten lernen, ihre Reichweite bestmöglich zu monetarisieren. Die Fans müssen mit zeitgemäßer digitaler Kommunikation angesprochen werden. Zudem steigt der Kapitalbedarf – vor allem bei Clubs. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und Erfolge feiern zu können, ist es wichtig, neue Erlös- und Kapitalquellen

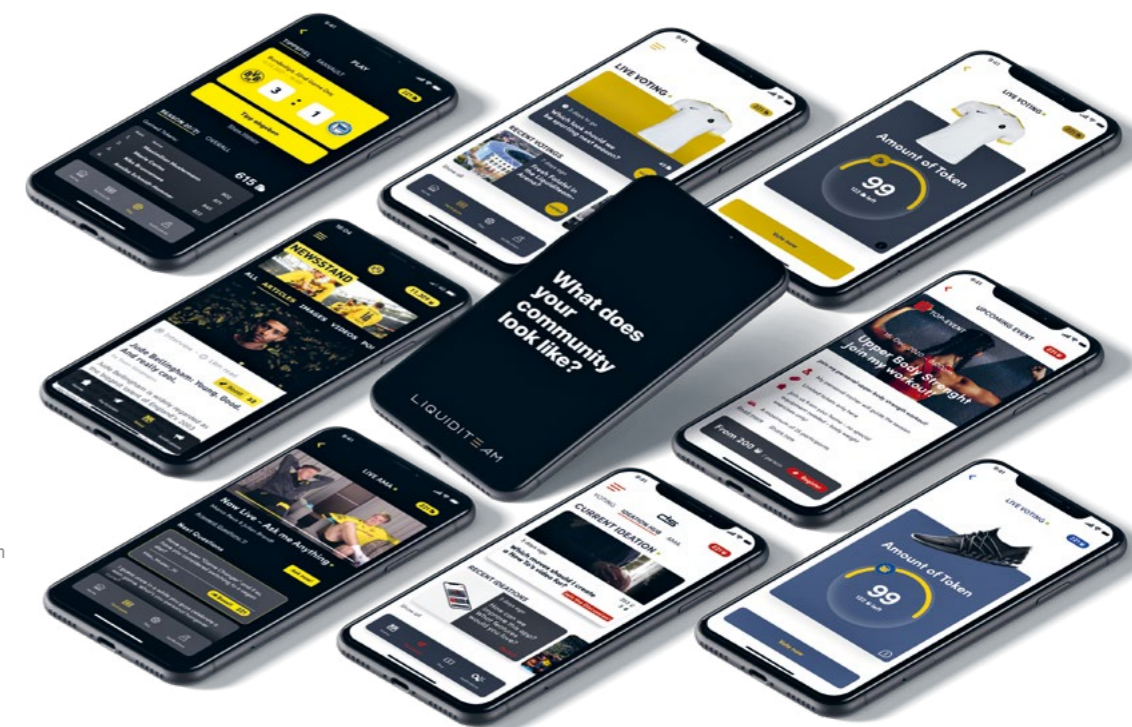
zu erschließen. „Durch unsere App können Fans und Investoren von zu Hause aus investieren, 24/7 global handeln und an Erfolgen beteiligt werden“, erklärt Hendrik Hoppenworth, einer der Gründer und Geschäftsführer der Liquiditeam GmbH. Er erwartet, dass in den kommenden Jahren neue Asset-Typen entstehen werden.

MIT FAN-TOKEN PUNKTEN

Kern des Liquiditeam-Angebots ist die LT Fan Platform. Dabei handelt es sich um eine interaktive und soziale Plattform, die Sportclubs wie Athleten als Service zur Verfügung steht. Dort können sie ihren Fans exklusive Inhalte anbieten und sie enger ans Clubgeschehen binden. Überdies werden mit der Software z. B. blockchainbasierte Abstimmungen, ein digitales Vorschlagswesen und kollaborative Ideenentwicklungen mit den Fans umgesetzt. Dank dieser Infrastruktur erhalten die Betreiber zusätzlich ein digitales Geschäftsmodell quasi frei Haus. „Jede auf der LT Fan Platform basierende Fan-Community ist individuell an die Bedürfnisse des jeweiligen Betreibers angepasst“, betont Hendrik Hoppenworth.

EINEN GROSSEN MEILENSTEIN ERREICHT

Das erste Praxisbeispiel ist bereits Realität: Die BVB-FanToken-App, mit der Borussia Dortmund in erster Linie seinen internationalen Fans ein digitales Zuhause bieten will.



Die Fan-Plattform in der Hosentasche: Mit den neuen Produkten LT Fan Platform und LT Sports Invest will die Liquiditeam GmbH den globalen Markt erobern

Der Geschäftsführer von Borussia Dortmund, Carsten Cramer, meint: „Wer sich wie Borussia Dortmund international erfolgreich als Marke positionieren und seine Fans interaktiv in das Vereinsgeschehen einbinden will, der wird vom innovativen Angebot von Liquiditeam sehr gut abgeholt. Die neue Fan-Plattform bietet insbesondere unseren Anhängern im Ausland eine neue Möglichkeit der Teilhabe in der digitalen Welt.“

Der Start in 2020 verlief nach Plan. Die Gründer hatten das Unternehmen bereits vor Beginn der Pandemie als Remote-first Unternehmen angelegt, daher konnten alle Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten. „COVID-19 hat unsere Unternehmensentwicklung glücklicherweise nicht negativ beeinflusst. Im Ge-

genteil, die Pandemie fungierte in der Sportbranche sogar als Katalysator und hat die Erkenntnis gefördert, dass neue digitale Lösungen im Wettbewerb um die Aufmerksamkeit von jungen, digital-nativen Fan-Zielgruppen essenziell sind“, meint Hendrik Hoppenworth. So positiv wie der Start verlief, so optimistisch sieht der Liquiditeam-Geschäftsführer dem Geschäftsjahr 2021 entgegen. Mit den neuen Produkten LT Fan Platform und T Sports Invest visiert er mit seinem Team den globalen Sportmarkt an.

„MIT DEM VIP-OFFICE-TEAM DER VOLKSBANK BRAWO EINEN STARKEN PARTNER MIT SPORTEXPERTISE AN UNSERER SEITE ZU HABEN, IST EIN GROSSES ASSET FÜR UNS.“

Hendrik Hoppenworth, Liquiditeam GmbH



Trittkottausch: Hendrik Hoppenworth und Carsten Cramer (v. l.) besiegeln ihre Partnerschaft

LIQUIDITEAM

Liquiditeam GmbH
Willy-Brandt-Platz 16-20, 38102 Braunschweig
www.liquidi.team

Geschäftsführer: Hendrik Hoppenworth und Thomas Euler

Die JITpay™-Geschäftsführer Dr. Daniel Steinke, Dennis Wallenda und Carsten Koch (v. l.) freuen sich über ihren enormen Markterfolg



WACHSTUM UNGEBREMST

JITpay™ etabliert sich erfolgreich im Markt

Das junge Unternehmen hat das geschafft, wovon viele Gründer träumen. Innerhalb kürzester Zeit hat es sich vom Start-up zum Marktführer für die Abrechnung, das Forderungsmanagement und die Finanzierung in der Logistik entwickelt. Ende 2020 bilanziert es eine Umsatzsteigerung von enormen 1.375 Prozent.

Im ersten Halbjahr steigerte JITpay™ den Umsatz trotz der Corona-Krise hauptsächlich im Direkt-Vertrieb. Im zweiten Halbjahr wurde – zusätzlich zum stark wachsenden Direkt-Geschäft – das vollständig digital ablaufende Plattformgeschäft mit der Digital Spedition sennder GmbH sowie einem erfolgreichen Pilot-

betrieb mit Europas größter Frachtenbörse erheblich ausgebaut. Im vierten Quartal kam der Rollout nach Polen dazu. „Damit wurde unser Unternehmen regulatorisch und aufsichtsrechtlich auf dem ersten ausländischen Markt etabliert“, freut sich Dr. Daniel Steinke, Geschäftsführer der JITpay™ Group.

**„WIR SIND WEITER AUF
WACHSTUMSKURS.“**

Dr. Daniel Steinke, Geschäftsführer, JITpay™ Group

Auch die Mannschaft vergrößerte sich, weitere Talente wurden an Bord geholt. Inzwischen tragen über 50 Mitarbeiter bei dem FinTech und Logistik-Start-up zum Erfolg bei.

„Unsere Strategie ist ein moderater, kontinuierlicher Personalaufbau“, erklärt der Geschäftsführer. Weitere Einstellungen sind geplant.

NEUE PRODUKTE EROBERN DEN MARKT

Für 2021 steht der Kurs fest: Das Jahr steht unter der Maßgabe des weiter starken Wachstums – insbesondere im vollständig digitalen Plattformgeschäft. Darüber hinaus wird das Produkt in weitere osteuropäische Länder ausgerollt. Durch Produkterweiterungen sollen neue Marktanteile gewonnen werden. „Das JITpay™ System wird technologisch um eine vollständig integrale und digitale Paymentlösung für die Unterwegsversorgung (Tanken, Maut) erweitert“, erklärt Dr. Daniel Steinke.

NEUES LEVEL FÜR LOGISTIKPROZESSE

Effizienz und Flexibilität der Intralogistik mit SYNA.OS LOGISTICS optimieren

Nach einem erstklassigen Start in 2019 und einer erfolversprechenden Perspektive in 2020 schaut die SYNAOS GmbH auf ein gelungenes Jahr zurück: Der Forecast wurde realisiert, trotz COVID-19 und Lockdown befindet sich das Unternehmen auf Erfolgskurs.

Das junge Unternehmen hat 2020 hervorragend gemeistert. „Unsere Branche hat gerade in der Krisenzeit bemerkt, wie wichtig technologische Innovationen im Zuge der Digitalisierung in Fabriken sind“, fasst Dr. Lennart Bochmann, einer von drei Geschäftsführern der SYNAOS GmbH, das Geschäftsjahr zusammen. Mit dem Wachstum stiegen auch die Anforderungen. Um weitere Kunden zu gewinnen, und diese gewohnt kompetent zu unterstützen, erweiterte das Softwareunternehmen sein Expertenteam deshalb in den Bereichen Marketing, Sales und Professional Services.

**„DIE VOLKSBANK IST FÜR
UNS EIN VERTRAUENSVOLLER,
ZUVERLÄSSIGER UND
AUTHENTISCHER PARTNER.“**

Dr. Lennart Bochmann, Geschäftsführer der SYNAOS GmbH

ZIELSTREBIGE MARKTENTWICKLUNG

Parallel zum Ausbau der Marktanteile mit dem Produkt SYNA.OS LOGISTICS – der Umsatz wuchs 2020 im einstelligen Millionenbereich und hat sich damit mehr als verdreifacht – vergrößerte sich auch das Team. Mit 75 engagierten Kollegen aus inzwischen 15 Nationen hat es sich nahezu verdoppelt. „Trotz Remote Work haben wir das Onboarding unserer neuen Mitarbeiter sehr gut gemanagt und konnten unseren positiven, effizienten Teamspirit weiterhin aufrechterhalten“, erzählt der SYNAOS-Geschäftsführer stolz.

Ebenso positiv verlief die Produktweiterentwicklung: Neben der widrigen Rahmenbedingungen im Corona-Jahr erfolgte das Ausrollen der Software in den ersten Werken problemlos. Bei einem Kunden am Standort Hannover wurden die ersten 30 Fahrzeuge erfolgreich in Betrieb genommen.

ZUVERSICHTLICH UND VIELVERSPRECHEND

Für 2021 hat sich die SYNAOS GmbH die Verdopplung ihres Umsatzes zum Ziel gesetzt. „Wir wollen insbesondere unser Development Team verstärken. Weiterhin stehen die Erweiterung unseres Softwareprodukts mit neuen Features sowie die Gewinnung neuer Kunden und der Vorstoß in neue Märkte auf unserer Agenda“, erklärt Bochmann die ambitionierten Unternehmensziele.



Dr. Wolfgang Hackenberg, Dr. Lennart Bochmann und Tobias Gagern leiten das junge, schnell wachsende Software-Start-up

Das JITpay™ Jahr 2020 in Zahlen:

- Umsatzwachstum: 1.375 Prozent
- Umsatz per 12/2020 (Runrate): 71 Mio. Euro
- Anzahl angekaufter Rechnungen: 17.897
- Anzahl Debitoren im System: 1.742
- Durchschnittliche Forderungslaufzeit: 36 Tage

JITpay™
the easy way

JITpay™ Group
Willy-Brandt-Platz 16-20, 38102 Braunschweig
www.JITpay.eu

Geschäftsführer: Dr. Daniel Steinke,
Dennis Wallenda und Carsten Koch

SYNAOS GmbH
Goseriede 4, 30159 Hannover
www.synaos.com

Geschäftsführer: Dr. Wolfgang Hackenberg,
Tobias Gagern, Dr. Lennart Bochmann

SICHER- HEIT

Manche Geschichten schreibt nur das Leben und mitunter hält es auch Überraschungen parat. Sollte es mal nicht so wie geplant laufen, ist es ein gutes Gefühl, einen verlässlichen Partner an seiner Seite und für das Wertvolle im Leben die besten Versicherungen zu haben.

Unser Ziel: Wir möchten, dass Sie Ihr Leben leben und dabei die Gewissheit haben, für alle Eventualitäten gerüstet zu sein. Dafür stehen Ihnen das umfangreiche Leistungspaket des genossenschaftlichen Versicherers R+V sowie die Angebote unserer unabhängigen Versicherungsmakler Döhle Hosse Stelzer und Lange Versicherungen zur Verfügung.



SCHUTZ AUF GANZER LINIE

Versichern, was lieb und teuer ist

In gleichem Maße, wie der Versicherungsmarkt wächst, nehmen auch Versicherungsmakler einen immer höheren Stellenwert ein. Der Grund hierfür liegt auf der Hand: Makler haben den gesamten Markt im Blick, gleichzeitig hat der Kunde eine hohe Transparenz bei den Abschlüssen.

Der unabhängige Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer (DHS) bestätigt den Wachstumstrend. Aufgrund der starken Nachfrage verzeichnet das Versicherungsmaklerunternehmen einen Zuwachs von 20 Prozent. Auf die Frage, was erfolgreiche und kompetente Makler auszeichnen, antwortet Dirk Mannebach, einer der beiden DHS-Geschäftsführer: „Damit alle Risiken abgesichert sind, ist es wichtig, einen kompakten Marktüberblick zu haben und ihn zu behalten.“ Bei der Produktauswahl handeln Makler nach dem Best-Advice-Prinzip. Ein wesentlicher Kundenvorteil, wenn er sich an einen Makler wendet: Die Haftung für die ausgehandelten Produkte liegt beim Versicherungsmakler.

VERSICHERUNG UND VORSORGE IN DEN BESTEN HÄNDEN

Der Versicherungsmarkt ist äußerst dynamisch. Mit dieser Entwicklung verändern sich auch die Kundenansprüche. Der Großmakler reagierte entsprechend auf diesen Trend: Er etablierte den Immobilienbereich neu und strukturierte die einzelnen Bereiche um.

Kompetente und optimale Beratung zeichnet den Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer aus. Die Kundenzufriedenheit hat oberste Priorität

Die neue Aufteilung erfolgte nach Sparten (z. B. Haftpflicht, Technische Versicherung, Kraftfahrtversicherung, Hagelversicherung) und Branchen (Landwirtschaft, Firmenkunden etc.).

Bei jedem Spezialthema steht dem Kunden nun zukünftig ein Doppelgespann aus beiden Welten zur Seite. „Unsere Berater sind auf die einzelnen Segmente spezialisiert. Sie sind ausgewiesene Experten für die Immobilienbewertung und -absicherung, für Stiftungen, Landwirte, wohlhabende Kunden

oder das Gesundheitswesen“, erklärt Ralf Stelzer, der zweite DHS-Geschäftsführer.

NEUE STANDORTE IN DER BRAWO-REGION

Zeitgleich mit der Umstrukturierung begann die Erweiterung der Standorte. Vorwiegend in den vorhandenen BraWo-Geschäftsstellen wurden zusätzliche Außenstellen aufgebaut. Auch hier profitieren Kunden von der Veränderung: R+V und DHS sind jetzt gemeinsam vor Ort. „Die Produkte ergänzen sich hervorragend, unsere Kunden erhalten jeweils das Beste von beiden Anbietern“, fasst Dirk Mannebach erfreut zusammen.



Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG
Versicherungsmakler

Bankplatz 7a, 38100 Braunschweig

Tel.: 0531 24254 0

E-Mail: www.dhs-versicherungsmakler.de



**„IN DER DERZEITIGEN
NIEDRIGZINSPHASE
BIETEN WIR UNSEREN
KUNDEN ATTRAKTIVE
VERSICHERUNGSLÖSUNGEN
ALS ALTERNATIVEN ZUM
KLASSISCHEN ANLAGEGESCHÄFT.“**

Ralf Stelzer, Geschäftsführer
Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG

So erhalten Sie das beste Angebot

1. Schritt

Makler schaut sich vor Ort an, was versichert werden muss

2. Schritt

Aus einer Auswahl von ca. 180 Versicherern werden 3-5 Versicherer angefragt, ob sie das beschriebene Risiko zeichnen

3. Schritt

Berater filtert, bewertet und sucht das beste Angebot raus

4. Schritt

Kunde kaum aktiv, alles ist versichert

5. Schritt

Auswahl erfolgt nach dem Best-Advice-Prinzip/Leistung wird stärker als Preis gewichtet, da Versicherungen nur einen sehr kleinen Anteil der Unternehmenskosten einnehmen

6. Schritt

Kunde erhält Exposé

7. Schritt

Jährliche Überprüfung der bestehenden Verträge

Wir passen Ihren Schutz bedarfsgerecht an

Unsere Arbeit hört nicht mit der Umsetzung des Versicherungskonzepts auf. Weil Firmenkunden flexibel auf Markterfordernisse und neue Kundenanforderungen reagieren müssen, passen wir die entwickelten Versicherungslösungen in Rücksprache mit Ihnen ständig auf die sich ändernden Risikosituationen an.



Ortwin Lange
versteht sich als
Lösungsfinder für
seine Kunden

VERSICHERUNGEN MIT HERZ UND SACHVERSTAND

Seit rund 40 Jahren begleitet Versicherungsmakler Ortwin Lange seine Kunden mit großer Leidenschaft und hoher Expertise durch jede Lebenslage. **Transparenz und Ehrlichkeit stehen für ihn an oberster Stelle. „Meine Kunden wenden sich an mich, weil sie wissen, dass sie bei mir nicht einfach weitergereicht werden. Zwischen den Kunden und mir besteht eine freundschaftliche Vertrauensbasis, auf der wir sehr gut zusammenarbeiten.“**

Ob für den selbstständigen Handwerker, Industrieunternehmer, Freiberufler, Beamten, Landwirt oder für Privatpersonen – Ortwin Lange weiß, wovon er spricht, wenn er Versicherungen vermittelt: Aus über 80 Finanzinstituten ermittelt er gemeinsam mit seinen Kunden das passende Finanzierungsangebot.

Von der vertrauensvollen Zusammenarbeit profitierten die über 2.000 Kunden insbesondere in der Corona-Pandemie – vor allem während des Lockdowns. „Selbst, wenn wir kein persönliches Gespräch führen konnten, hatten wir immer ein offenes Ohr für Fragen. Oft konnten wir auf kurzem Weg konkrete Lösungen anbieten“, sagt Ortwin Lange.

FACHKOMPETENZ UND VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT

Die Lange GmbH zeichnet sich durch langjährige Berufserfahrung und hohe Expertise aus. Das gesamte Maklerteam legt großen Wert auf persönliche Kundenbeziehungen und hervorragende Services. Sein Fazit nach über 40 Jahren im Versicherungsgeschäft: „Mir bereitet es nach wie vor sehr viel Freude, meine Kunden über einen langen Zeitraum hinweg zu begleiten und zu beraten“, erklärt der Firmeninhaber.



Der sichere Weg ist das Ziel

Die Lange GmbH ist der Versicherungs-Allrounder für gewerbliche und private Kunden. Sie erhalten bedarfsgerechte Versicherungslösungen, die nahezu alle Risiken von Unternehmen oder natürlichen Personen abdecken.

REAL ESTATE

Bauprojekte, Immobiliengeschäft, Projektentwicklung – dafür braucht es einen verlässlichen, kompetenten Partner. Die Volksbank BraWo bietet mit den Tochter- und Enkelunternehmen in ihrer Unternehmensgruppe ein großes Netzwerk aus ausgewiesenen Experten im gesamten Bereich Real Estate.

- 30 BraWo Arkaden in Wolfsburg
- 32 Projektentwicklung
- 34 CARRÉ am Yachthafen und Wasserstadt Limmer
- 36 AVW Immobilien
- 38 BraWo Invest
- 42 ÜBERLAND: Einblick in den BraWo Park
- 44 Baumanagement
- 46 Schlosscarree Braunschweig
- 48 Immobilienmanagement
- 50 Volksbank BraWo Immobilien

BRAWO ARKADEN IN WOLFSBURG

Vision für einen lebendigen Innenstadtkern

Die Volksbank BraWo plant ein weiteres Großprojekt in der Wolfsburger Innenstadt. Die Bank unterhält bereits mehrere Immobilien in der Haupteinkaufsmeile Porschestraße. Mit einer Quartiersentwicklung rund um die Schillergalerie will sie durch eine großzügige städtebauliche Aufwertung die Fußgängerzone noch attraktiver machen. Damit soll die Innenstadt nachhaltig belebt werden.

Das Areal wird mit den „BraWo Arkaden“ ein neuer Anker für Einzelhandel, Gastronomie, Büros sowie verschiedene Wohnkonzepte und verleiht dem Südkopf ein modernes Erscheinungsbild. Das Projekt erstreckt sich U-förmig von der Schillerstraße über die Pestalozziallee bis in die Porschestraße und weist dort einen ellipsenförmigen Solitär auf, der mit dem Gesamtprojekt durch ein Dach über dem ersten Obergeschoss verbunden ist. Die Entwicklung besteht sowohl aus Bestandsgebäuden, revitalisierten Flächen als auch Neubauten, die zusammen ein ganz neues Erscheinungsbild abgeben, mit dem sich die Wolfsburger und ihre Besu-

cher leicht identifizieren können. Eine zukunftsweisende und offen gestaltete Fassade soll den städtischen Raum an dieser Stelle positiv prägen und einen neuen, großstädtischen Charakter erzeugen.

IMAGE DER STADT POSITIV PRÄGEN

Ziel ist es hier vor allem, das Stadtbild in der Mitte der Porschestraße im Sinne einer großzügigen und zeitgemäßen Urbanität zu prägen und damit einen positiven Einfluss auf die Atmosphäre und das Image der Stadt zu gewinnen. Mit den BraWo Arkaden soll „ein Anziehungspunkt geschaffen werden, der schon durch sein architektonisches Erscheinungsbild zu einem neuen Anker der Innenstadtentwicklung wird“, erklärt Martin Pietsch, Geschäftsführer der BraWo Projekt GmbH, die für die Entwicklung des gesamten Quartiers zuständig ist.



Der Pavillon im nördlichen Teil der Arkaden soll zu einem einladenden Highlight werden



Pietsch betont, dass es sich bei dem Vorhaben um ein Projekt handelt, das nicht von heute auf morgen umgesetzt werden kann. „Projektentwicklung braucht Zeit, wenn das Ergebnis unseren Erwartungen entsprechen soll. Bisher wurde ein Architektenwettbewerb mit Fokus auf die Fassadengestaltung ausgeschrieben, bei dem uns das Düsseldorfer Planungsbüro StructureLab überzeugen konnte, die weiteren architektonischen Planungen für die BraWo Arkaden zu übernehmen.“

EINKAUFSSCHWERPUNKT SETZEN

Jürgen Schubert, Geschäftsführender Gesellschafter von StructureLab, über die Vision des Architekturbüros: „Um den

Kern der Wolfsburger Innenstadt nachhaltig zu beleben, wollen wir die Besucher der Stadt zum Flanieren und zum Besuch im Einkaufsschwerpunkt der Porschestraße animieren. Unser Entwurf sieht daher eine großzügige Neufassung des bisherigen Gebäudes mit einer in Teilen komplett neuen Überbauung vor. Gleichzeitig wird mit einer Abstufung nach Norden ein Übergang zu den bestehenden Gebäuden erreicht.“

Durch die Vereinigung unterschiedlicher Bauteile, Fassadentypen und Gebäudeformen in Verbindung mit den fließenden Räumen und Passagen zu einem neuen und harmonischen Gesamtensemble soll ein städtebaulicher Impuls gesetzt und zudem die Aufenthaltsqualität am Standort langfristig verbessert werden.



„DIE BRAWO ARKADEN SOLLEN SCHON DURCH DAS ARCHITEKTONISCHE ERSCHEINUNGSBILD ZU EINEM NEUEN ANKER DER INNENSTADTENTWICKLUNG WERDEN.“

Martin Pietsch, Geschäftsführer
BraWo Projekt GmbH

Visualisierung der „BraWo Arkaden“ als ein zentraler Anlaufpunkt in der Fußgängerzone



LEISTUNGSPORTFOLIO NACH WESTEN ERWEITERN

Neufirmierung der blueorange Development West GmbH

Die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe erweitert ihr Portfolio im Bereich Bauland- und Quartiersentwicklung. Dazu wurde zum 31. Dezember 2020 über ihre Tochterfirma blueorange Development Partner GmbH die DZ Immobilien + Treuhand GmbH von der DZ BANK Gruppe erworben. Die Gesellschaft firmiert seitdem unter dem Namen „blueorange Development Partner GmbH“ als Teil der Unternehmensgruppe. Die blueorange Development West GmbH ist Rechtsnachfolgerin der DZ Immobilien + Treuhand GmbH und übernimmt vollständig deren Rechte und Pflichten. Unternehmenssitz der neuen Gesellschaft bleibt Münster, weitere Standorte werden in Koblenz und München unterhalten.



„Mit der neu geschaffenen blueorange Development West GmbH erweitern wir unser Expertennetzwerk in Sachen Bauland- und Quartiersentwicklung sowohl geografisch als auch personell. Die Entwicklung erfolgt mit vertrauten Partnern vor Ort und vom Grunderwerb über die Bauleitplanung bis zur Erschließung und Grundstücksvermarktung, komplett aus einer Hand, was unseren Kunden viele Vorteile bietet“, beschreibt Michael Flentje, Geschäftsführer der blueorange Development Partner GmbH.



NEUER GESELLSCHAFTER, GLEICHER KUNDENSERVICE

Für die Kunden ändert sich durch den Gesellschafterwechsel nichts. „In den Verhandlungen bestand zwischen den Beteiligten stets Konsens dahingehend, dass neben dem Standort Münster insbesondere auch die enge Verbundenheit und Zusammenarbeit mit den VR-Banken unverändert fortgeführt wird. Auch in Zukunft stehen den Kunden die gewohnten Ansprechpartner zur Verfügung“, betont Geschäftsführer Dr. Alfred Locklair. Das Team besteht neben den beiden Geschäftsführern Dr. Alfred Locklair und Klaus Wellner aus zehn Mitarbeitern.

Die blueorange hat durch den Erwerb der Gesellschaft hierbei die Chance ergriffen, sich neben ihren Standorten in Braunschweig, Hannover, Berlin und Werder (Havel) auch in Münster fachlich aufzustellen und ihr Leistungsportfolio somit im Großraum Nordrhein-Westfalen anbieten zu können.

**„DIE ENTWICKLUNG KOMPLETT
AUS EINER HAND BIETET UNSEREN
KUNDEN VIELE VORTEILE.“**

Michael Flentje, Geschäftsführer der
blueorange Development Partner GmbH

POTENTIALE DER STANDORTE WECKEN

Joint Venture „BOL Projektentwicklung GmbH“

Zum Jahresbeginn hat die Volksbank BraWo mit der Hildesheimer Lüder Unternehmensgruppe GmbH ein Joint Venture zur Entwicklung von real-Standorten geschlossen. Die großflächigen Einzelhandelsstandorte befinden sich in zentralen und innenstadtnahen Lagen von Freiburg, Wiesbaden und Würz-

burg. Ziel ist, die städtebaulich bedeutenden Standorte zu lebendigen, urbanen und nachhaltigen Stadtquartieren mit attraktiven Freiräumen zu entwickeln.

Zur Umsetzung der Maßnahmen haben die blueorange Development Partner GmbH sowie die Lüder Unternehmensgruppe eine gemeinsame Entwicklungsgesellschaft gegründet, die unter dem Namen „BOL Projektentwicklung GmbH“ firmiert.

Das Joint Venture setzt moderne Quartiersentwicklung, wie hier am real-Standort in Würzburg, um



„Wir haben uns als wirkungsorientierter Quartiersentwickler etabliert. In der Partnerschaft mit der Lüder-Unternehmensgruppe bündeln wir die Immobilienkompetenzen beider Häuser. Gemeinsam schaffen wir so beste Voraussetzungen, um

die Potentiale der Standorte zu wecken und einen bedeutenden Beitrag zur Stadtentwicklung zu leisten“, erläutert Martin Pietsch.

Die Standorte stammen aus einem gemeinsamen Portfolio der Lüder Unternehmensgruppe und der Metro-Gruppe. Die Immobilien gehen in den Eigenbestand der Volksbank BraWo über.



Wohnen in bester Lage: Die Quartiere in Werder (l.) und Limmer bieten außergewöhnliche Lebensqualität

Zahlen, Daten, Fakten zum CARRÉ am Yachthafen

- 111 Wohneinheiten
- 2- bis 4-Zimmerwohnungen
- Wohnflächen von 50 m² bis 190 m²
- Tiefgaragenstellplätze
- Dachgärten
- Liegeplätze für Boote

Zahlen, Daten, Fakten zur Wasserstadt Limmer

- Grundstücksgröße ca. 237.800 m²
- Ca. 1.800 Wohneinheiten
- 3 Bauabschnitte
- Voraussichtliche Fertigstellung: 2029
- DGNB-Zertifikat in Gold

ERFOLGREICHE QUARTIERS-ENTWICKLUNG MIT NIVEAU

CARRÉ am Yachthafen und Wasserstadt Limmer

Neben der Realisierung von Standort- und Immobilienprojekten der BraWo-Unternehmensgruppe, entwickeln die Projekt GmbH und die blueorange group auch Quartiere für Externe. Auftraggeber und Partner sind dabei u. a. Kommunen, öffentliche und private Institutionen, Bauherren und Organisationen sowie Investoren und Bauträger. Zwei Beispiele für

abgeschlossene Quartiersentwicklungen sind das Carré am Yachthafen und die Wasserstadt Limmer.

WELLNESS UND NATÜRLICHE ERHOLUNG IN WERDER

Die MCG blueorange GmbH, ein Joint Venture der blueorange Development Partner GmbH und der MCG GmbH, hat ihre Projektentwicklung „Carré am Yacht-

hafen“ in Werder an der Havel an die Deutsche-Wohnen-Tochter Quarterback Immobilien AG verkauft. Auf dem rund 10.600 Quadratmeter großen Grundstück sollen bis zum Frühjahr 2023 Miet- und Eigentumswohnungen sowie Gewerbeeinheiten und ausreichend Außen- und Tiefgaragenstellplätze entstehen.

Das Grundstück liegt in unmittelbarer Nähe zum Naturschutzgebiet „Großer Zernsee“ und dem brandneuen Premium-Spa „Havel-Therme“, das im Frühjahr 2021 fertiggestellt wurde.

Am gleichen Standort hat parallel die MCG blueorange Projekt 2 GmbH ein Grundstück mit Mühle in direkter Wasserlage zum See angekauft und damit weitere Möglichkeiten der Quartiersentwicklung im Rahmen des geplanten Ferienresorts geschaffen.

ZERTIFIZIERTE NACHHALTIGKEIT IN LIMMER

Ebenso wechselten 2020 die Anteile an der Wasserstadt Limmer den Besitzer. Nach erfolgreicher städtebaulicher Entwicklung und Neuausrichtung des Bebauungsplans des 23 Hektar großen Wohn- und Gewerbeprojekts in zentraler und doch naturräumlicher Lage von Hannover, hat die blueorange Development

Partner GmbH ihre Geschäftsanteile an der Projektentwicklungsgesellschaft „Wasserstadt Limmer Projektentwicklung GmbH“ an den langjährigen Projektpartner und Mitinitiator „Günter Papenburg AG“ zur weiteren Errichtung des Projekts veräußert.

Auf dem Areal sollen bis 2029 rund 1.800 Wohneinheiten in perfekter Lage zwischen der Innenstadt Hannovers und natürlichen Naherholungsgebieten entstehen.

Im Rahmen der Entwicklung durch die blueorange wurde neben der umfangreichen städtebaulichen Entwicklung schließlich das DGNB-Quartierszertifikat im Gold-Status erreicht – erstmalig in Niedersachsen. Das Zertifikat ist ein Ausweis der hohen Standards, die bezüglich der Nachhaltigkeit des Quartiers eingehalten werden. Dazu zählen sowohl technisch-ökonomische und funktionale Faktoren als auch die Gesamtbetrachtung von ökologischen sowie soziokulturellen Kriterien.

2020 WAR EIN BESONDERES JAHR FÜR DIE AVW IMMOBILIEN AG

Neue Rahmenbedingungen geben Rückenwind für die kommende Entwicklung

Wenn auch unter besonderen Bedingungen (Stichwort: Covid-19), verzeichnet die Hamburger Immobiliengruppe ein erfolgreiches Jahr: Mit Ausstieg des Gründungsgesellschafters, Frank Albrecht, übernahm die Volksbank-BraWo-Gruppe weitere AVW-Anteile – eine Bestätigung der bisherigen, erfolgreichen Partnerschaft zwischen BraWo und AVW. Durch diesen Schritt wurde die Grundlage dafür geschaffen, weitere Wachstumsperspektiven im Bereich der Projektentwicklung und als Immobilienpartner für die Volks- und Raiffeisenbanken zu erschließen. Darüber hinaus wurde mit Prof. Dr. Rüdiger Grube eine herausragende Persönlichkeit in den Aufsichtsrat der AVW berufen, die national wie international hohes Ansehen genießt. Besonders erfreulich war, dass Projekte – trotz Corona und zweier Lockdowns – weiterentwickelt und fertiggestellt werden konnten.

MILLIONEN-INVESTITION IN GROSSHANDSDORF

Zu der bedeutendsten Akquisition und damit zum absoluten Highlight in 2020 zählt der Erwerb des Grundstücks der ehemaligen Lungenheilstation in Großhansdorf von der Deutschen Rentenversicherung. Erworben hat das Grundstück ein Joint Venture zwischen GenoRE Development GmbH, einer Tochtergesellschaft der AVW, und der Raiffeisenbank Südstormarn Mölln eG. Die GenoRE wurde 2019 mit dem Ziel gegründet, Bankpartner aus dem genossenschaftlichen Bereich bei eigenen Immobilieninvestments zu begleiten. „Es ist das erste Projekt, welches die GenoRE gemeinsam mit einem Bank-

partner gewonnen hat und gleichzeitig eine schöne Bestätigung dafür, dass das Geschäftsmodell funktioniert“, erklärt Michael Mertmann, Mitglied des Vorstands der AVW AG.

Nach der Aufstellung eines neuen Bebauungsplans wird das 25 Hektar große Areal im Nordosten von Großhansdorf zu einem Wohnquartier mit ca. 10.500 Quadratmeter Geschossfläche entwickelt. Der Funktionsplan hierfür wurde bereits 2017 vom Architekturbüro cerner göttlich architekten mit Baustart in 2023 geplant.

„Das für ein Bebauungsplanverfahren und die Realisierung eines komplexen Bauvorhabens erforderliche Know-how bringen

Kernkompetenz: Wohnen und Lebensräume planen

Seit der Gründung 1978 hat das Unternehmen mehr als 135 Objekte mit einem Gesamtvolumen von über 1,3 Milliarden Euro realisiert. In der Immobilienverwaltung betreut die AVW sowohl gewerbliche als auch Wohnimmobilien. Aktuell realisiert die AVW, vorrangig in der Metropolregion Hamburg, elf Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund 250 Millionen Euro.

wir aus mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Immobilienentwicklung mit, die vor Ort ansässige und bestens vernetzte Raiffeisenbank Südstormarn Mölln eG hat mit diesem Projekt die einmalige Gelegenheit, im Herzen ihres Geschäftsgebiets hochwertigen Wohnraum zu entwickeln und somit viel für die eigenen Kunden und Mitglieder zu tun.“ Sagt Edward Martens, ebenfalls Vorstandsmitglied der AVW AG.

EHRGEIZIGE BAUPROJEKTE REALISIERT

Im Frühjahr erfolgte die Fertigstellung des dritten und letzten Bauabschnitts des Peiner Wohnungsbauprojekts „Wohnpark Kammerwiesen“. Das Projekt umfasst insgesamt zehn charmante Stadtvillen mit 106 Wohneinheiten. Mit der Fertigstellung konnte gleichzeitig der Verkauf der letzten Wohnung notariell beurkundet werden.

In der niedersächsischen Hansestadt Stade befindet sich in dem beliebten wie zentral gelegenen Stadtteil Campe das gleichnamige Campe Carré, das eine Wohnfläche von ca. 4.800 Quadratmeter umfasst. Hier konnten 62 Wohneinheiten fertiggestellt und übergeben werden.

Campe Carré, Stade



Das Projekt „Wohnen an der Apfelwiese“ konnte ebenfalls abgeschlossen werden. Auf dem ehemaligen Scherfengelände in Achim wurde ein Neubauprojekt mit fünf hochmodernen Stadthäusern mit insgesamt 64 Wohneinheiten realisiert.

ZIEL 2021: AUSBAU DES PRODUKTPORTFOLIOS

Auf die Entwicklung in 2021 angesprochen, antwortet Michael Mertmann: „Jede Prognose unterliegt der Unsicherheit. Das war selten so relevant wie für 2021. Wir gehen insgesamt davon aus, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sich im zweiten Quartal verbessern werden. Die für uns relevanten Immobilienmärkte werden insbesondere im Segment Wohnen weiterhin stabil bleiben, die Wachstumsdynamik wird allerdings deutlich abnehmen. Im Bereich Büroimmobilien glauben wir fest an die Relevanz des Büros als zentraler Wirkungsbereich für Unternehmen. Moderne, nachhaltige Büroimmobilien in gut an den ÖPNV angebundene Lagen werden weiterhin gefragt sein.“

**„WIR ENTWICKELN IMMOBILIEN,
DIE EINEN NACHHALTIG POSITIVEN
EINFLUSS AUF IHR JEWEILIGES
QUARTIER HABEN!“**

Edward Martens, Mitglied des Vorstands, AVW AG



Wohnen an der Apfelwiese, Achim

Christian Röling, Leiter BraWo Invest, erwartet auch für 2021 hohe Wachstumsraten im Immobiliensektor



INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Volksbank BraWo nutzt Chancen und Potenziale im Immobilienmarkt

In den vergangenen Jahren hat die Volksbank BraWo ihr Immobilien-Portfolio sukzessive ausgebaut. Das Investitionsspektrum reicht von Fachmarktzentren, Shoppingcentern, über Wohn- oder Büroimmobilien bis hin zu Solarparkanlagen, die von der BraWo Invest erworben und gemanagt werden.

Die Volksbank BraWo hat früh begonnen, ihre Marktpräsenz auf ein breites Fundament zu stellen. Sie vereint unter ihrem Dach rund 140 Gesellschaften, die sowohl im regionalen Markt verankert als auch überregional tätig sind. Mit dieser Diversifizierung des Geschäftsmodells etablierte die Volksbank neben dem originären Bankgeschäft ganz bewusst weitere Standbeine. Angesichts der anhaltenden Negativzinsphase schaffte sie so einen Rahmen, um hohe Investitionen lukrativ tätigen zu können.

CHANCEN UND POTENZIALE NEUER GESCHÄFTSFELDER

Das Ziel ist, erfolgreich zu wachsen, denn „Sparen ist kein Geschäftsmodell“. Auf dieser Philosophie basiert das Immobiliengeschäft der BraWo. Die Bank ist u. a. Eigentümerin verschiedener gewerblicher Immobilien, und auch einer der größten Solarparks in Deutschland gehört zu ihrem Portfolio. Mit dem Bereich Real Estate und den dazugehörigen Tochterunternehmen begleitet die Bank zielgerichtet Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg: von der groß und langfristig gedachten Stadtteilentwicklung über die Baulanderschließung bis zur Vermittlung privater und gewerblicher Immobilien. Derzeit hält die Volksbank BraWo einen Immobilienbestand von etwa 550.000 Quadratmetern im Wert von über einer Milliarde Euro, wodurch Mieteinkünfte von rund 64 Millionen Euro pro Jahr generiert werden. Diese strategische Ausrichtung macht die Bank zu einem großen Teil unabhängig von Zins- und Provisionseinkünften.

NACHHALTIGES INVESTMENT IN EXPONIERTER LAGE

Die Volksbank BraWo baute 2020 ihr Immobilien-Portfolio aus und investierte in weitere attraktive und gut diversifizierte Objekte. „Der Bereich ‚Real Estate‘ ist ein wichtiges Standbein, mit dem wir bestehende Arbeitsplätze sichern und sogar neue Stellen schaffen. Beim Kauf von Immobilien legen wir großen Wert auf eine lokale Ausrichtung, investieren aber auch selektiv in Objekte außerhalb der Region, mit dem Ziel, nachhaltige Renditen für die Bank zu erwirtschaften“, so Christian Röling.

INVESTMENTCHANCE FACHMARKTZENTREN

Nullzins-Politik trifft Corona-Krise. Das Jahr 2020 war für Anleger eine besondere Herausforderung. Strategien mussten überdacht, überworfen oder ganz neu entwickelt werden. Als zukunftsfähige Investments im Immobilienbereich kristallisierten sich Nahversorgungszentren heraus. „Fachmarktzentren und Shoppingcenter mit Nahversorgungscharakter sind weiterhin begehrte Anlageobjekte und bieten eine nachhaltig stabile und breit gefächerte Mieterstruktur“, erklärt der Leiter BraWo Invest.

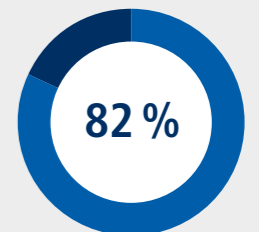
CITY-PALAIS, DUISBURG

Das Duisburger Shoppingcenter verfügt über eine vermietbare Fläche von 37.700 Quadratmetern sowie über eine Tiefgarage mit 649 Parkplätzen. Mit einer Quote von 97 Prozent ist es nahezu vollständig vermietet. Zu den Nutzern gehören die Stadt Duisburg sowie eine Mischung aus Büro-, Gastronomie- und Einzelhandelsmietern. Die dazugehörige Mercatorhalle mit ihrer über 100-jährigen Historie bildet als Heimspielstätte der Duisburger Philharmoniker ein kulturelles Zentrum in der Stadt und im Ruhrgebiet. Zwischen 2016 und 2018 wurden die Einzelhandelsflächen deutlich weiterentwickelt. Mit umfangreichen Aufwertungsmaßnahmen im Einkaufszentrum wurde die Attraktivität der Immobilie für Mieter und Kunden signifikant erhöht.

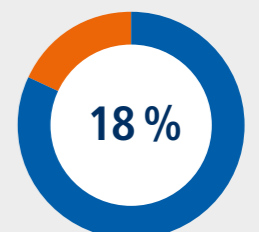
City-Palais, Duisburg



Regionale Allokation



Innerhalb des Geschäftsgebiets



Außerhalb des Geschäftsgebiets

Rathauspassage, Pinneberg



City Carré, Magdeburg



CityCarree, Salzgitter, Visualisierung

CITY CARRÉ, MAGDEBURG

Das City Carré in der Braunschweiger Partnerstadt Magdeburg befindet sich gegenüber des Magdeburger Hauptbahnhofs und stellt mit seinen sechs Gebäudekörpern das größte zusammenhängende Mixed-Use-Gebäude der Landeshauptstadt Sachsen-Anhalts dar. Aufgrund seiner exponierten Lage im Stadtzentrum, der direkten Haltestellen des ÖPNV am Bahnhof, sowie der exzellenten Mieterstruktur fügt es sich hervorragend in das Immobilien-Portfolio ein.

Das City Carré wurde in den letzten Jahren sukzessive renoviert. Die Mischung aus einer bemerkenswerten Anzahl von Büroflächen, klassischem Einzelhandel, Angeboten des täglichen Bedarfs mit hohem Nahversorgungscharakter und einem neu entstehenden Food Court, in Verbindung mit über 1.600 Pkw-Stellplätzen im Herzen der Stadt, macht das City Carré zu einem besonderen Anlaufpunkt.

RATHAUSPASSAGE, PINNEBERG

Die AVW Immobilien AG aus Hamburg hat für einen Investorenkreis zwei in ihrer Verwaltung befindliche Objekte in der Pinneberger Innenstadt an die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg (Volksbank BraWo) verkauft. Beide Objekte, mit ihren zusammen insgesamt rund 20.640 Quadratmetern Mietfläche, nehmen seit dem Tag ihrer Eröffnung eine wichtige Rolle im Handelsangebot der Stadt sowie des Umlands ein, und sind aus dem Stadtbild Pinnebergs nicht mehr wegzudenken.

CITYCARREE, SALZGITTER

Das Shoppingcenter an der Albert-Schweitzer-Straße ist mit seiner zentralen Lage unweit des Bahnhofs und der Innenstadt ein zentraler Anlaufpunkt in Salzgitter-Lebenstedt. Mit dem Erwerb bekennt sich die Volksbank klar zur Region und speziell zu Salzgitter. Als regionale Bank ist es ihr ein Anliegen, die Wirtschaft vor Ort und die Menschen, die hier leben, zu fördern. Für den Immobilienkauf sprach der sehr gute Mietermix, der gute



BraWo Center Ölper Knoten, Braunschweig

bauliche Zustand des 2008 eröffneten Gebäudes, die hervorragende Lage mit einer hohen Sichtbarkeit und die starke Besucherfrequenz. Das attraktive Umfeld mit großen Unternehmen wie Alstom, BOSCH, MAN und Volkswagen wirkte sich ebenso positiv auf den Erwerb aus.

BRAWO CENTER ÖLPER KNOTEN, BRAUNSCHWEIG

Das Fachmarktzentrum befindet sich an der Celler Straße 65-66, 78-81 sowie der Varrentrappstraße 2 und 14 und besteht aus insgesamt fünf Gebäudekörpern, die zwischen 1973 und 2008 errichtet wurden. Als bekannte Mieter finden sich hier u. a. ALDI, Lidl, tedox, Dänisches Bettenlager, der Getränkemarkt „Hol ab!“, Fressnapf und eine Filiale der Bäckerei Milkau. Neben der Total Tankstelle ist die Braunschweiger Minicar-Zentrale ebenfalls Mieter auf dem weitläufigen Gelände.

Das 46.725 Quadratmeter große Grundstück verfügt neben 460 Pkw-Stellplätzen auch über eine kleine Tiefgarage in der Varrentrapp Str. 14 mit 25 Stellplätzen.



> 1 Mrd. €
Immobilien im Eigenbestand



64 Mio. €
Mieteinnahmen p. a.



550.000 m²
Mietfläche



9
Orte in Deutschland



31
Objekte

**„WIR ERWARTEN
WEITERHIN EIN DYNAMISCHES
WACHSTUM
IN DIESEM SEGMENT.“**

Christian Röling, Leiter BraWo Invest

Für Dominik Handke, Leiter Marketing und Organisation, und Diana Brinkmann, Geschäftsführerin, sind zufriedene Kunden und motivierte Mitarbeiter das Herzstück eines erfolgreichen Restaurants

DER SCHÖNSTE SONNENUNTERGANG ÜBER DER STADT

Genuss und Erlebnis über den Dächern von Braunschweig

Das ÜBERLAND hat sich in kurzer Zeit einen guten Namen gemacht. Gäste schätzen das Besondere im höchsten Restaurant in Braunschweig: Das hervorragende Essen à la Tim Mälzer, den ausgezeichneten Service, das Art déco-Ambiente, das die Liebe zum Detail widerspiegelt, and last but not least die romantischen Sonnenuntergänge. Das finden auch die rund 5.000 regionalen und überregionalen Instagram-Follower.

Seit November 2020 leitet Diana Brinkmann das ÜBERLAND als alleinige Geschäftsführerin. Im Interview spricht sie darüber, wie sie und ihr Team die Zeit während des Lockdowns genutzt haben, warum ihr Loyalität wichtig ist, und sie verrät uns das Rezept für ihren Lieblings-Sundowner ‚Who loves the sun‘.

Während der ersten und auch zweiten Schließung Ende letzten Jahres war von jetzt auf gleich Zeit im Überfluss vorhanden. Frau Brinkmann, wie haben Sie diesen unerwarteten Freiraum genutzt?

Von Zeit im Überfluss konnte gar keine Rede sein. In der Gastronomie ticken die Uhren anders, Vieles verschleißt schneller als im privaten Umfeld. Wir haben diverse Reparaturmaßnahmen und Malerarbeiten durchgeführt sowie Wartungsarbeiten durch-

führen lassen. Zusätzlich haben wir das Abluftsystem in der Küche am Grill umbauen lassen, um eine bessere Abluftsituation zu erreichen. Außerdem gab es sehr viele Prozesse zu überdenken und anzupassen. So haben wir ein neues, nutzerfreundlicheres Reservierungstool implementiert, neue Lieferantenverträge geschlossen bzw. sind wir neue Partnerschaften eingegangen. Aber auch im Personalbereich haben wir noch einmal deutlich nachgebessert. Die ganze Personalbetreuung wurde digitalisiert, und zu guter Letzt haben wir die gesamte Lohn- und Finanzbuchhaltung inhouse geholt. Außerdem beschäftigen wir uns zunehmend mit dem wichtigen Thema Nachhaltigkeit.

Die Gastronomie war von der Pandemie besonders hart betroffen, mussten Sie Personal entlassen?

Nein, ganz im Gegenteil. Wir haben von Anfang an darauf hingearbeitet, schnell wieder startbereit zu sein. Das geht jedoch nur mit einem guten und engagierten Team. Obwohl unsere Mitarbeiter leider in die Kurzarbeit gehen mussten, wurde weiter gezielt neues Personal eingestellt. Darüber hinaus haben wir für einen Auszubildenden vom Fourside Hotel die Möglichkeit geschaffen, seine Ausbildung bei uns zu beenden. Das Hotel musste leider schließen, und der angehende Koch kam dadurch in eine schwierige Lage.



„MEIN ZIEL IST ES, IN DER GASTRONOMIE ALS RESTAURANT UND ALS ARBEITGEBER BENCHMARK ZU WERDEN. DANN BIN ICH ZUFRIEDEN.“

Diana Brinkmann, ÜBERLAND, Geschäftsführerin

Sommer im Glas: Who loves the sun
4 cl Bombay Sapphire, 2-3 cl Holunderblütensirup,
2 cl Limettensaft mischen, mit Tonic-Water auffüllen
und Thymianzweig dekorieren. Zum Wohl!



Ihr Team ist Ihnen wichtig?

Auf jeden Fall. Um den finanziellen Ausfall zu mildern, haben wir das Kurzarbeitergeld aufgestockt. Außerdem erhielten alle Mitarbeiter eine Corona-Beihilfe.

Das ist in Ihrer Branche eher unüblich.

Unsere Philosophie beruht auf Geben und Nehmen. Ich erwarte Loyalität und Engagement von meinen Mitarbeitern. Das Gleiche können sie im Gegenzug dann natürlich auch von mir erwarten. Ich bin an langfristigen Arbeitsverhältnissen interessiert. Deshalb möchte ich, dass das Team in einem guten Umfeld arbeitet und sich alle wohlfühlen. Dafür gehe ich ungewöhnliche Wege und kümmere mich auch gern mal persönlich um eine Wohnung für einen neuen Mitarbeiter.

Was hier zu erwähnen ist, ist das hohe Engagement seitens der Mitarbeiter. Während der Lockdowns wurden Schulungen angeboten. Das gesamte Team hat trotz Kurzarbeit teilgenommen. Auch wenn es darum ging, das ÜBERLAND auf die Öffnung vorzubereiten, war immer jeder zur Stelle. Ich bin sehr stolz auf mein Team.

Worauf freuen Sie sich 2021 am meisten?

Ganz klar auf unsere Gäste (sie lächelt). Für das Team um und mit Jimmy Ledemazel, unserem General Manager, ist es das Schönste, endlich wieder Gastgeber sein zu dürfen und die fantastischen Sonnenuntergänge gemeinsam mit unseren Besuchern genießen zu können.

ÜBERLAND

ÜBERLAND

Willy-Brandt-Platz 18, 38102 Braunschweig

Tel.: 0531 180534-10

E-Mail: reservierung@ueberland-bs.de

SPATENSTICH UND GRUNDSANIERUNG

BraWo Baumanagement realisiert Großprojekte

Bagger, Baucontainer, Bodendielen: Das Baumanagement der BraWo war 2020 in vollem Einsatz, sowohl im Innenausbau als auch im Hochbau. Das Team um Leiter Sven Krause realisierte dabei u. a. den Umbau der Geschäftsstelle in Ilsede, den Geschäftsstellen-Neubau in Salzgitter-Lebenstedt und das Großprojekt Business Center III im Braunschweiger BraWoPark, bei dem nach dem Start der vorbereitenden Maßnahmen 2020 im Februar 2021 der Spatenstich erfolgt ist.

„Das Jahr 2020 war vordergründig geprägt von den Großbaustellen in Salzgitter-Lebenstedt, wo wir die Hauptstelle der Bank im BraWo Carree Shopping Center umgebaut und deutlich erweitert haben, und natürlich im BraWoPark, wo die Vorarbeiten zum offiziellen Baustart des Business Centers III abliefen“, berichtet Krause. „Nebenbei hat unser Team viele weitere Bauvorhaben, wie die SB-Geschäftsstelle in der Allerstraße Wolfsburg oder die McArena in Gifhorn, betreut.“

BRAWOPARK WIRD VOLLENDET

Der Spatenstich ist erfolgt, der Bau in vollem Gange. Auf der Großbaustelle zwischen den Business Centern I und II im BraWoPark entsteht das Business Center III, welches das Ensemble komplettiert. Die Hochbauarbeiten für den Gebäudekomplex – bestehend aus einem Büroturm mit 19 oberirdischen Geschossen und einem Sockelbau mit vier Etagen – sollen voraussichtlich im Dezember 2022 fertiggestellt sein. Die Kosten des Großbauprojekts belaufen sich auf rund 50 Millionen

Euro. Neben Büros mit einer Nutzfläche von knapp 13.000 Quadratmetern entsteht eine Tiefgarage im Untergeschoss mit rund 30 Pkw-Stellplätzen. Weitere 210 Stellplätze für die künftigen Nutzer – ab 2023 zieht die Stadt Braunschweig mit Teilen der Verwaltung in das Gebäude ein – werden auf der Parkpalette des benachbarten Shopping-Centers ausgewiesen.

Das Business Center III ist bereits komplett vermietet. Teile der Braunschweiger Stadtverwaltung werden zukünftig im BraWoPark, dem Technischen Rathaus, heimisch. Im Neubau sollen viele kleine Verwaltungsstandorte, die derzeit im gesamten Stadtgebiet verteilt sind, dauerhaft zusammengefasst werden.

„Ich freue mich, dass es mit der Volksbank BraWo als Partner gelingt, einen beträchtlichen Teil der Verwaltung in einem modernen Bürogebäude mit entsprechender Infrastruktur und einer hervorragenden Verkehrsanbindung unterzubringen. Die Zusammenlegung von Verwaltungseinheiten, die nahezu

täglich miteinander arbeiten und derzeit über viele kleine Standorte in der Stadt verteilt sind, werden zu einer noch besseren Zusammenarbeit führen und die Effizienz wie auch die Mitarbeiterzufriedenheit erheblich stärken. Dies ist der erste Schritt, der die Verwaltung insgesamt in die moderne Arbeitswelt von morgen führen wird,“ sagte Ulrich Markurth während des Spatenstichs.

HELL, EINLADEND, MODERN: GESCHÄFTSSTELLE GROSS ILSEDE STRAHLT NACH DEM UMBAU

Modern, zeitgerecht und mit mehr Beratungszimmern: In diesem Sinne präsentiert sich die Volksbank BraWo Filiale in Groß Ilsede nach Abschluss der Umbauarbeiten im November 2020. Statt einem stehen jetzt drei Beratungszimmer zur Verfügung, die die Diskretion sicherstellen und eine individuelle Beratung ermöglichen sollen. Zusätzlich bietet die neu gestaltete Geschäftsstelle ein Ambiente, das den Anforderungen an modernes Banking entspricht.



„DAS JAHR 2020 WAR GEPRÄGT VON GROSSBAUPROJEKTEN.“

Sven Krause, Leiter BraWo Baumanagement



Braunschweigs Oberbürgermeister Ulrich Markurth griff selbst zum Spaten und setzte gemeinsam mit den Bauherren Jürgen Brinkmann und Klaus Gattermann im Beisein von Dr. Rüdiger Stauth, Heinz-Georg Leuer, Holger Herlitschke und Maik Zutz den Spatenstich

INNENSTADTKERN MIT FLAIR

Schlosscarree Braunschweig wird saniert

Am Bohlweg tut sich was: Die Volksbank BraWo plant, das „Schlosscarree“ gegenüber der Schloss-Arkaden in Braunschweig sowohl optisch als auch energetisch zu sanieren. Die Pläne dafür präsentierte die Bank im August 2020.

Das Schlosscarree befindet sich seit 2015 im Portfolio der Bank und besteht aus zahlreichen Gebäuden unterschiedlichen Alters. Es beherbergt aber neben der Mall und dem Ärztehaus auch Gastronomie und zahlreiche Wohnungen. Die Volksbank BraWo wird hier an städtebaulich wichtiger Stelle die unter-

schiedlichen Fassaden der Gebäude zeitgemäß sanieren und dem Ensemble ein homogenes Bild mit großstädtischem Flair geben. Darüber hinaus wird ein zentraler Haupteingang für das Ärztehaus geschaffen. Auch die Mall wird neu gestaltet. Prägnantere Eingangssituationen, klare Wegebeziehungen, bessere Sichtachsen und Aufenthaltsqualität sowie ein neuer Branchenmix sollen hier neue Akzente setzen.

Die Zugänge zur innenliegenden Mall erhalten markante Bauwerke mit wiederkehrender Fassadensprache. So entstehen am Bohlweg und am Steinweg großzügige zweigeschossige Ein-

gangssituationen. Ein moderner Anbau vor der heutigen Giebelwand des Hauptzugangs am Schlossplatz betont den Eingang und komplettiert mit seiner vertikalen Struktur die auskragende horizontale Dominante des Bestandsgebäudes.

NEUES SHOPPINGERLEBNIS SCHAFFEN

„Damit wollen wir den Kunden ein neues Shopping- und Gastronomieerlebnis an einem zentralen Punkt der Braunschweiger Innenstadt ermöglichen und den Stadtkern damit noch weiter

**„WIR WOLLEN EIN GANZ
NEUES SHOPPING- UND
GASTRONOMIE-ERLEBNIS
IN BRAUNSCHWEIG
ERMÖGLICHEN.“**

Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo

aufwerten“, sagt Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo, über die geplanten Baumaßnahmen. Es wird mit einer Gesamtbauzeit von rund vier Jahren gerechnet.

„Die Bauarbeiten werden in enger Abstimmung mit den anässigen Mietern stattfinden, um die Beeinträchtigung des Alltagsgeschäfts so gering wie möglich zu halten. Darüber hinaus können sie sich auf die energetische Fassadensanierung sowie die zeitgemäße Sanierung ihrer Wohnungen freuen“, betont Sven Krause, Leiter Baumanagement.

NEUER EINGANGSBEREICH, SANIERTE FASSADE

Für die Revitalisierung der Immobilie sind mehrere Bauabschnitte geplant. Zu Beginn soll das Ärztezentrum einen neuen, zentralen Eingang erhalten. Dafür wird der bisherige offene An- und Ablieferbereich am Ritterbrunnen durch eine Glasfassade in Richtung Straße geschlossen und somit zu einem Innenraum umgebaut.

Anschließend werden die Fassaden grundlegend saniert und nach neuesten energetischen Standards modernisiert. Dafür wird umlaufend eine mineralische Dämmung angebracht, die teils verputzt und teils mit einem vorgehängten Fassadensystem verkleidet wird. Die einzelnen Gebäude werden dabei durch verschiedene Farbnuancen differenzierbar bleiben.

Große Pläne für die Aufwertung: So soll das Gebäude im Ritterbrunnen 4 und 5 (Schlossplatz) einmal aussehen



Zahlen zum Schlosscarree:

Im 25.000 Quadratmeter großen Objekt haben mehr als 30 Ärzte und andere Heilberufler ihre Praxen und Büros. In dem Gebäudekomplex befinden sich außerdem Gastronomie, Einzelhandel und Wohnungen.

Aufteilung Flächen, aktuell:

- Ärzte/Gesundheitswesen: 9.712 m²
- Büros: 1.726 m²
- Gastronomie: 3.320 m²
- Handel: 3.798 m²
- Wohnen: 5.771 m²

LÖSUNGSSUCHE AUF AUGENHÖHE

Braunschweiger Immobilien Management GmbH lebt genossenschaftliche Werte beim Property Management

„Unser ganzes Team lebt den Spirit, die Philosophie, die hinter einer genossenschaftlichen Bank steht, zu der wir als Tochterunternehmen ja gehören. Das hat sich noch einmal ganz deutlich im vergangenen Jahr gezeigt“, umreißt Prokuristin Anne Gattermann das Jahr 2020 für die Braunschweiger Immobilien Management GmbH, die das Property Management, das heißt u. a. die Verwaltung, Instandhaltung und Vermietung der Anlageimmobilien der Volksbank BraWo Invest übernimmt.

Was bedeutet das im Klartext? „Sehr viele Mieter, die wir in unseren verschiedenen Objek-

ten für die Volksbank BraWo betreuen, sind über das Jahr in schwierige finanzielle Lagen geraten. Dabei haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer den Dialog gesucht, Hilfsangebote gemacht und sind den Mietern auf Augenhöhe begegnet, um eine bestmögliche Lösung für beide Seiten zu finden.“

Dies äußerte sich vor allem in einer starken Nachfrage nach Mietstundungen nach dem ersten von der Bundesregierung beschlossenen Lockdown ab April. „Durch die Umstellung der Mehrwertsteuer von 19 auf 16 Prozent mussten wir innerhalb kurzer Zeit quasi die komplette Mietverwaltung und Buchhaltung umstellen. Dazu kam die enorme Anzahl an Nachträgen, die aufgrund der Mietstundungen geschrieben werden mussten. Jeder betroffene und an uns herangetretene Mieter musste individuell und isoliert betrachtet werden, so dass es nicht nur mengenmäßig eine Vielzahl von Vereinbarungen gab, sondern auch inhaltlicher Natur“, so Gattermann.

Geschäftsführer Philipp Schröder stimmt zu. „Das hat sich zu unserem Tagesgeschäft entwickelt. Wobei alle Aufgaben, die wir ansonsten noch zu bewältigen haben, natürlich auch weiterhin erledigt werden mussten. Was unsere Mitarbeiter in dieser Zeit bis heute geleistet haben und weiterhin leisten, mit einem nahezu verdoppelten Arbeitsvolumen, ist wirklich phänomenal.“

BEMERKENSWERTER TEAMGEDANKE

Trotz der Mehrbelastung hätte die Stimmung keineswegs gelitten, im Gegenteil, berichtet Anne Gattermann



Anne Gattermann, Prokuristin



**„WAS UNSERE MITARBEITER
BIS HEUTE GELEISTET HABEN
UND WEITERHIN LEISTEN, IST
WIRKLICH PHÄNOMENAL.“**

Philipp Schröder, Geschäftsführer Braunschweiger Immobilien Management



Die Mitarbeiter der BIM, platziert auf einem schwebenden Stahlträger. Das Team leistete im Jahr 2020 – trotz Doppelbelastung – „Großartiges“, so die Geschäftsführung einvernehmlich

Diese Objekte betreute die Braunschweiger Immobilien Management GmbH im Jahr 2020:

BraWoPark Braunschweig

- BusinessCenter I & II
- BraWoPark Shopping Center

Lilienthalhaus

Schlosscarree

Magni Eins (ehemals Galeria Kaufhof – Karstadt)

Stöckheimer Markt

Schuhstraße Eins (Karstadt)

Eintracht Kubus

BraWo Carree Shopping Center Salzgitter

BraWo Arkaden Wolfsburg

BraWo City Wolfsburg

- BraWo City 1-3
- BraWo City 23
- BraWo City 26

BraWo Invest Schulzen Hof GmbH

toom-Baumarkt Gifhorn

BraWo Invest Neustadtpassage Magdeburg

Weinheimer Tor

City Palais Duisburg

weiter: „Unser Teamzusammenhalt ist sogar noch besser geworden. Alle haben an einem Strang gezogen und sich mit der Sache identifiziert. Hier schließt sich auch der Kreis gut zum genossenschaftlichen Gedanken der Unternehmensgruppe: Wir sind füreinander da! Das gilt sowohl intern als auch für die Menschen, mit denen wir zusammenarbeiten.“

Unerwähnt darf überdies nicht der hohe Einsatz der Haustechniker in den Objekten bleiben. „Auch ohne Corona fahren unsere Kollegen hier einen sehr qualifizierten und umfangreichen Dienst im Sinne der Objekte und der Mieterzufriedenheit“, betont Philipp Schröder.

Der Vorteil, der sich den Mietern als auch der Volksbank BraWo durch die Verwaltung der Immobilien durch die BIM bietet, liegt auf der Hand. Schröder erklärt das so: „Wir binden die Kapazitäten in einem Haus, anstatt sie an Dritte weiterzugeben. Das bedeutet für unsere Mieter direkte Ansprechpartner und ein Expertennetzwerk weit über den Immobilienverwaltungsbereich hinaus, mit kurzen und unbürokratischen Entscheidungswegen. Für die Bank bieten sich diese kurzen Entscheidungswege und damit die hohe ‚Schlagkraft und Taktfrequenz‘ gleichermaßen. Nicht zu unterschätzen und nicht zu vergessen: eine absolute Identifikation mit der Sache und dem Rundum-Sorglos-Paket sowohl für die Volksbank BraWo als Eigentümerin und die Kunden.“

Um dem steigenden Immobilienportfolio der BraWo-Unternehmensgruppe auch personell gerecht zu werden, wurden im Jahr 2020 drei zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Mit der Geschäftsleitung, bestehend aus den Geschäftsführern Klaus Gattermann, Christian Röling und Philipp Schröder sowie der Prokuristin Anne Gattermann, bilden aktuell 18 Festangestellte das Team der Braunschweiger Immobilien Management GmbH.

SPEZIALISTEN AUS TIEFSTEM HERZEN

Team der Immobilien GmbH vermittelt
Wunschimmobilien mit Sicherheit

Die Investition in eine Immobilie ist eine wichtige Entscheidung mit großer finanzieller Tragweite. Der Kauf oder Verkauf will wohlüberlegt sein. Für Dirk Rosskopf, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Immobilien GmbH, ist der Immobilienerwerb eine emotionale Entscheidung mit rationalem Hintergrund, die Immobilienvermittlung daher eine „Kontaktportart“, die auf Vertrauen beruht und vom Persönlichen lebt. Obwohl die coronabedingten Kontakteinschränkungen das individuelle Gespräch vor Ort und damit das Maklergeschäft im Jahr 2020 nicht gerade erleichterten, hat das knapp 20 Mitarbeiter starke Team um Dirk Rosskopf Mittel und Wege gefunden, die Immobilienträume ihrer Kunden Wirklichkeit werden zu lassen.

„Wir durften auch während der Lockdown-Phasen weiterhin Objekte besichtigen und den Kaufinteressenten prä-

sentieren. Dabei achten wir stets auf Sicherheit und Hygiene und nehmen auf die Wünsche der Bewohner und der Interessenten Rücksicht. Der Schutz unserer Kunden als auch unserer Mitarbeiter ist uns sehr wichtig“, so Rosskopf. Auch das Tool Videobesichtigung, bei der die Immobilien virtuell begutachtet werden können, wird zukünftig immer bedeutender und von den Kunden jetzt schon gerne in Anspruch genommen.

TREND ZUR IMMOBILIE UNGEBROCHEN

„Der Trend, in Immobilien zu investieren, ist unabhängig von der Pandemie ungebrochen hoch. Neben der Eigennutzung werden mangels attraktiver Anlagealternativen Immobilien auch als Renditeobjekte erworben. In unserer Region tragen die zur Vermietung erworbenen Objekte zur Entlastung des

zum Teil angespannten Wohnungsmarkts bei“, beschreibt Dirk Rosskopf die Situation auf dem Immobilienmarkt im Jahr 2020.

Gute Neuigkeiten gab es auch von den beiden Großprojekten „Langer Kamp“ und „Casparihof“. Alle Wohnungen, in den von der Volksbank BraWo Immobilien betreuten Wohnquartieren im Nördlichen und Östlichen Ringgebiet von Braunschweig, sind in 2020 komplett abverkauft worden und ergänzen langfristig die Wohnstruktur, Stil und Lebensqualität dieser Quartiere.

FAIR IST GESETZ

Eine wichtige Änderung für Interessenten ist die Neuregelung der Maklerprovision, die Ende Dezember 2020 in Kraft trat. Wenn ein Immobilienmakler beim Verkauf eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung beteiligt ist, werden die Kosten für dessen Provision zwischen Käufer und Verkäufer in gleichen Teilen aufgeteilt. „Dies sorgt für mehr Fairness beim Immobilienkauf und -verkauf. Schon vor der gesetzlichen Änderung war dies bei der Volksbank BraWo Immobilien GmbH

**„DER TREND, IN IMMOBILIEN
ZU INVESTIEREN, IST
UNGBROCHEN HOCH.“**

Dirk Rosskopf, Geschäftsführer
Volksbank BraWo Immobilien GmbH

schon lange gelebte Praxis“, betont Dirk Rosskopf. Der Geschäftsführer wagt auch einen Ausblick in die Zukunft. „Es ist aktuell weder von einer stark steigenden noch von einer sinkenden Nachfrage auszugehen. Die Corona-Pandemie wird – voraussichtlich nach jetzigen Erkenntnissen – keine relevanten Auswirkungen auf die Preisentwicklung von Immobilien haben. Wir gehen aktuell davon aus, dass die Nachfrage nach Immobilien auch 2021 Bestand haben wird.“ Eines sei auf jeden Fall sicher: „Wer eine Immobilie erwerben oder verkaufen möchte, braucht einen kompetenten Spezialisten wie uns an seiner Seite. Wir lieben unseren Job und machen das für unsere Kunden mit Engagement aus tiefstem Herzen.“



Faire Beratung mit
Sicherheit. Das Team der
Immobilien GmbH steht für
Transparenz bei der Suche
nach der Traumimmobilie

 Volksbank BraWo Unternehmensgruppe	2020	2019
Bilanzsumme*	5.265,32 Mio. Euro	4.163,12 Mio. Euro
Betriebsergebnis vor Bewertung*	48,54 Mio. Euro	42,30 Mio. Euro
Unternehmenssteuern*	12,54 Mio. Euro	16,07 Mio. Euro
Mitarbeiter	> 1.400	> 1.000
Unternehmen	ca. 140	ca. 120
davon konsolidierte Unternehmen	35	35

* Zahlen beziehen sich ausschließlich auf konsolidierte Unternehmen

Stand 31.12.2020

IMPRESSUM

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Herausgeber

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Gesamtkonzept und Realisation

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Redaktion

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Druck und Verarbeitung

oeding print GmbH

Fotos

3d-products	MACINA digital film
Adobe Stock	MCG blueorange Management GmbH
aerowest	moka-studio
AVW Immobilien AG	sahnefoto
Fotodesign-Bierwagen	Schenk+Waiblinger Architekten
Sebastian Dobrietz	Frank Schoepgens
Giesler Architekten/chora blau	Alexandre Simoes
Sascha Gramann	Marc Stantien
Andreas Greiner-Napp	Nina Stiller
JITpay GmbH	STRUCTURELAB GmbH
JLL	SYNAOS GmbH
liquiditeam	Wolters
Lüder Unternehmensgruppe	Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
Isabell Massel	



Nachhaltigkeit hat Zukunft

Wir lieben unsere Region und wollen, dass sie auch für zukünftige Generationen lebenswert bleibt. Deshalb lassen wir diese Publikation klimaneutral, auf FSC®-Papier und mit Druckfarben auf Pflanzenölbasis drucken.



www.wir-sind-brawo.de