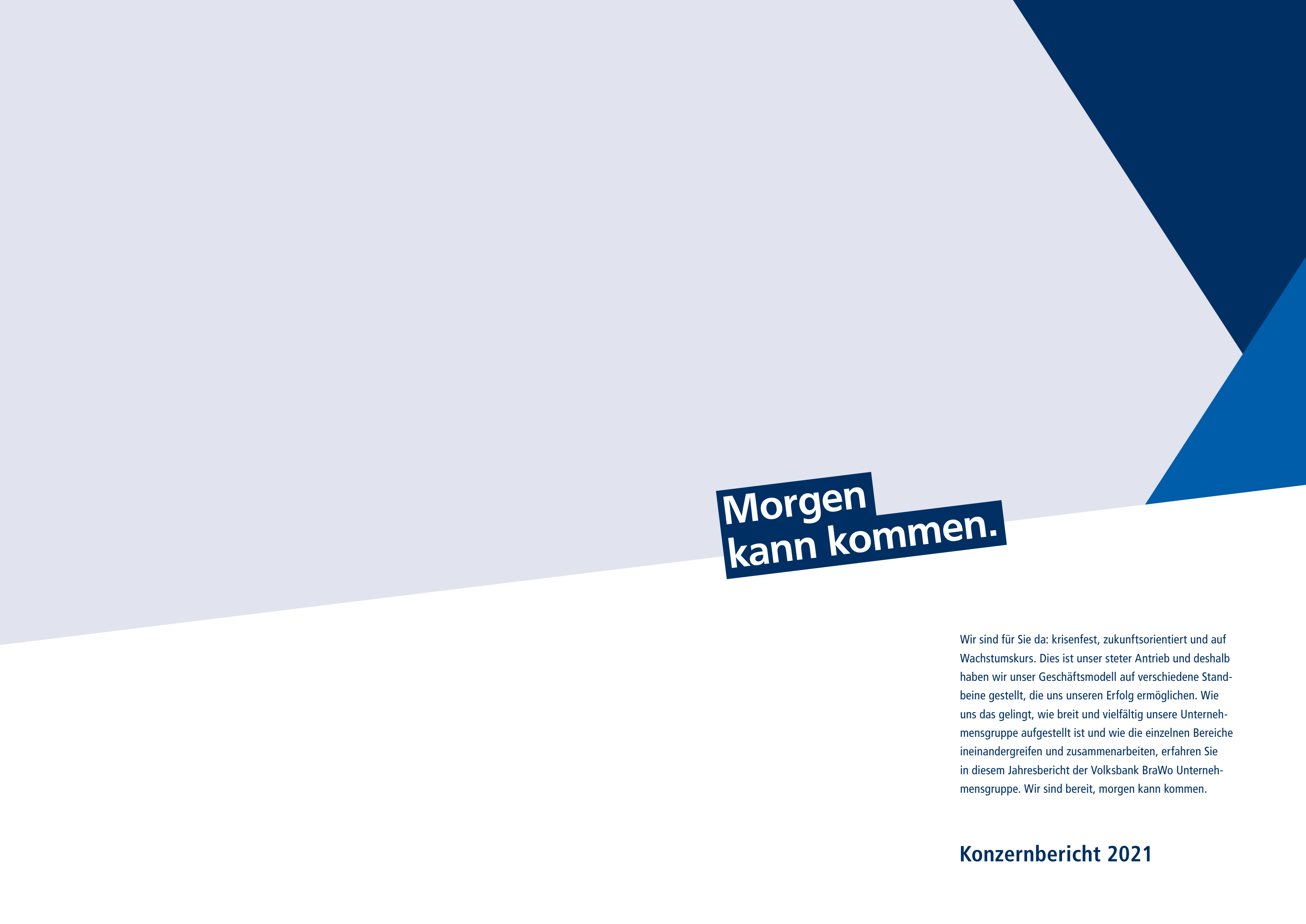




Mehr als Geld und Zinsen.



**Morgen
kann kommen.**

Wir sind für Sie da: krisenfest, zukunftsorientiert und auf Wachstumskurs. Dies ist unser steter Antrieb und deshalb haben wir unser Geschäftsmodell auf verschiedene Standbeine gestellt, die uns unseren Erfolg ermöglichen. Wie uns das gelingt, wie breit und vielfältig unsere Unternehmensgruppe aufgestellt ist und wie die einzelnen Bereiche ineinandergreifen und zusammenarbeiten, erfahren Sie in diesem Jahresbericht der Volksbank BraWo Unternehmensgruppe. Wir sind bereit, morgen kann kommen.

Konzernbericht 2021

Erfolg durch Teamgeist: Das
ÜBERLAND will die Erwartungen
der Gäste noch übertreffen



Erfolgreiche Quartiersentwicklung:
„Langer Kamp“ in Braunschweig ist
komplett abgeschlossen



Strategie, Planung und
Weiterentwicklung junger
Fußballtalente: KICK OFF
Consulting bietet alles rund
um den Ball



Beteiligung mit Sicherheit: Die realkapital Mittelstand
KGaA ist an Tesarek Systems beteiligt, die das
Bundespräsidialamt sichert



Wohnen mit
Insellair: In
Binz auf Rügen
entsteht ein
neues Quartier

Die Sonnenhotels GmbH
bietet ihren Gästen Hotels
mit natürlichem Charme und
Herzlichkeit

INHALT

6	VORWORT DES VORSTANDS
8	REAL ESTATE
10	BraWo Invest
12	BraWoBau GmbH
14	Business Center III
16	Immobilienmanagement
18	Volksbank BraWo Immobilien
20	Langer Kamp
21	Lilienthalquartier
22	Stephansstift
24	Binz auf Rügen
26	blueorange Development West
26	blueorange Development 21
28	AVW Immobilien
30	VERSICHERUNGEN
36	CORPORATE INVESTMENTS
38	Überblick Corporate Investments
40	JITpay™
42	Liquiditeam
44	Lilian Labs
46	KICK OFF Consulting
48	Braunschweiger Industrieholding
50	realkapital
52	Aerowest
53	BraWo Shared Service Center
54	HORANDO
56	SYNAOS
58	PREMIUM-GASTRONOMIE, BAUMHÄUSER UND EXKLUSIVES HOTEL
60	Wolters
62	Sonnenhotels
64	ÜBERLAND
66	H'ugo's
68	Strauß und Lemke
71	ZAHLEN 2021
72	IMPRESSUM

INVESTITIONEN MIT VISIONEN

Volksbank BraWo Unternehmensgruppe weiterhin
auf zukunftsweisendem Wachstumskurs

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,
liebe Mitglieder,

für Wachstum und Fortschritt braucht es Weitsicht, Mut und die Bereitschaft, etwas zu investieren. Dies haben wir mit unserer Unternehmensgruppe auch im Jahr 2021, trotz aller Widrigkeiten im Marktumfeld, wieder unter Beweis gestellt. Unter dem Namen „BRAWOGROUP“ vereinigen wir mittlerweile über 160 Unternehmen und leisten damit schon durch unsere Rolle als Arbeitgeber einen großen Beitrag zu einer gesunden und starken heimischen Wirtschaft.

Gerade im Bereich Beteiligungen war es für unsere Unternehmensgruppe ein produktives und ertragreiches Jahr: Derzeit sind wir an rund 37 kleinen und mittelgroßen Unternehmen beteiligt. Sie sind Teil eines Portfolios, das sich von der Gastronomiebranche über einen Anbieter von Privatflugzeugen

bis zu innovativen Softwarelösungen für die Logistikbranche erstreckt. Es umfasst etablierte Unternehmen, aber auch junge, dynamische Start-ups.

Gleichzeitig gehen wir weiterhin zukunftsweisende Immobilienprojekte in der ganzen Region an. Eindrucksvoll zu sehen ist dies u. a. im BraWoPark, wo die Bauarbeiten für das Business Center III mit Hochdruck laufen. Bis zum Ende des Jahrs wird das Gebäude bereits planmäßig fertiggestellt sein. Im Braunschweiger Schlosscarree haben die Umbauarbeiten auch nach außen hin sichtbar begonnen und in Salzgitter wurde die Erweiterung der Hauptstelle Lebenstedt samt der Einweihung unseres neuen Immobilien-Centers abgeschlossen.

All das zeigt deutlich: Wir sind ein starker Partner, der investiert, um die Wirtschaft und die Menschen zu fördern.



Der Vorstand der Volksbank BraWo baut die Unternehmensgruppe zielgerichtet und konsequent aus: v. l. n. r. Ralf Schierenböken, Mark Uhde und Jürgen Brinkmann (Vorsitzender)

Zudem haben wir durch die Erweiterung der blueorange Development Gruppe auch überregional unsere Aktivitäten und Kompetenz zielgerichtet ausgebaut und sind z. B. auch in Berlin, Münster, Koblenz und in München mit neuen Standorten vertreten.

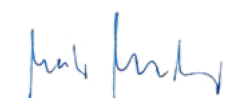
Wir entwickeln uns strategiekonform und konsequent zum führenden Projektentwickler der gesamten genossenschaftlichen Finanzgruppe. Viele Volks- und Raiffeisenbanken arbeiten inzwischen in diesem Geschäftsfeld mit uns vertrauensvoll und erfolgreich zusammen.

2021 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte. Wir wachsen in allen Bereichen deutlich. All dies macht es uns möglich, Sie an dieser Erfolgsgeschichte partizipieren zu lassen und auch weiterhin

als vertrauenswürdiger Partner an Ihrer Seite zu stehen. Wir laden Sie ein, beim Lesen der folgenden Seiten in die Vielfalt unserer Unternehmensgruppe einzutauchen, und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!


Jürgen Brinkmann


Ralf Schierenböken


Mark Uhde

BraWoPark

REAL ESTATE

Für die erfolgreiche Verwirklichung von Immobilienprojekten stehen wir als verlässlicher, kompetenter Partner an Ihrer Seite. Bauprojekte, Immobiliengeschäft, Projektentwicklung – die Volksbank BraWo bietet mit den Tochter- und Enkelunternehmen in ihrer Unternehmensgruppe ein großes Expertennetzwerk im gesamten Bereich Real Estate.

- 10 BraWo Invest
- 12 BraWoBau GmbH
- 14 Business Center III
- 16 Immobilienmanagement
- 18 Volksbank BraWo Immobilien
- 20 Langer Kamp
- 21 Lilienthalquartier
- 22 Stephansstift
- 24 Binz auf Rügen
- 26 blueorange Development West
- 26 blueorange Development 21
- 28 AVW Immobilien

MARKTCHANCEN NUTZEN

Spezialisten rund um die Immobilie

Potenziale in Immobilien erkennen und realisieren, dafür steht die BraWo Invest. Zu ihren Kernkompetenzen zählt es, Objekte mit nachhaltigem Wert zu gestalten, sie in die Gruppe zu integrieren und langfristig im Bestand zu halten. Dabei kann sie auf das umfangreiche Know-how innerhalb der BraWo Real Estate Gruppe zurückgreifen, um gemeinsam visionäre Realisierungsansätze zu entwickeln und umzusetzen.

Ein nur mit dem Elektronenmikroskop sichtbares Virus hat die letzten beiden Jahre ordentlich durcheinandergewirbelt. „Wir haben die damit verbundenen Herausforderungen in den vergangenen Monaten als Chance genutzt. Das positive Jahresergebnis von 2021 spornt uns an, weiter unser Bestes zu geben. Denn nur wenn unsere Kunden zufrieden sind, haben wir 2022 erfolgreich gearbeitet“, erklärt Christian Röling, Leitung BraWo Invest, die aktuelle Entwicklung.

MIT KOOPERATIONEN INNOVATIONEN FÖRDERN

Gemeinsam mit der FOM Real Estate GmbH wurde ein Portfolio mit 47 Immobilien in Hamburg und Nordrhein-Westfalen von der AOK Rheinland/Hamburg erworben. Ein Teil der Objekte, z. B. in Düsseldorf, werden bei Übergang in ein Sondervermögen übertragen, um sie gemeinsam zu entwickeln und langfristig in dem von der FOM Invest gemanagten Fonds zu behalten. Die restlichen 44 Objekte werden Schritt für Schritt innerhalb der nächsten zwei Jahre von der AOK übernommen und je nach Strategie weiterveräußert, im Bestand gehalten oder mit der Kompetenz beider Häuser bedarfsorientiert entwickelt.

Die Projektentwicklungen werden partnerschaftlich von der renommierten FOM Real Estate und der erfahrenen AVW Immobilien AG in Hamburg zusammen mit der stetig wachsenden blueorange Gruppe umgesetzt.

PROFESSIONELLE IMMOBILIENVERWALTUNG

Darüber hinaus wurden neue Objekte in den Bestand überführt. Dazu zählen u. a. das Braunschweiger Fachmarktzentrum „BraWo Center Ölper Knoten“, das City Carré in Magdeburg oder die Pinneberger Rathauspassage. Die Hausverwaltung der Objekte liegt in der Verantwortung der konzerneigenen Braunschweiger Immobilien Management GmbH und der AVW Immobilien AG in Hamburg. Der Spagat von Mieterzufriedenheit und Objektanforderungen wird dabei von den erfahrenen Experten optimal gemanagt.

IN SALZGITTER AUF WACHSTUMSKURS

Im Juli 2021 wurde der Anbau der Hauptstelle in Salzgitter-Lebenstedt eröffnet. Mit der Geschäftsstellenerweiterung bekennt sich die Volksbank BraWo ganz klar zum Standort Salzgitter sowie zum Erhalt unseres engmaschigen Filialnetzes in der gesamten Region. Nicole Mölling, Leitung der Direktion Salzgitter, beschreibt, was sich mit dem Umbau in der Geschäftsstelle getan hat: „Wir sind seit Längerem bemüht, die sehr gute Entwicklung der Direktion Salzgitter durch bauliche Maßnahmen zu unterstützen. Neben einem großen Kunden- und Mitarbeiterzuwachs haben wir hier in Lebenstedt die höchste Kundenfrequenz in unserem gesamten Geschäftsgebiet. Da war es nur logisch, diesen Standort signifikant auszubauen. Daher haben wir mehr Beratungsräume geschaffen.“

Die Volksbank ist seit April 2020 Eigentümerin des Shoppingcenters, das viele attraktive Einkaufsmöglichkeiten in über 30 Geschäften u. a. mit Media Markt, mehreren Bekleidungsgeschäften und einem dm Drogeriemarkt sowie mit Kaufland einen Vollsortimenter bietet. 600 Tiefgaragenstellplätze bieten eine komfortable Parkplatzsituation. Die Baumaßnahmen wurden über die BraWoBau GmbH gesteuert und erfolgreich umgesetzt.

NACHHALTIGE OBJEKTE FÜR DIE ZUKUNFT

Bestandsobjekte optimieren und nachhaltig auf den ökologischen und strukturellen Wandel ausrichten – gemeinsam mit den Projektentwicklern, den Bauingenieuren und den Hausverwaltern der Volksbank BraWo Gruppe werden die



Christian Röling, Leitung BraWo Invest, ist sich sicher: „Immobilieninvestments lohnen sich auch 2022.“

„WIR SCHAFFEN WERTE, UM SIE NACHHALTIG IN DIE GRUPPE ZU INTEGRIEREN.“

Christian Röling, Leitung BraWo Invest

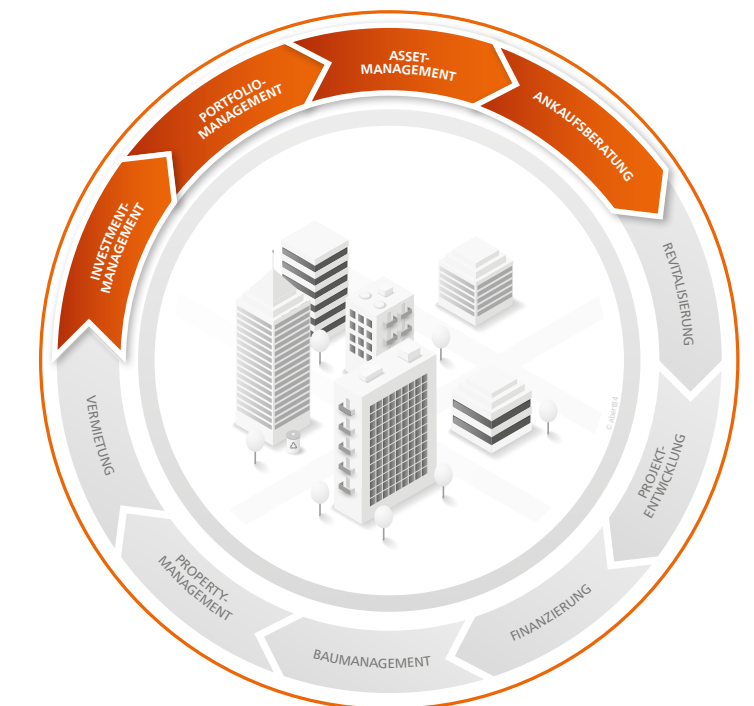
Bestandsobjekte regelmäßig analysiert und bei Bedarf „fit“ für die Zukunft gemacht. So läuft seit 2021 die Revitalisierung des Schlosscarrés in Braunschweig. Darüber hinaus wurden die Projektentwicklungen der BraWo Arkaden in Wolfsburg und des ehemaligen Galeria-Objekts in Braunschweig angeschoben.

Die interdisziplinären Projektteams der blueorange Gruppe, der BraWoBau sowie der Braunschweiger Immobilien Management GmbH, der AVW und der BraWo Invest überdenken den Status quo. Sie schlagen die Brücke zu aktuellen ökologischen, sozialen sowie politischen und natürlich auch ökonomischen Anforderungen der jeweiligen Standorte und entwickeln die optimale Nutzung für jedes einzelne Projekt. „Wir möchten das Beste für unser Geschäftsgebiet. Um diese besonderen Anforderungen zu erfüllen, holen wir renommierte Partner ins Boot“, sagt Christian Röling, Leitung BraWo Invest.

UNTERNEHMEN MIT EINEM GEMEINSAMEN ZIEL

Unterstützt und begleitet wird die BraWo Invest von der blueorange Advisory GmbH. Als 100%ige Tochter der Volksbank BraWo tritt sie in Partnerschaft mit der BraWo Invest und der blueorange Development Partner GmbH auf. Die blueorange Advisory GmbH ist ein Immobilien-

dienstleistungsunternehmen, das die Kompetenz der Volksbank BraWo Gruppe Drittpartnern zugänglich macht. In diesem Zusammenhang konnte die blueorange Advisory bereits in kürzester Zeit ein Projektvolumen größer 250 Mio. Euro akquirieren. Insbesondere die Transaktionsberatung und das Asset- und Portfoliomanagement, aber auch Flächen- und Quartiersentwicklungen sowie Finanzierungen und Strukturierungen von Investitionsprojekten gehören zu den Schwerpunkten der Gesellschaft.



Objekte mit nachhaltigem Wert gestalten, in die Gruppe integrieren und langfristig im Bestand halten – das sind die wichtigsten Kernkompetenzen der BraWo Invest

VON DER INSTANDHALTUNG BIS ZUM GROSSBAUPROJEKT

BraWoBau GmbH wirkt in allen Bereichen der Bau- und Immobilienwirtschaft

Rohstoffmangel, Lieferengpässe, Schwierigkeiten bei der Personalfindung: Die Baubranche stand gerade im Jahr 2021 vor großen Herausforderungen, bedingt oder verstärkt durch die anhaltende Coronapandemie. Doch statt sich in dem Bereich zurückzuhalten und das Engagement zurückzufahren, hat die BraWo mit der neu geschaffenen BraWoBau GmbH eine eigene Tochterfirma gegründet, die seit Juli 2021 noch stärker in allen Bereichen der Bau- und Immobilienwirtschaft agiert.

Die BraWoBau GmbH entstand aus dem ehemaligen Baumanagement der Bank und firmiert als eigene Gesellschaft. Ulf Müller, Geschäftsführer, erklärt: „Wir können neben dem Baumanagement nun auch als Totalunternehmer für Bauvorhaben im

Hoch- und Tiefbau sowie als Bauträger auftreten. Der Erwerb von Grundstücken, die Entwicklung von Bauvorhaben, Vermietung, Verpachtung und Verkauf von Immobilien ist ebenfalls Teil unseres Portfolios. Damit decken wir wirklich das komplette Spektrum der Branche ab.“

CITY CARRÉ UND SCHLOSSCARREE IM FOKUS

Die neue Tochtergesellschaft trat auch unmittelbar in Aktion. „Die Baubranche ist trotz einiger Widrigkeiten sehr gut ausgelastet. Neben dem

bekannten Spruch ‚Gewohnt wird immer‘ könnte man auch sagen: Gebaut wird immer“, fasst Sven Krause, ebenfalls Geschäftsführer und frühere Leitung Baumanagement, treffend zusammen. „Das sind oft nicht die groß angelegten Baustellen oder deutlich sichtbaren, langfristigen Sanierungsarbeiten, sondern die stetigen Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen von Bestandsimmobilien. Alle Objekte im Bestand der Unternehmensgruppe betreuen wir bautechnisch mit unserem hoch motivierten Team.“

Große Bauprojekte waren aber natürlich auch dabei. Beispielhaft wären hier die insgesamt sechs Gebäude des City Carré Magdeburg zu nennen, die zum Jahr 2021 in den Bestand der BraWo übergegangen sind. „Wenn wir ein Gebäude übernehmen, wollen wir es auch nach unseren Standards betreuen. Auch bei intakten Objekten gibt es somit immer etwas zu tun“, betont Krause.

Besonders deutlich wird dies am Ritterbrunnen in Braunschweig. Im November 2021 starteten hier plangemäß die äußerlich sichtbaren Bauarbeiten am Schlosscarree, nachdem zuvor seit März Entkernungs- und Vermessungsarbeiten stattfanden. Der gesamte Eingangsbereich des Ärztehauses wird dabei umgebaut und neu gestaltet. Die rund 30 Praxen des Ärztehauses am Ritterbrunnen erhalten einen zentralen Haupteingang. Dafür wird der bisherige

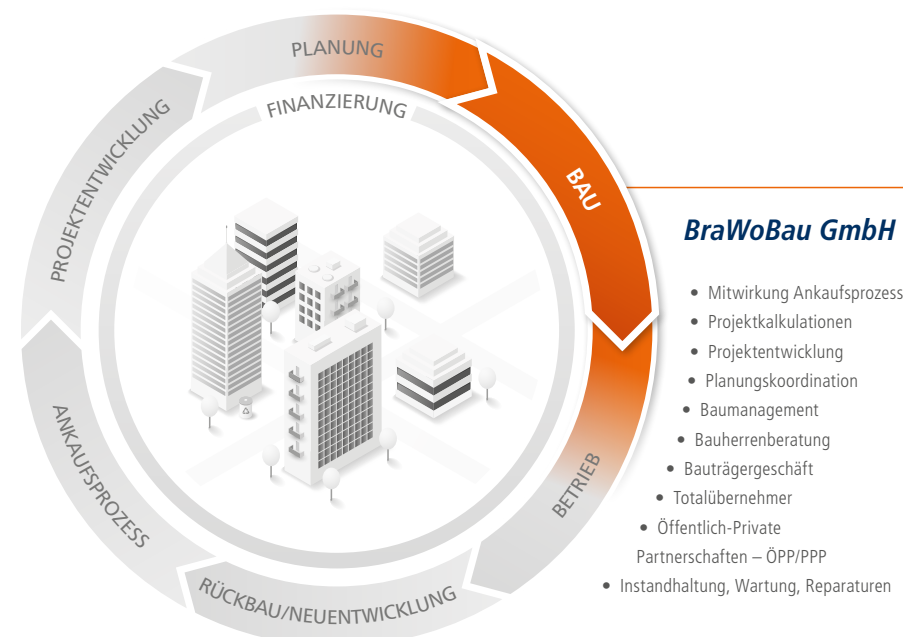


Die äußerlich sichtbaren Umbauarbeiten am Schlosscarree sind in vollem Gange

offene An- und Ablieferbereich am Ritterbrunnen durch eine Glasfassade in Richtung Straße geschlossen und somit zu einem hellen und ansprechenden Innenraum umgebaut. Anfang 2022 begannen zudem die Rohbauarbeiten für zwei zusätzliche Aufzugsschächte im Inneren des Gebäudes. Noch in der ersten Jahreshälfte 2022 werden die Bauarbeiten des nächsten Bauabschnitts am Bohlweg beginnen.

DIENTSTLEISTUNGEN FÜR DRITTE

Neben den eigenen Bauvorhaben bietet die BraWoBau GmbH auch Volks- und Raiffeisenbanken, Trägern der öffentlichen Hand, kommunalähnlichen Gesellschaften, Organisationen religiöser Ausrichtung oder Unternehmen und Privatpersonen alle Dienstleistungen des Baumanagements an, u. a. die Projektsteuerung und -überwachung.



Die Geschäftsführer der BraWoBau GmbH Ulf Müller (l.) und Sven Krause auf der Baustelle des Business Centers III im BraWoPark



„DIE BAUBRANCHE IST TROTZ EINIGER WIDRIGKEITEN SEHR GUT AUSGELASTET. NEBEN DEM BEKANNTEN SPRUCH ‚GEWOHNT WIRD IMMER‘ KÖNNTE MAN AUCH SAGEN: GEBAUT WIRD IMMER.“

Sven Krause, Geschäftsführer BraWoBau GmbH

HOCH HINAUS IM BRAWOPARK

Bauarbeiten des Business Centers III voll im Plan

Wo zu Beginn des Jahrs 2021 noch braches Bauland war, steht mittlerweile der Rohbau des zweithöchsten Bürogebäudes der Stadt. Das Business Center III im Braunschweiger BraWo-Park wuchs nach dem offiziellen Spatenstich im Februar 2021 kontinuierlich und planmäßig Stockwerk für Stockwerk nach oben, sodass das Gebäude Anfang 2022 schon auf neun der insgesamt 18 Obergeschosse angewachsen war. Parallel wurde u. a. an der Außenfassade gearbeitet, die Fensterelemente eingesetzt und im Inneren Elektronik und Leitungssysteme verlegt. Noch im Sommer dieses Jahrs soll das Richtfest gefeiert werden.

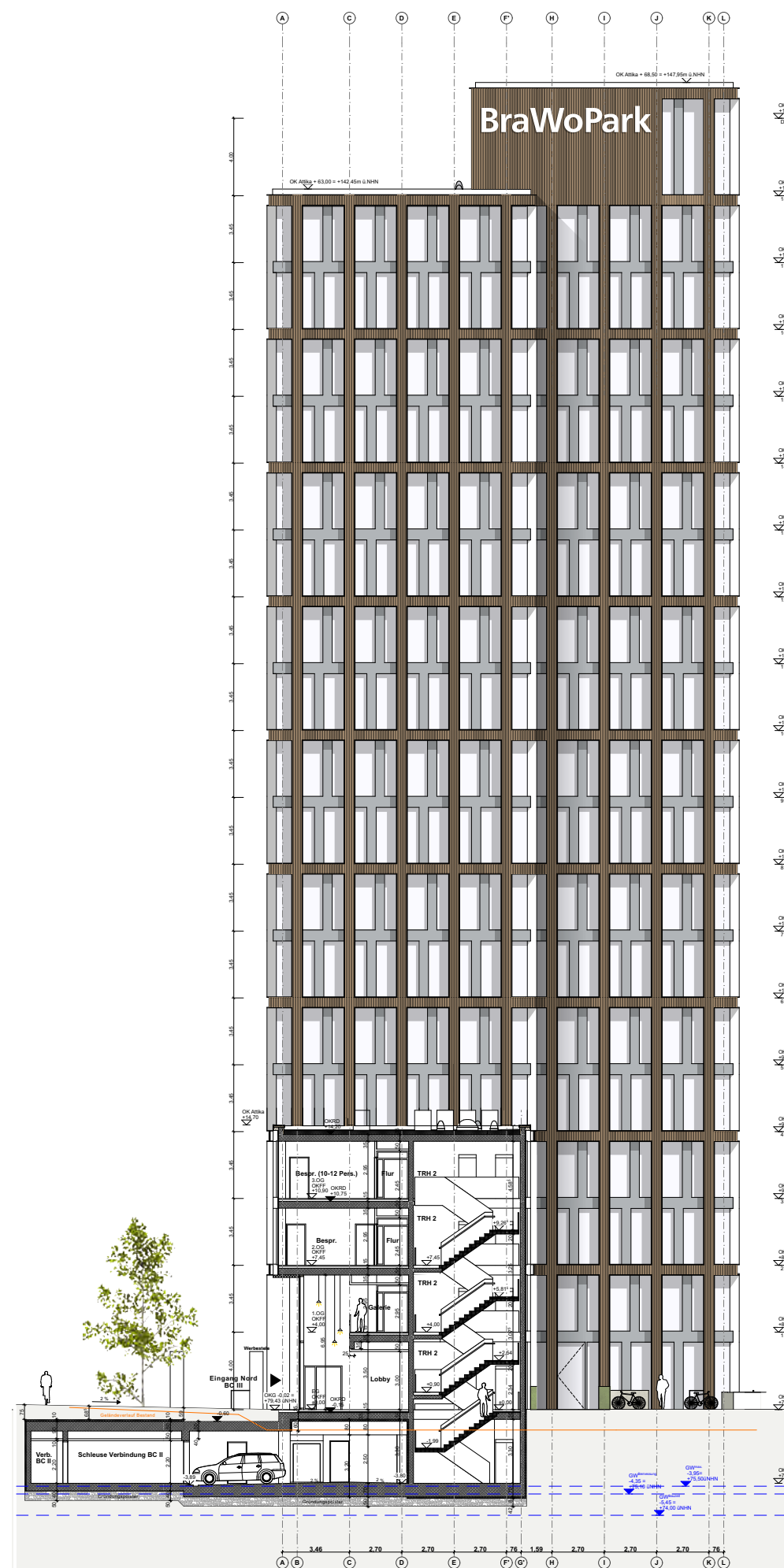
„Die Bauarbeiten liegen voll im Plan, sodass wir fest davon ausgehen, dass die Hochbauarbeiten am Turm und dem vierstöckigen Sockelbau bis Ende 2022 komplett abgeschlossen sein werden. Mit der Baufirma Züblin haben wir einen kompetenten Partner an unserer Seite, der sämtliche parallelen Bauvorgänge koordiniert und gemeinsam mit unserem Team für die Umsetzung des komplexen Vorhabens sorgt“, schildert Sven Krause, Geschäftsführer der BraWoBau GmbH.

Nach der Fertigstellung des Gebäudes wird die Stadt Braunschweig ab 2023 als Komplettmieter einziehen. Hierfür ist ein Mietvertrag über 30 Jahre bereits geschlossen.



„DIE BAUARBEITEN LIEGEN VOLL IM PLAN, SODASS DIE HOCHBAUARBEITEN AM TURM UND DEM VIERSTÖCKIGEN SOCKELBAU BIS ENDE 2022 KOMPLETT ABGESCHLOSSEN SEIN WERDEN.“

Sven Krause,
Geschäftsführer der BraWoBau GmbH



68,5 m Gesamthöhe	19 Stockwerke
5.300 m Fußleisten	1.015 Anzahl Türen
6 Aufzüge	15.250 m² Bruttogeschossfläche
383 Anzahl Treppenstufen	11.500 m³ verbauter Beton
9.056 m² Fassade	114 Toiletten
2.520 t verbauter Betonstahl	365 km verlegte Kabel
12.900 m² Nutzfläche	400 Personen Gesamtzahl von Handwerkern

WACHSENDES PORTFOLIO UND INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Braunschweiger Immobilien Management GmbH
stärkt Synergien intern und extern

Ein weiteres ereignisreiches und arbeitsintensives Jahr liegt hinter Prokuristin Anne Gattermann und dem Team der Braunschweiger Immobilien Management GmbH (BIM). War 2020, das erste „Coronajahr“, geprägt von Mietstundungen und den entsprechenden Nachträgen, wurden diese in 2021 größtenteils abgewickelt. „Damit sind wir, bis auf wenige Einzelfälle, durch. Nachdem wir zuerst davon ausgegangen sind, dass es sich nach dem ersten Lockdown um eine Charge handelte, die es abzuarbeiten galt, wiederholte sich das Procedere gewissermaßen Ende 2020 und Anfang 2021“, berichtet Gattermann. So wurden Nachträge erneut Thema.

Das Braunschweiger Immobilien Management setzt dabei aber nicht auf standardisierte Massenabfertigung, sondern auf die individuelle Absprache mit jedem einzelnen Mieter. „Jeder unserer Kunden und Mieter ist unterschiedlich stark von der Marktsituation betroffen, hat individuelle Bedürfnisse. Deswegen ist es uns gemäß dem genossenschaftlichen Gedanken wichtig, niemanden abzuspeisen, sondern gemeinsam individuelle Lösungen zu finden. Dies ist dem Team in Zusammenarbeit mit Bravour gelungen!“, betont die Prokuristin.

PORTFOLIO WÄCHST

Darüber hinaus wuchs das von der BIM verwaltete Portfolio im Jahr 2021 deutlich an. Zum 1. Januar wurde mit dem City Carré Magdeburg das Property-Management für eine Großimmobilie übernommen, die in sechs Gebäuden über 136.000 Quadratmeter Mietfläche vereint. Das Gesamtvolumen verwalteter Fläche der BIM stieg damit im Jahr 2021 auf insgesamt 488.300 Quadratmeter an.

**„2021 WAR EINE ART KONSOLIDIERUNGSAHR.
WIR HABEN INTENSIV AN DER ZUSAMMENARBEIT
IM GANZEN REAL-ESTATE-BEREICH GEARBEITET.“**

Anne Gattermann, Prokuristin Braunschweiger Immobilien Management GmbH



Das City Carré in Magdeburg umfasst insgesamt sechs Gebäude auf 136.000 Quadratmetern

Das City Carré ist das zentrale Einkaufs- und Bürozentrum der Stadt. Das Immobilienensemble steht direkt gegenüber dem Magdeburger Hauptbahnhof und stellt mit seinen sechs Gebäudekörpern die größte zusammenhängende Mixed-use-Immobilie der Stadt dar. „Dass wir so ein Objekt mit den entsprechenden Mieteinnahmen im Portfolio haben, zeigt, welchen Stellenwert das Property-Management mittlerweile in der Unternehmensgruppe hat“, betont Gattermann. Zusätzlich kam die Verwaltung weiterer Immobilien, wie des Retail-Parks am Ölper Knoten in Braunschweig und des Wolters Hofs, hinzu.

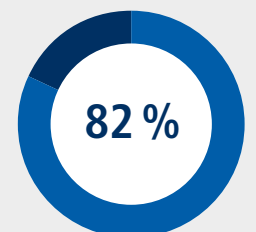
Dementsprechend wurde in der BIM auch personell aufgestockt. In Magdeburg wird ein neues Büro mit drei Mitarbeitern unterhalten, die das City Carré verwalten. Insgesamt beschäftigt die GmbH damit aktuell 20 Mitarbeiter, eine Prokuristin und zwei Geschäftsführer.

ZUSAMMENARBEIT STÄRKEN

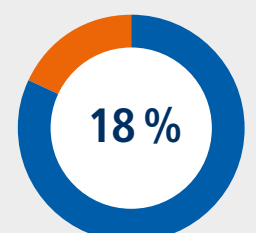
Um den gestiegenen Ansprüchen und dem Arbeitsumfang gerecht zu werden, wurden die Synergien nach außen – in Zusammenarbeit mit den Mietern – als auch vor allem nach innen gestärkt. „2021 war eine Art Konsolidierungsjahr. Wir haben intensiv an der Zusammenarbeit im ganzen Invest-Bereich gearbeitet. Zum Beispiel mit der BraWoBau GmbH oder der Projekt GmbH gibt es naturgemäß thematisch viele Überschneidungspunkte. Vor allem die Datenqualität und deren Austausch wurde stark ausgebaut und verbessert“, erklärt Gattermann die Entwicklung.

Um zukünftig noch effizienter zu arbeiten und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit auszubauen, wird zudem zum Jahreswechsel 2022 ein neues Verwaltungsprogramm eingeführt. Eine Softwaremigration erfordert eine umfangreiche Vorplanung, die durch ein separates Team bestehend aus Mitarbeitern der Buchhaltung, Verwaltung, Technik und Geschäftsführung zusätzlich zum Tagesgeschäft geleistet wird.

Regionale Allokation



Innerhalb des Geschäftsgebiets



Außerhalb des Geschäftsgebiets

IMMOBILIENGESCHÄFT BLEIBT BERATUNGSGESCHÄFT

Für die Volksbank BraWo Immobilien GmbH ist Kundennähe der entscheidende Faktor

Wie funktioniert eigentlich der Immobilienverkauf in einem von einer Pandemie zumindest beeinträchtigten Markt? Hat sich das Verhalten der Verkäufer und Interessierten verändert? Tatsächlich verfügt die Volksbank BraWo Immobilien GmbH über modernste digitale Tools, um den Verkauf auch dann abzuwickeln, wenn eine persönliche Begehung einer Immobilie nicht mehr möglich oder gewünscht ist. Dazu gehören u. a. Videoberatung, 360-Grad-Videos der Immobilien und digitale Rundgänge.

„Aber“, so Dirk Roskopf, Geschäftsführer der Immobilien GmbH, „der Bereich Immobilien und alles, was dazugehört, ist und bleibt persönliches Beratungsgeschäft. Wir haben vollstes Verständnis, wenn Kunden aus Vorsicht oder gesundheitlichen Gründen lieber auf digitale Beratung ausweichen möchten und bieten hier bequeme Lösungen an. Doch in den allermeisten Fällen ist eine persönliche Beratung oder eine Besichtigung vor Ort explizit gewünscht.“ Für das Maklerteam sei Kundennähe immer noch der entscheidende Faktor, der Vertrauen schaffe und letztlich die Entscheidung für eine Immobilie untermauere.

„Die Menschen wünschen sich eigene Häuser oder Wohnungen. Und die, in denen sie später einmal selbst leben und wohnen werden, wollen sie

vor Ort besichtigen und im wahrsten Sinne des Wortes begreifen, um sich den besten Eindruck zu verschaffen. Daher haben wir auch 2021 im klassischen Maklergeschäft eine enorme Nachfrage erfahren“, berichtet Roskopf.

HOHE NACHFRAGE IN DER REGION

Eine Nachfrage, die zum Teil sogar das Angebot in der Region übersteigt. Denn der Markt ist, auch durch die anhaltend niedrigen Zinsen, für Käufer umkämpft. „Über das Jahr entstand immer mehr der Eindruck, dass generell weniger Angebote auf dem Markt sind“, bestätigt Roskopf. Dank des

dauerhaft niedrigen Zinsniveaus seien Immobilien auch als Geldanlageobjekte weiterhin interessant gewesen. „Das sorgte dafür, dass Immobilieneigentümer, die nicht zwingend verkaufen mussten – auch in Ermangelung alternativer Anlagemöglichkeiten des dann erzielten Kaufpreises – auf den Verkauf verzichtet haben. Was wiederum dazu geführt hat, dass einer großen Nachfrage noch weniger Angebot gegenübersteht, was vereinzelt auch zu Preisüberbierungen führte.“



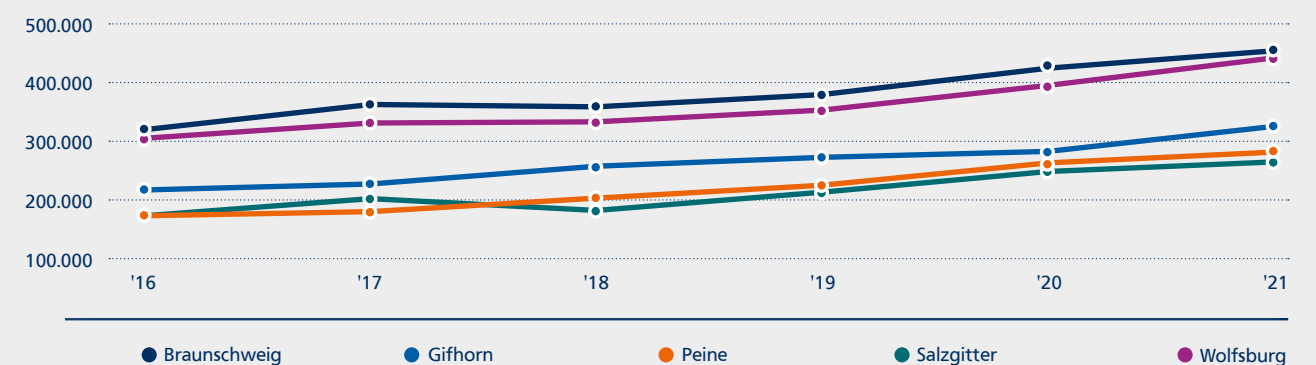
„DIE MENSCHEN WOLLEN DIE HÄUSER UND WOHNUNGEN IM WAHRSTEN SINNE DES WORTES BEGREIFEN, UM SICH DEN BESTEN EINDRUCK ZU VERSCHAFFEN.“

Dirk Roskopf, Geschäftsführer
Volksbank BraWo Immobilien GmbH

Immobilienpreis: Tendenz steigend

Die Grafik zeigt die durchschnittliche Preisentwicklung für frei stehende Ein- und Zweifamilienhäuser in der Region Braunschweig-Wolfsburg. Diese sind auf dem Immobilienmarkt aufgrund ihrer hohen Attraktivität von größter Bedeutung. In die Untersuchung wurden alle Ein- und Zweifamilienhäuser, Reihenhäuser und Doppelhaushälften mit Baujahr ab 1945 einbezogen, die folgende Merkmale aufweisen: 130 Quadratmeter Wohnfläche, 550 Quadratmeter Grundstücksfläche, Bodenrichtwert 150 Euro pro Quadratmeter.

Preisentwicklung frei stehender Ein- und Zweifamilienhäuser



QUARTIER MIT QUALITÄTEN

Entwicklung „Langer Kamp“ ist komplett abgeschlossen

Mangelnder Wohnraum und attraktive Stadtquartiere sind zwei elementare Ansatzpunkte moderner Stadtentwicklung. Die Volksbank BraWo unterstützt mit ihrer Projekt GmbH aktiv die Entwicklung der Region.

Im Nordosten der Stadt Braunschweig ist das Stadtquartier Langer Kamp komplett abgeschlossen worden. Auf rund 14.200 Quadratmetern Fläche entstanden insgesamt 132 Wohneinheiten in verschiedenen Größen für unterschiedliche Lebenskonzepte, die von der Projekt GmbH mit regionalen Partnern (u. a. Giesler Architekten, Aedes Projekt GmbH, Architekten Rüdiger, Schulte Maron Architekten) realisiert wurden.

„Das Stadtquartier Langer Kamp ist ein ehrgeiziges Braunschweiger Projekt, das mit regionalen Partnern und Planern für die Braunschweiger Bürgerinnen und Bürger konzipiert und umgesetzt wurde. Es ist ein attraktiver Ort zum Leben und Arbeiten entstanden, der sich harmonisch in die vorhandene urbane Struktur einfügt und auch neue städtebauliche Akzente setzt“, fasst Michael Flentje, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Projekt GmbH, zusammen.

NEUE NUTZUNG IDENTITÄTSSTIFTENDER ELEMENTE

Die Erhaltung und Einbindung historischer Substanz ist für das neue Quartier ebenso prägend wie moderne Neubauten mit klarem Baukörper, ausgewogenen Fassaden, hochwertigen Materialien und vielen schönen Details. Insbesondere das vorhandene „Alte Klinikum“ bildet ein identitätsstiftendes Element des neuen Quartiers, das nach seinem Umbau einer neuen Nutzung zugeführt wird. Ebenfalls erhalten bleibt der imposante Baumbestand, der mitten im Gebäudeensemble großzügige und weiträumige Parkflächen eröffnet.

Flentje betont die Wirkung, die die Quartierentwicklung auf das Image einer Stadt haben kann: „Wir sind überzeugt, dass die Stadt mit dem Quartier Langer Kamp einen neuen Anziehungspunkt erhalten hat, der zeitgemäßen Wohn- und Arbeitskonzepten entspricht und Ausdruck eines positiven Lebensgefühls ist.“

Das Stadtquartier „Langer Kamp“ vereint historische Substanz mit moderner Wohnkultur



Das sukzessiv entstehende Lilienthalquartier am Forschungsflughafen Braunschweig ist geprägt durch kurze Wege, vernetztes Arbeiten, Raum für Kreativität, Innovationen und Technologien

QUARTIERSENTWICKLUNG AM FORSCHUNGSFLUGHAFEN BRAUNSCHWEIG

Vermarktungsbeginn für die Büroflächen im Lilienthalhaus II

Die Entwicklung des Lilienthalquartiers am Forschungsflughafen Braunschweig geht weiter. Nach Eröffnung des Lilienthalhauses I und des Forschungsparkhauses an der Hermann-Blenk-Straße wird seit 2019 das Lilienthalhaus II entwickelt.

Auf ca. 7.300 Quadratmetern und fünf Geschossen entstehen moderne und flexible Büroflächen mit vielfältigen Ausgestaltungsformen, die von Einzel-, Kombi- oder Gruppenbüros bis hin zu Businessclubs reichen. Jede Mietfläche kann mit Teeküchen, Dokumentencentern und Besprechungsräumen ausgestattet werden. Die Vermarktung der Flächen ist seit Frühjahr 2022 aktiv.

ZERTIFIZIERTE, NACHHALTIGE BAUWEISE

Der hohe technologische Anspruch des Standorts spiegelt sich auch in dem Gebäude wider – das Lilienthalhaus II strebt das DGNB-Zertifikat an und wurde mit dem DGNB-Vorzertifikat in Gold prämiert. Damit werden besondere bauliche Standards in Bezug auf die Nachhaltigkeit im Bau ausgezeichnet.

„Wie bei all unseren Projekten achten wir auch bei der Entwicklung des Lilienthalquartiers auf eine nachhaltige, zukunftsgerichtete Art und Weise, wie das Areal realisiert wird. Als Stadt- und Regionalentwickler unterscheiden wir uns deutlich von klassischen Bauträgern. Wir wollen positive Impulse setzen – soziale, ökologische und auch ökonomische. Unser Mehrwert ist unser Entwickler-Know-how, wir können zudem Kapital und weitere Partner mitbringen und wir kennen uns darüber hinaus sehr gut im Bereich Nachhaltigkeit aus“, betont Martin Pietsch, Geschäftsführer der Volksbank BraWo Projekt GmbH.

Der Erhalt der Baugenehmigung ist im Sommer 2022 vorgesehen. Im Anschluss ist der Baubeginn nach Erreichen einer vordefinierten Vermietungsquote geplant.





**„VIELFALT UND
DURCHMISCHUNG
KENNZEICHNEN EIN
LEBENDIGES QUARTIER.“**

Jörg Jungesblut, Geschäftsführer
der Grünes Viertel Stephansstift GmbH & Co. KG

Auf der rund 4,5 Hektar großen Fläche in Hannover entsteht das neue Wohnquartier „Grünes Viertel Stephansstift“

WOHNQUARTIER: GRÜNES VIERTEL STEPHANSSTIFT

Wirkungsorientierte und wertebasierte Quartiersentwicklung in Hannover-Kleefeld

Neben der Realisierung eigener Projekte setzt die blueorange Development Partner GmbH diese auch für oder im Auftrag Dritter um. Ein prominentes Beispiel hierfür war in der Vergangenheit die Wasserstadt Limmer, die in Hannover entwickelt wird. Neues Projekt in der niedersächsischen Landeshauptstadt ist die Entwicklung eines Wohnquartiers für den Stephansstift Hannover, eine kirchliche Stiftung und Mitglied des Diakonischen Werks Niedersachsen.

Auf dem Nordgelände des Standorts soll ein offenes Wohnquartier mit einer Vielfalt an Wohnungstypen entstehen. Bei der Neugestaltung spielt die Mehrgenerationenidee eine tragende Rolle – Lebendigkeit und soziales Gleichgewicht sind die

Zielsetzung. Im Auftrag des Stephansstifts wird die blueorange Development Partner GmbH hier zusammen mit der stephansstifteigenen Vicinitas Diakonische Quartiersentwicklung GmbH auf einer ca. 4,5 Hektar großen Fläche das neue Wohnquartier entwickeln.

WOHNMARKT FÜR ALLE ÖFFNEN

„In der Planung werden gesellschaftlich benachteiligte und unterstützungsbedürftige Personen besonders berücksichtigt. Darauf legt die Dachstiftung Diakonie als Träger der Gesamtentwicklung des Quartiers Stephansstift Wert. Besonders Personengruppen, die es am Markt schwer haben, soll

Wohnraum angeboten werden, z. B. Familien und Studierenden. Ziel ist ein inklusives Quartier mit Teilhabe, das auch Menschen mit Assistenzbedarf und in besonderen Lebenssituationen mit einschließt“, beschreibt Jörg Jungesblut, Geschäftsführer der Grünes Viertel Stephansstift GmbH & Co. KG, den Hintergrund.

Die Idee hinter dem Quartier beschreibt er wie folgt: „Vielfalt und Durchmischung kennzeichnen ein lebendiges Quartier. Ein ausgewogener Mix ist wichtig, hier spielt die Mehrgenerationenidee eine tragende Rolle. Das Wohnquartier soll eine Art ‚Dorf in der Stadt‘ mit viel Lebendigkeit und sozialem Gleichgewicht darstellen. Ein Schwerpunkt wird, mit einem Mietwohnungsanteil von über 80 Prozent, auf kleinen, ein zweiter auf größeren familiene geeigneten Wohnungen liegen.“ Der Anteil sozial geförderter Wohnungen liegt bei über 30 Prozent.

ANSPRUCHSVOLLE AUFGABE

Für den Südteil des Stephansstifts wurde bereits ein Masterplan erstellt, hier konzentrieren sich die Sondernutzungen des Campus' Stephansstift. Für den Nordteil hat die Landeshauptstadt Hannover ein städtebauliches Konzept erarbeiten lassen, das die Grundlage der Planung ist.

Der nördliche Teil bildet ein zusammenhängendes Wohnquartier in attraktiver und ruhiger Lage, mit unmittelbarer Nähe zum Stadtwald Eilenriede und weiteren angrenzenden Freiraum- und Freizeitangeboten. Neu geschaffene Plätze stiften Identität und Treffpunkte für alle Altersgruppen. Ergänzt wird das Wohnquartier außerdem durch wohnungsnah Infrastruktur wie Nahversorgung und öffentliche Spielflächen. Die Höfe sollen so ausgerichtet und gestaltet werden, dass sie die Gemeinschaftsbildung fördern.

Jörg Jungesblut fasst das Projekt so zusammen: „Dies ist eine anspruchsvolle Aufgabe, um die Gemeinschaftsbildung im neuen Wohnquartier Stephansstift zu erreichen und den definierten Zielgruppen Wohnraum anzubieten.“



Das Ostseebad Binz liegt in perfekter Strandlage auf der Insel Rügen. Hier entsteht ein Wohnquartier mit Inselflair

BINZ AUF RÜGEN

WOHNEN UND URLAUB MACHEN IN STRANDNÄHE

Seit 1885 darf sich Binz Ostseebad nennen – fünf Kilometer feinsten Sandstrand, prächtige Bäderarchitektur, grüne Wälder und viel blauer Himmel.

EIN GUTER STANDORT FÜR EINE GUTE IDEE

In Binz gibt es alles, was das (Urlauber-)Herz erfreut: viel Natur und alle Möglichkeiten für Aktivitäten oder Entspannung. Das Grundstück, das die

blueorange Group über die blueorange Binz 1 GmbH entwickelt, befindet sich an der Dollahner Straße in Ortsrandlage von Binz im Nordwesten von Rügen. Es ist nur rund 350 Meter vom Strand und 1,5 Kilometer vom Binzer Stadtkern entfernt. In unmittelbarer Nähe befinden sich zahlreiche Möglichkeiten zur Nahversorgung, Restaurants und die öffentlich zugängliche „Dünentherme“. Auf dem 10.600 Quadratmeter großen Grundstück mit rechtsgültigem Bebauungsplan sollen bis Sommer 2024 13 Doppelhäuser und eine Markthalle mit Gastronomieangebot entstehen.



**„DAS WOHNQUARTIER GREIFT
DEN CHARME DES OSTSEEBADS
UNAUFDRINGLICH AUF.“**

Jörg Jungesblut, Geschäftsführer blueorange Development Partner GmbH

NEUBAUTEN MIT TRADITIONELLEM CHARME

Die Wohnimmobilien werden mit großzügigen Abständen in Nord-Süd-Ausrichtung locker verteilt und durch Stichstraßen erschlossen. Die Planung der Doppelhäuser sieht jeweils eine Eigentumswohnung und eine kleinere Ferienwohnung vor. Die Häuser werden in moderner Interpretation ortstypisch in 1,5-geschossiger hochwertiger Bauweise erstellt. Die Eigentumswohnungen werden mit großzügigen Grundrissen von ca. 100 Quadratmeter Wohnfläche als 3- bis 4-Zimmer-Wohnungen ausgeführt, die Ferienwohnungen bekommen etwas kleinere Grundrisse mit bis zu 60 Quadratmetern. Alle Wohnungen erhalten einen eigenen Freisitz als Gartenanteil mit Terrasse. Für jede der Wohnungen sind individuelle Stellplätze vorgesehen.

„Das geplante Wohnquartier schließt nahtlos an die ortstypische Architektur an und greift den Charme des Ostseebads in der Architektur und der Gestaltung der Freianlagen unaufdringlich und lebenswert auf. Wir sind dabei mit der blueorange Group von der Initiierung über die Fertigstellung bis hin zum Verkauf am Projekt beteiligt“, beschreibt Jörg Jungesblut, Geschäftsführer der blueorange Development Partner GmbH.

An diese kleine Siedlung soll ein breites und erschwingliches gastronomisches Angebot als Markthalle in Form eines klassisch schlichten und modernen Baukörpers anschließen. Angeboten werden sollen überwiegend hochwertige regionale Produkte wie fangfrischer Fisch, Sanddorn, die „Zitrone des Nordens“ in vielfältigen Genussmöglichkeiten, oder die Rügener Heilkreide. Eine Einladung, in angenehmer Atmosphäre Geschmack und Lebensstil der Insel Rügen kennenzulernen.

BLUEORANGE DEVELOPMENT WEST GMBH

Bauland erschließen, neue Perspektiven schaffen



Zum Jahreswechsel 2020/2021 ist die blueorange Development West GmbH Teil der BraWo Unternehmensgruppe geworden. Als Unternehmen der blueorange Group liegt ein besonderer Schwerpunkt der Gesellschaft auf der bundesweiten Entwicklung von Bauland: vom Grunderwerb über Bauleitplanung und Erschließung bis zur Grundstücksvermarktung – eine Dienstleistung aus einer Hand.

„Das Ergebnis unserer Arbeit ist das baureif erschlossene Wohnbaugrundstück. Als klassischer Erschließungsträger schaffen wir gemeinsam mit vertrauten Partnern vor Ort für Kommunen, private Grundstückseigentümer und öffentliche Institutionen überzeugende Lösungen, die lokale Interessen berücksichtigen“, beschreibt Geschäftsführer Klaus Wellner das Tätigkeitsgebiet der blueorange Development West GmbH in diesem Segment des Immobiliengeschäfts. Zudem – so Wellner weiter – hat sich der geschäftliche

Handlungsspielraum der Gesellschaft durch die Einbettung in die blueorange Group signifikant erweitert: „Neben der klassischen Baulandentwicklung können wir nun auch größere Quartiersentwicklungen und grundstücksbezogen auch gewerbliche Projekte begleiten. Unser Portfolio und Netzwerk hat sich zum Wohl unserer Kunden vergrößert und verbessert.“

WOHNRAUM SCHAFFEN DURCH VERANTWORTUNGSVOLLES PLANEN

Wie beispielsweise die Umsetzung von Baulandentwicklungen konkret aussehen kann, zeigt sich u. a. in den zahlreichen Baugebieten in ganz Nordrhein-Westfalen. So wurde in Drensteinfurt, im Ortsteil Rinkerode, das Baugebiet „Meerkamp III“ entwickelt, auf dem 19 Baugrundstücke zur Bebauung mit Einzel- und Doppelhäusern verkauft werden. Im Baugebiet „Untertlitz Nord“ bei Bad Staffelstein werden 14 Baugrundstücke

verkauft, die zur Bebauung mit Einfamilienhäusern vorgesehen sind. 50 weitere Baugrundstücke entstehen in Sendenhorst im Gebiet „Hagenholt Nord“.

blueorange
Development West GmbH

blueorange Development West GmbH

Hauptsitz Münster

Sentmaringer Weg 21, 48151 Münster

www.blueorange-development-west.de

Geschäftsführer: Klaus Wellner/Dr. Alfred Locklair

BLUEORANGE DEVELOPMENT 21 GMBH BERLIN

Expertise für zukunftsfähige Immobilienprojekte

Die Volksbank BraWo hat 2021 ihre Schlagkraft in der Immobilienprojektentwicklung erneut ausgebaut. Die blueorange Group hat alle Anteile am Projektentwickler 21 Twenty-One Development GmbH mit Sitz in Berlin erworben. Das neue Tochterunternehmen ist seitdem als blueorange Development 21 GmbH Berlin schwerpunktmäßig für Bestandsdevelopments sowie Entwicklungen im Neubaubereich von Wohn- und Gewerbeimmobilien im Großraum Berlin-Brandenburg zuständig.

Die Eingliederung in die blueorange Group bezeichnet Geschäftsführer Ulrich Auer, zuvor Alleingesellschafter des Vorgängerunternehmens, als Meilenstein. „Es ist wunderbar, mit Menschen das gleiche Mindset zu teilen und dass wir für die Performance wirkungsorientierter Bauprojekte somit ein sehr

stabiles Fundament erhalten haben.“ Ulrich Auer hat mit der Neufirmierung die operative Geschäftsführung der neuen Firma übernommen. An seiner Seite, ebenfalls als Geschäftsführer, steht Julian Siering, der in Personalunion als Entwickler für die blueorange Development Partner GmbH mit seiner Berlin-Expertise das Team von Braunschweig aus verstärkt.

NACHHALTIGKEIT UND UMWELT IM FOKUS

Die Ausrichtung des Unternehmens ist für die Geschäftsführer klar auf substanzielle Nachhaltigkeit in allen Bereichen konzentriert: „Unser Hauptfokus liegt auf dem Bereich von Refurbishments von Bestandsgebäuden sowie das Schaffen

von Planungs- und Baurecht, die Erschließung von Grundstücken und das Realisieren von Geschosswohnungsbauten, aber auch von Reihen- und Doppelhäusern. Unsere Projekte und Konzeptionen werden nach ESG-Richtlinien geplant. Wir sind Green-Deal- bzw. Klima-ready!“, betont Ulrich Auer und ergänzt: „Wir fördern den zwingend notwendigen Transformationsprozess in unserer Branche und besitzen das dafür notwendige Mind-set. Wir sind

überzeugt, dass nur ein Weg in Richtung ehrlicher Nachhaltigkeit die Marktfähigkeit von Unternehmen unserer Branche erhalten kann. Das ‚neue Normal‘ war für uns schon immer unsere Messlatte.“

Julian Siering ergänzt: „Wir stellen uns mit Leidenschaft den umwelttechnischen und gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit. Klimawandel und Energiekosten werden maßgebende Leitplanken unseres Wirkens. Für Zukunftsfähigkeit und nachhaltigen Erfolg brauchen wir ein neues, umfassendes Ressourcenbewusstsein und Kreislaufdenken bei der Gesteuerung von Immobilien und wollen in diesem Sinne eine Vorreiterrolle einnehmen.“

Nachhaltig in die Zukunft: wie hier bei einem Bauprojekt in Berlin Schönefeld

blueorange
Development 21 GmbH Berlin

blueorange Development 21 GmbH Berlin
Kurfürstendamm 15, 10719 Berlin
www.blueorange-group.com/unternehmen/blueorange-21

Geschäftsführer: Ulrich Auer/Julian Siering





**„LANGFRISTIGES DENKEN
UND NACHHALTIGES
HANDELN SIND TEIL
UNSERER DNA.“**

Edward Martens, Vorstand der AVW Immobilien AG

Zahlen, Daten, Fakten

- 37 Mitarbeiter
- 130 realisierte Projekte seit 1978
- Projektentwicklungsvolumen 2021:
rund 300 Mio. auf 12 Projekte verteilt
(vorrangig in der Metropolregion Hamburg)
- 50 Objekte in der Immobilienverwaltung

IMMOBILIENMARKT WEITER IM AUFSCHWUNG

Die Wohnungsnachfrage ist trotz Pandemie und kontinuierlich steigender Verkaufspreise ungebrochen. Im Projekt „Leveland“ in Ahrensburg (5 Townhäuser und 50 Eigentumswohnungen) sind alle Wohneinheiten verkauft, im Sommer 2021 fanden die Übergaben an die neuen Eigentümer statt.

Für das Neubauprojekt „The Jules“ in Hamburg-Lokstedt hatte aufgrund der hohen Nachfrage bereits im Sommer der Vertrieb des zweiten Bauabschnitts begonnen. Von 33 Wohneinheiten waren 27 Objekte in kürzester Zeit verkauft. In der Immobilienverwaltung wurden zusätzliche Mandate in der Metropolregion Hamburg gewonnen.

ALLE ZEICHEN STEHEN AUF ERFOLG

„Weitere spannende Projekte befinden sich in der Anbahnung, sodass wir von einem kontinuierlichen Ausbau der Projektpipeline in 2022 ausgehen“, erklärt Martens. Stärker als bisher rücken hierbei Nachhaltigkeitskriterien in den Vordergrund. Zudem stehen fünf Projekte in der baulichen Realisierung und acht Projekte im Vertrieb. Er ist überzeugt: „2022 wird ein ereignisreiches, erfolgreiches Jahr.“

KNOW-HOW, ERFAHRUNG UND QUALITÄT

Klare Standards für bestmögliches Ergebnis

Die Zeichen stehen auf Erfolg und Wachstum: Mit dem Ergebnis 2021 setzt die AVW Immobilien AG (AVW) ihre Erfolgsserie fort und steuert mit ihren 37 Mitarbeitenden weiter Richtung Wachstum.

Exemplarisch für die durchgehend positive Entwicklung steht ein Grundstück im Bezirk Bergedorf, das zur Entwicklung eines neuen Quartiers angekauft wurde. Hier entsteht in einem Joint Venture mit u. a. der blueorange Development Partner GmbH ein attraktives Wohn- und Nahversorgungsquartier. Es besticht durch seine grüne sowie wassernahe Lage und wird auf eine hohe Nachfrage treffen.

Mit der Tochtergesellschaft GenoRE Development GmbH konnte zudem ein spannendes Beratungsmandat für die Hamburger Volksbank gewonnen werden.

NACHHALTIG IST WERTHALTIG

Im zurückliegenden Geschäftsjahr erwarb das Immobilienunternehmen u. a. ein Grundstück in der Hagenbeckstraße (Hamburg-Stellingen). Hier entsteht in zentraler, stark nachgefragter Lage attraktiver Wohnraum. Aufgrund der Zentralität und guten ÖPNV-Anbindung kann auf Parkraum für Autos verzichtet werden. Stattdessen werden Parkflächen samt Ladestationen für Fahrräder oder Lastenräder in das Objekt integriert – was den innovativen Charakter dieses Projekts zusätzlich unterstreicht.

Mit der Entwicklung des Büroprojekts „Timber Office“ in Hamburg-Bahrenfeld setzt das Unternehmen beim Thema Nachhaltigkeit ebenfalls neue Maßstäbe: Auf einem rund 1.260 Quadratmeter großen Grundstück im Stadtteilzentrum Bahrenfeld

entwickelte es ein Gebäude mit sechs Geschossen sowie einem Untergeschoss in Holz-Hybrid-Bauweise.

Dieses Projekt verbindet Nachhaltigkeit mit Urbanität und ist eins der ersten Holz-Hybrid-Bürogebäude, die in Deutschland realisiert werden. Holz ist ein nachhaltiger Roh- und moderner Werkstoff zugleich und identitätsstiftend für das Projekt. Das Gebäude konnte mit einem nachhaltigen ESG-konformen Mietvertrag an einen Single Tenant vermietet werden.

„Nachhaltigkeit möchten wir erlebbar darstellen und dem späteren Nutzer ein positives Arbeitserlebnis bieten“, so Edward Martens, Vorstand der AVW Immobilien AG. Für diesen Trend steht auch das Gemeinschaftsprojekt der GenoRE Development GmbH mit der Raiffeisenbank Südstormarn Mölln auf dem Gelände der ehemaligen Lungenheilanstalt in Großhansdorf. Für die hier entstehenden 80 Wohneinheiten ist u. a. der KW-40-Standard vorgesehen. Eingebettet in ein zum Teil historisches Waldgrundstück wird bei diesem Projekt hochwertiges und naturnahes Wohnen mit anspruchsvollem Nachhaltigkeitsanspruch verbunden werden.

AVW
IMMOBILIEN

AVW Immobilien AG

Rothenburgsorter Marktplatz 1, 20539 Hamburg

www.avw-ag.de

Vorstand: Edward Martens, Michael Mertmann

SICHER- HEIT

Im Leben bleibt nichts so, wie es ist – und sollte es mal nicht wie geplant laufen, ist es ein gutes Gefühl, das Wertvolle im Leben umfassend versichert zu haben. Mit unseren Versicherungen leben Sie Ihr Leben und haben die Gewissheit, für alle Eventualitäten gut gerüstet zu sein. Dafür steht Ihnen das umfangreiche Leistungspaket unseres unabhängigen Versicherungsmaklers Döhler Hosse Stelzer zur Verfügung.

Haus der
Versicherungen

Volksbank

GUTE IDEEN, GUTES KONZEPT

Neue Herausforderungen benötigen moderne Versicherungslösungen

Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle, demografische Entwicklungen, veränderte Risiken oder Verschiebungen im Gesamtrisikoportfolio – die Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche verändern sich.

In der Zukunft wird es immer weniger darum gehen, Risiken zu steuern, als vielmehr, sie zu verhindern. Vorbeugen anstatt heilen, heißt deshalb die Devise. Eine Strategie, die der Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG (DHS) bereits seit mehreren Jahren umsetzt und die ihm für 2021 eine hervorragende Ausgangsposition bescherte. „Unsere Kunden können sich auf ein ausgezeichnetes Team mit vielfältigem Know-how verlassen“, sagt Dirk Mannebach, einer der beiden DHS-Geschäftsführer. Die Braunschweiger Versicherungsmakler sind sowohl regional als auch zuneh-

mend international unterwegs. Für das gewerbliche Versicherungsgeschäft zählen sie in Niedersachsen zu den ersten Adressen.

VERSICHERUNG UND PRÄVENTION

„Unser Weg in die Zukunft führt über die individuelle Kundenberatung“, erklärt Ralf Stelzer, ebenfalls DHS-Geschäftsführer. Beitragsvergleiche finden schon heute im Internet statt. „Der entscheidende Pluspunkt für unsere Kunden ist die Beratung

Döhler Hosse Stelzer zählen zu den fortschrittlichsten Versicherungsmaklern

Wir verschlanken unsere Verwaltungsprozesse, um mehr Zeit in die individuelle Kundenberatung investieren zu können.

- Digitalisierung der Daten mit dem Ziel, sie überall verfügbar zu haben
- Verschlinkung der Prozesse
- Post der Versicherer wird nun über digitalen Weg verteilt/abgelegt
- Vorsortierung: entweder gleich in die Kundenakte oder dem zuständigen Sachbearbeiter zugeordnet
- zum Jahresende mussten früher ca. 5.000 Dokumente/Tag gescannt werden, heute wird taggleich einsortiert, ohne dass es jemand in der Hand gehabt hätte
- Zukunftsvision: Jeder Kunde kann seine Kundenakte direkt digital einsehen



Mit Dirk Mannebach und Ralf Stelzer steht das geballte Versicherungs-Know-how vor Ort zur Verfügung

„KUNDEN PROFITIEREN VON UNSERER GROSSEN ERFAHRUNG.“

Dirk Mannebach, Geschäftsführer der Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG

und Information darüber, wie sie Schadensfälle vermeiden können. Oder, falls dennoch ein Schaden entsteht, ihn so gering wie möglich zu halten“, führt er weiter aus. Das gilt für Firmenkunden gleichermaßen wie für Freiberufler oder Privatkunden. „Wir nehmen uns für jeden die Zeit, die es braucht, um ein optimales Angebot herauszuarbeiten, das den individuellen Bedürfnissen entspricht.“

RUNDUM SCHUTZ BEI CYBERANGRIFFEN

Die Zahl von Cyberangriffen, auch auf kleine und mittelständische Betriebe, verzeichnet einen

JUBILÄUM

Am 30. Juni 2022 feiert die Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG ihren 100. Geburtstag.



Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG
Versicherungsmakler

Bankplatz 7 a, 38100 Braunschweig

Tel.: 0531 24254 0

E-Mail: www.dhs-versicherungsmakler.de

Versicherungsschutz für Cyberrisiken rechnet sich immer

Folgende Modellrechnungen zeigen, Prävention und guter Versicherungsschutz sind eine kleine Investition für Sicherheit und ein gutes Gefühl.

1. Vereine, Verbände, Non-Profit-Organisationen

Umsatz bis 250.000 Euro:
250.000 Euro Versicherungssumme
Bruttojahresprämie etwa 700 Euro

2. Heilberufe, z. B. Zahnarztpraxis mit sensiblen Patientendaten, oder rechtliche und steuerrechtliche Dienstleistungen ebenfalls mit sehr sensiblen Kundendaten

Umsatz bis 500.000 Euro:
250.000 Euro Versicherungssumme
Bruttojahresprämie etwa 800 Euro

3. Handwerksunternehmen/ Baubranche mit einem Umsatz bis einer Mio. Euro

500.000 Euro Versicherungssumme
Bruttojahresprämie etwa 930 Euro

4. Großhandel mit Onlinevertrieb, Umsatz bis 5 Mio. Euro (einschließlich einer Mio. Euro Onlineumsatz)

1 Mio. Euro Versicherungssumme
Bruttojahresprämie etwa 3.000 Euro

5. Maschinenbauunternehmen/ Produktionsbetrieb

Umsatz bis 10 Mio. Euro:
2 Mio. Euro Versicherungssumme
Bruttojahresprämie etwa 4.500 Euro



rasanten Anstieg. Mit oft dramatischen Konsequenzen. Von der Betriebsunterbrechung bis zum Vertrauensverlust auf Kundenseite und damit einem Imageverlust kann ein Cyberangriff existenziell bedrohliche Folgekosten nach sich ziehen. „Das Tragische ist, je kleiner Unternehmen sind, desto anfälliger sind sie für mehrfache Hackerangriffe“, beschreibt Dirk Mannebach die Situation.

Der beste Schutz ist Prävention. Diese Leitlinie gilt neben vielen anderen Risiken auch für digitale Angriffe. Mitarbeiterschulungen und eine Analyse der innerbetrieblichen Situation zur IT-Sicherheit sind ein wichtiger Schritt. Hierbei unterstützt der Cyberversicherer und lässt z. B. mit simulierten Angriffen eventuelle Schwachstellen identifizieren.

Sollte es dann trotz aller Vorsichtsmaßnahmen dennoch zu einem Schaden kommen, unterstützt der IT-Dienstleister des Versicherers das Unternehmen vor Ort so lange, bis das angegriffene Unternehmen aus der Gefahrenzone und wieder gesichert ist.

DAS „KLEINGEDRUCKTE“ IST ENTSCHEIDEND

Sich vor Vertragsabschluss den Rat von Versicherungsexperten einzuholen, vermeidet unliebsame Überraschungen. „Es geht auch um das sogenannte Kleingedruckte und die damit eventuell verbundenen Leistungseinschränkungen im Schadensfall“, erklärt Christian Gerstung, unabhängiger Versicherungsmakler bei Döhler Hosse Stelzer.

Verschiedene Versicherer bieten unterschiedliche Policen. Ein vollständiger Schutz beinhaltet aus seiner Sicht drei Bausteine:

1. Eine Cyber-Haftpflichtversicherung deckt die Ansprüche von Dritten, z. B. geschädigten Kunden des Angriffsopfers.



Christian Gerstung empfiehlt, sich vor Abschluss einer Versicherung eingehend gegen Cyberangriffe beraten zu lassen

„Cyberschutz ist die Feuerversicherung der heutigen Zeit.“

Christian Gerstung, Direktor Kundenmanagement bei Döhler Hosse Stelzer

2. Ein zweiter Baustein deckt die eigenen Schäden ab, dazu zählen Kosten für
 - Daten- und Systemwiederherstellung,
 - eine Betriebsunterbrechung,
 - PR-Berater, um Imageschäden zu begrenzen,
 - Datenschutzanwälte und Benachrichtigungskosten und
 - IT-Forensik.
3. Soforthilfe von IT-Spezialisten, die den laufenden Betrieb gewährleisten.

STÄRKERE PRÄSENZ IN WOLFSBURG

Durch die Verschmelzung mit der Lange GmbH wird DHS die Präsenz in Wolfsburg deutlich verstärken. „Für die Kunden läuft es wie gewohnt weiter. Alle Verträge behalten ihre Gültigkeit, in der Niederlassung treffen sie auf viele bekannte Ansprechpartner. Mit der Veränderung steht jetzt vor Ort ein erweitertes Produktportfolio zur Verfügung“, fasst Dirk Mannebach zusammen.

DIE BESTANDSAUFNAHME	Darstellung aller bestehenden Verträge.
DIE RISIKOANALYSE	In einem persönlichen Gespräch ermitteln wir qualifiziert Ihren individuellen Versicherungsbedarf. Risiken werden ausführlich identifiziert, analysiert und fachkundig bewertet.
DAS VERSICHERUNGSKONZEPT	Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir ein maßgeschneidertes Deckungskonzept mit verbindlichem Hinweis darüber, welche Risiken verhindert, minimiert oder verlagert werden können.
DIE UNABHÄNGIGE BERATUNG	Unsere Unabhängigkeit gegenüber den Versicherungsgesellschaften nutzen wir, um die individuellen Interessen Ihres Unternehmens in den Vordergrund zu stellen.
DIE PERSÖNLICHE BETREUUNG	Vertrauen und Verlässlichkeit sind feste Grundsätze unserer Unternehmensphilosophie. Direkte Ansprechpartner für Fragen über den Versicherungsschutz bis hin zum Schadenfall stehen Ihnen jederzeit qualifiziert und hilfreich zur Seite.
REGELMÄßIGE ÜBERPRÜFUNG	Um den Versicherungsschutz an veränderte Rahmenbedingungen des Unternehmens anzupassen, werden Risikoveränderungen während der gesamten Laufzeit umgehend erfasst und umgesetzt.
DIE SCHADENABWICKLUNG	Wir unterstützen Sie bei der Ermittlung und Aufstellung von schadenbedingten und ersatzpflichtigen Ansprüchen und helfen Ihnen bei der Durchsetzung Ihrer berechtigten Ansprüche gegenüber Ihrem Versicherer und begleiten aktiv die Schadenabwicklung.

CORPORATE INVESTMENTS

Moderne Unternehmen profitieren von den Stärken ihres Finanzpartners und das Wichtigste: Sie bleiben Chef im eigenen Unternehmen. Bereits 37 Unternehmen vertrauen der Expertise und Erfahrung der BraWo Capital Group. Mit ihren zukunftsorientierten Geschäftsmodellen haben sie sich für diese profitable Form der Zusammenarbeit entschieden.

- 38 Überblick Corporate Investments
- 40 JITpay™
- 42 Liquiditeam
- 44 Lilian Labs
- 46 KICK OFF Consulting
- 48 Braunschweiger Industrieholding
- 50 realkapital
- 52 Aerowest
- 53 BraWo Shared Service Center
- 54 HORANDO
- 56 SYNAOS

FINANZIERUNG FÜR UNTERNEHMEN

Förderung zukunftsträchtiger Geschäftsideen

Die BraWo Capital Group fördert mittelständische Unternehmen, die Potenzial haben und wachsen wollen. Sie eröffnet Unternehmen über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten mehr Spielraum für ihre Wachstums- und Unternehmensziele.

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 Finanzie-

rung eines Management-Buy-out oder Management-Buy-in an. Eine zusätzliche Perspektive ist Beteiligungskapital bei der Erschließung technologiegetriebener Produkte. „Gemeinsam mit dem Unternehmer erarbeiten wir für das aktuelle Vorhaben ein individuelles Konzept. Tragende Finanzierungsbausteine sind hierbei direkte oder mezzanine Beteiligungsformen“, erklärt Martin Apel, Leitung Beteiligungsmanagement. „Wir beteiligen uns bundesweit an 37 zukunftsweisenden Unternehmen. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir diesen Bereich noch einmal deutlich ausgebaut.“

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
- offene Minderheitsbeteiligungen (bis max. 49 Prozent)
- Genussrechte

gestärkt und das Bankenrating positiv beeinflusst.

Offene und stille Beteiligungen

Der Bereich Corporate Investments umfasst alle Direktbeteiligungen der Volksbank BraWo. In der Regel handelt es sich hierbei um Beteiligungsvolumina ab einer Mio. Euro am Gesellschaftskapital des jeweiligen Unternehmens.

Weitere Beteiligungen erfolgen über die BraWo Capital Group, die ein Kapital von 25 Mio. Euro verwaltet. In diesem Bereich sind sowohl offene als auch stille Beteiligungen möglich.



**„BETEILIGUNGSKAPITAL ERHÖHT
DIE EIGENKAPITALDECKE.“**

Martin Apel, Leitung Beteiligungsmanagement



BraWo Capital GmbH

Leitung Beteiligungsmanagement

Ansprechpartner: Martin Apel

Tel.: 0531 7005 1019

E-Mail: martin.apel@brawo-capital.de

BraWo Capital Management GmbH

Ansprechpartner: Thomas Zechner

Tel.: 0531 7005 1610

E-Mail: info@brawo-cm.de

Beteiligungsnehmer*

better foods GmbH
 Bitmotec GmbH
 Braunschweiger Industrieholding GmbH
 EnBu Franchise GmbH
 Gustav Knippschild GmbH
 HEYDO Apps GmbH
 HORANDO Deutschland GmbH
 KICK OFF Consulting GmbH
 Lilian Labs GmbH
 Medien für die Region GmbH
 MUTEK-Markgraf GmbH
 Online Football Association GmbH
 Projekt Green GmbH
 reamotion GmbH
 Relewear GmbH
 Sonnenhotels Holding GmbH
 UCware GmbH
 UVENTIONS GmbH

(Stand 31.01.22)

* Auszug aus der Liste der Beteiligungen der BraWo Capital GmbH

PAYMENT FÜR DIE LOGISTIK DER ZUKUNFT

JITpay™ Group digitalisiert die Abrechnungs- und Zahlungsprozesse in der Logistik

Ein spannendes Jahr liegt hinter der Logistik-FinTech JITpay™ Group. 2021 wurde neben der aktiven Vermarktung der Produkte über digitale Kanäle, wie der Frachtenbörse TIMOCOM, auch die Expansion in drei weitere europäische Länder erfolgreich abgeschlossen.

Die JITpay™ Group ist in Deutschland und darüber hinaus auch in den Märkten Polen, Niederlande und Tschechien aktiv. In jedem einzelnen Teilmarkt werden dazu die regulatorischen

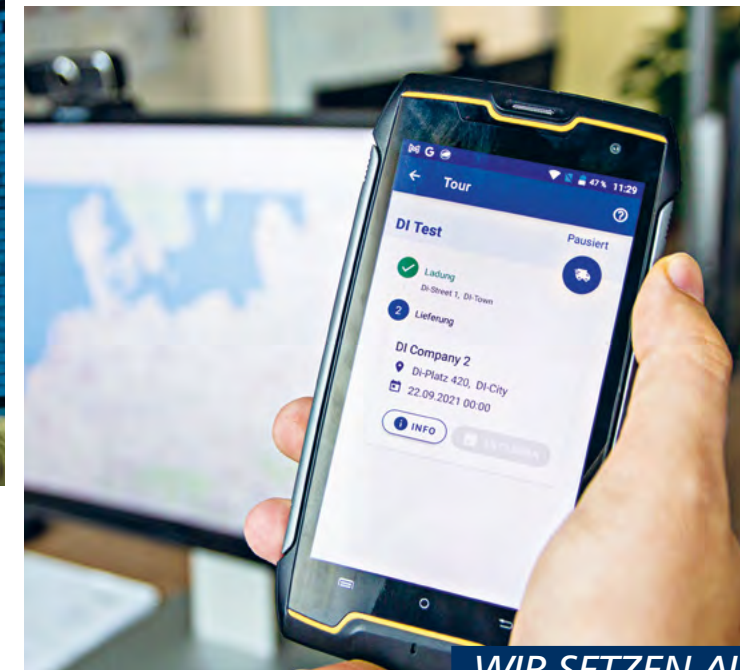
Anforderungen für das eigens entwickelte digitale Factoring-Produkt erfüllt.

Wurden 2020 noch die meisten Kunden über den Direktvertrieb akquiriert, nahm das Digitalgeschäft 2021 deutlich an Fahrt auf. Zum Ende des Geschäftsjahrs verzeichnete das Unternehmen – auch aufgrund der erfolgreichen Kooperation mit Europas größter Frachtenbörse TIMOCOM – einen Kundenzuwachs von 277 Prozent. Der Umsatz stieg um 220 Prozent, auf der Ertragsseite schloss die JITpay™ Group sogar mit einem deutlichen Plus von 236 Prozent ab. Neben dem starken Wachstum hielten sich die Ausfallraten von angekauften Forderungen erfreulicherweise stabil auf dem sehr niedrigen Vorjahresniveau. Die Ausfälle blieben damit signifikant unter dem Branchendurchschnitt.

NEUE WEGE FÜR REFINANZIERUNG

Besonders stolz ist Dennis Wallenda, Geschäftsführer der JITpay™ Financial GmbH, auf die Implementierung eines speziell entwickelten SPVs (Special Purpose Vehicle), über das beim Start ein Refinanzierungsvolumen von 30 Mio. Euro zur Verfügung steht. Die JITpay™ Financial GmbH ist darüber in der

Auf die Besucher der Logistics Summit warteten zwei spannende Tage mit hochkarätigen Expertenvorträgen, Diskussionsrunden, Workshops und Anbietern innovativer Produkte



Schlankere und schnellere Prozesse durch Digitalisierung

**„WIR SETZEN AUCH
ZUKÜNFTIG MASSTÄBE.“**

Dennis Wallenda, Geschäftsführer der JITpay™ Financial GmbH

Lage, angekaufte Forderungen am Kapitalmarkt zu verbriefen. „Vor dem Hintergrund des starken Wachstums kommt dem SPV eine besondere Bedeutung zu. Es ermöglicht den optimalen Zugang zu den praktisch unbegrenzt mitwachsenden Refinanzierungsmöglichkeiten“, erklärt Dennis Wallenda.

IDEEN, DIE WEITERBRINGEN

Mit JITfleet™, einem Transport-Management-System, das sich aus einem Webportal und einer App zusammensetzt, hat JITpay™ die Produktpalette deutlich erweitert und stellt Transportunternehmen eine kostenlose SaaS (Software as a Service)-Lösung zur Abwicklung ihrer Aufträge zur Verfügung. Ein weiteres Highlight: 2021 startete die Pilotphase für JITfuel™, eine vollständig in das JITpay™-System integrierte eigene Tankkarte. „Nach der Pilotphase können ab März 2022 alle JITpay™-Kunden ausschließlich 100 Prozent kompensierten und damit CO₂-neutralen Treibstoff mit Nachlassen von bis zu 0,20 Euro pro Liter auf den Tankstellenpreis beziehen“, erklärt der Geschäftsführer. Für dieses Projekt kooperiert das Unternehmen mit der EuroShell.

2021 kam erstmals auch der 13,6 Meter lange Megatrailer zum Einsatz. Neben der Präsenz auf Rasthöfen und Veranstaltungen wie z. B. dem Truck Grand Prix, wird der JITpay™-Trailer 2022 auch Truckertreffen anfahren. „Kunden haben so die Möglichkeit, sich direkt vor Ort für die JITpay™-Nutzung zu registrieren“, erklärt Vertriebsdirektor Phillip Kuhn, der sich mit seinem Team auf weitere Einsätze freut.

ZEICHEN STEHEN AUF WACHSTUM

Nach den Plänen für 2022 gefragt, antwortet Dennis Wallenda: „Auf unserer Agenda steht ganz oben die Expansion in weitere europäische Länder. Da das JITpay™-Produkt quasi Plug-and-play in allen europäischen Ländern eingesetzt werden kann, werden nun Land für Land die regulatorischen Voraussetzungen für den Roll-out geschaffen.“

Starkes Wachstum geht nicht ohne ein starkes Team: Nachdem die Mannschaft seit dem Start erheblich gewachsen ist, wird sich JITpay™ ab Mai 2022 auch räumlich vergrößern. Im BraWo Business Center II bezieht die Unternehmensgruppe eine weitere komplette Etage und verdoppelt damit die bisherige Bürofläche.

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

FANBINDUNG ERREICHT NÄCHSTES LEVEL

Tokenbasiertes Business, Blockchain und Fan-Influencer

Finanzierungslösungen und Fanengagement – die LT-Fanplattform der Liquiditeam GmbH ist perfekt für Sportorganisationen, Sportler und Kreative, die ihre digitale Fanbeziehung in die eigene Hand nehmen und mit ihrer eigenen Plattform neue Geschäftsmodelle starten wollen.

Das Web3-Start-up-Unternehmen arbeitet an der Schnittstelle zwischen drei aufregenden Welten: Profisport, Creator Economy und Blockchain. Mit dem Launch der Selfservices hat die Liquiditeam GmbH die Voraussetzung geschaffen, sehr einfach individualisierbare Plattformen für die Einbindung von Fans zu erzeugen.

ECHTES GELD FÜR VIRTUELLES

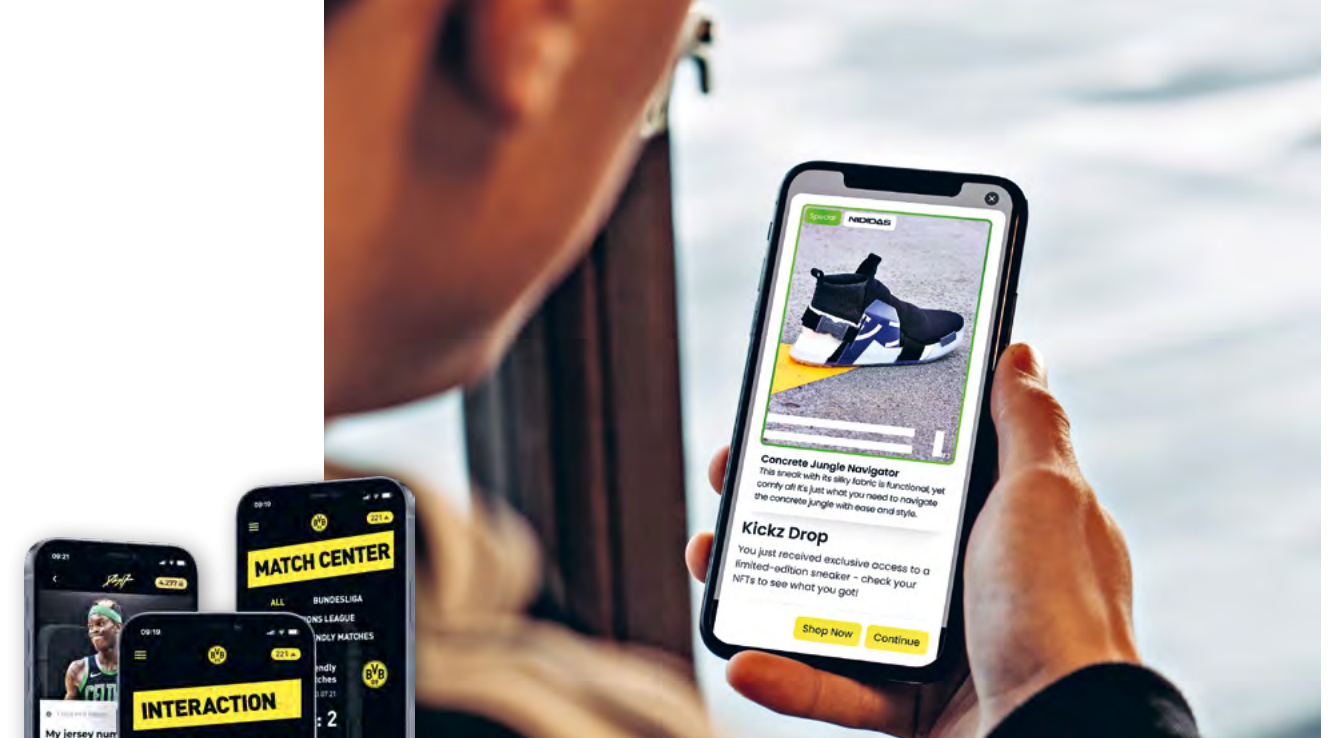
„Unser Kernprodukt ist die LT-Fanplattform, eine modulare, Blockchain-basierte SaaS(Software as a Service)-Lösung. Hierüber kann eine eigene tokenisierte Community, abseits der

großen Social-Media-Plattformen, für Fans erstellt werden“, skizziert Thomas Euler, einer der beiden Geschäftsführer der Liquiditeam GmbH, das Geschäftsmodell. Kunden wie Borussia Dortmund und NBA-Spieler Dennis Schröder setzen das System bereits erfolgreich ein.

Mit LT Sports Invest gibt es zusätzlich eine Plattform, über die neue innovative Finanzierungsformen durch die Ausgabe von digitalen Wertpapieren möglich sind.

NFTS: DIE WELT DER DIGITALEN COLLECTABLES

Digitale Einzigartigkeit? Was wie ein Widerspruch klingt, ist dank NFTs jetzt möglich. Sie verwandeln digitale Objekte in einzigartige und garantiert fälschungssichere Sammlerstücke – sozusagen Paninibilder in digitaler Form. „Wir wollen das Shopify des Fanengagements werden. Unser Softwareservice



LT-Fanplattform: für mehr Fanengagement und Digitalisierung

Der Stadionbesuch steht nicht mehr so hoch im Kurs, digitale Communitys werden immer wichtiger. Deshalb braucht der Sport neue, digitale Lösungen. Liquiditeam hat das erkannt. Das Produkt und die Vision des Teams haben mich überzeugt“, so Marcus Höfl.

WAS ALS NÄCHSTES KOMMT

Die innovative Entwicklung schreitet 2022 mit großen Schritten voran, an den nächsten Produktlaunches und -neuerungen wird bereits gearbeitet. Für die Zukunft können sich die beiden Geschäftsführer einen Handelsplatz wie eBay für NFTs oder ein virtuelles Sammelbuch vorstellen. Ideen für weitere Plattformen sind bereits in der Projektierung. „Der Trend zu NFTs wird anhalten und steigen“, sind sich die beiden Geschäftsführer sicher.

**„NFTS UND BLOCKCHAIN
SIND DIE ZUKUNFT.“**

Hendrik Hoppenworth



ist wie ein Werkzeugkasten für E-Commerce, der viel Spielraum für die eigene Gestaltung lässt“, erklärt Hendrik Hoppenworth, ebenfalls Geschäftsführer der Liquiditeam GmbH.

Dennis Schröder nutzt die Technologie von Liquiditeam bereits intensiv auf seiner Plattform DS17.app. Der Basketballer ließ seine Fans z. B. darüber abstimmen, mit welcher Rückennummer er bei den Boston Celtics spielen soll. Knapp 400.000 Token wurden insgesamt gesetzt, bis am Ende feststand, dass für die Nummer 71 am meisten votiert wurde. „Vorschläge und Abstimmungen für soziales Engagement wurden von Dennis Schröder ebenfalls über diese Plattform organisiert. Dabei wurden auf Baumpflanzungen und die schulische Förderung von Kindern in Afrika die meisten Token gesetzt“, erklärt Hendrik Hoppenworth.

NEUER INVESTOR BEI LIQUIDITEAM

Mit Marcus Höfl gewann das Start-up-Unternehmen 2021 ein Schwergewicht der Sportbranche. Der Sportmanager- und -investor sagt den NFTs einen großen Hype im Sport voraus. „Junge Zielgruppen, die Digital Natives, verhalten sich anders.

LIQUIDITEAM

Liquiditeam GmbH

Willy-Brandt-Platz 16–20, 38102 Braunschweig

www.liquidi.team

Geschäftsführer: Hendrik Hoppenworth und Thomas Euler

HOCHTECHNOLOGIE AUS BRAUNSCHWEIG

Wasserwerte im Schwimmbad sekundenschnell analysieren

Die Lilian Labs GmbH hält ihren Expansionskurs: Bei erweiterten Fertigungskapazitäten überschritt sie 2021 erstmals die 100.000er-Marke produzierter und verkaufter SensoSticks.

Das Jahr 2021 war für die Lilian Labs GmbH ein Jahr voller Gegensätze. Das erste Halbjahr litt aufgrund der Schließung der Schwimmbäder noch komplett unter den Einschränkungen von Corona. Statt in Stagnation zu verfallen, nutzte das Unternehmen die schwierigen Zeiten zu seinem Vorteil. Das Lilian-Labs-Team setzte die frei gewordenen Ressourcen geschickt ein, um das Unternehmen und die Wettbewerbsfähigkeit nach der Krise sicherzustellen: Weitere starke Vertriebspartner wurden akquiriert, parallel präsentierten sie sich auf mehreren

Fachmessen wie die Aquanale oder Interbad. „Wir konnten trotz der angespannten Situation eine deutliche Sichtbarkeit im Markt erzeugen, die sich in einer kontinuierlichen Umsatzsteigerung im zweiten Halbjahr manifestierte“, berichtet Dr. Sebastian Döring, einer der drei Geschäftsführer der Lilian Labs GmbH. Neben dem deutschen Markt wurden erste Kontakte ins europäische Ausland (u. a. nach Spanien und Skandinavien) geknüpft, die 2022 weiter ausgebaut werden sollen.

EXPANSION WÄHREND PANDEMIE

Neben der Konsolidierung und Erweiterung der bisherigen Produktion rückte in den vergangenen Monaten zunehmend die Absicherung der Produktionsprozesse in den Mittelpunkt. „Eine der Nebenwirkungen der Pandemie waren unvorhergesehene Lieferengpässe in den unterschiedlichsten Bereichen. Das hat uns vor neue Herausforderungen gestellt, die wir jedoch mit unserer neuen Strategie sehr gut meistern“, erklärt Dr. Sebastian Döring. Nach der erfolgreichen Umstrukturierung kommen verschiedene Zubehörteile wie Koffer oder Smartphones mittlerweile direkt vom Zulieferer.

Auch auf anderen Ebenen hat sich das Unternehmen 2021 deutlich weiterentwickelt: Die angebotenen Produkte wurden kontinuierlich überarbeitet, die Software – das Herzstück des innovativen Wasseranalysesystems – erhielt Updates, neue Tests für den Schwimmbad- und Industriewassermarkt wurden entwickelt (z. B. SensoSticks für Brom, Chlordioxid, Chlor High Range,

Das Team der Lilian Labs GmbH engagiert sich mit Leidenschaft für bessere Wasserqualität



**„FÜR 2022 ERWARTEN WIR ERNEUT
HOHE WACHSTUMSRATEN.“**

Dr. Sebastian Döring, Geschäftsführer

Diagnosis). Zusätzlich wurde für den Vertriebspartner Dr. Nüsken die Produktlinie „Nüscolab“ als OEM-Produkt aufgesetzt.

PROZESSE UND STRUKTUREN ETABLIERT

Für das gewachsene Team, das inzwischen aus 20 engagierten Mitarbeitenden in Voll- oder Teilzeit besteht, wurden zusätzlich 250 Quadratmeter Büro- und Produktionsfläche angemietet. Parallel galt es neben dem weiteren Ausbau der Logistik und Erweiterung der SensoStick-Produktion, vor allem neue Prozesse und Strukturen im Unternehmen zu etablieren, die der Wachstumsentwicklung gerecht werden.

„Die Wachstumsphase verlief wunschgemäß, für die finanzielle Basis wurde eine neue Finanzierungsrunde mit der BraWo Capital GmbH erfolgreich abgeschlossen“, lautet das Fazit des Geschäftsführers.

Nachhaltigkeit wird bei Lilian Labs großgeschrieben

Deswegen wird gebrauchten SensoSticks ein neues Leben geschenkt. Sie können ohne Zusatzkosten an das Unternehmen zurückgeschickt und so weiterverarbeitet und recycelt werden. Durch das innovative Design werden weniger Chemikalien verwendet als bei bisherigen fotometrischen Messungen mit Standardküvetten.

Ein weiterer Pluspunkt: Die Pakete werden ausschließlich mit 100 Prozent plastikfreiem Material und dem GoGreen-Label versendet.



Lilian Labs GmbH

Salzdahlumer Straße 196, 38126 Braunschweig

www.lilianlabs.com

Geschäftsführer: Dr. Sebastian Döring,

Dr.-Ing. Alexander Rohr, Dr.-Ing. Torsten Rabe

KICK OFF IST ERST DER ANFANG

Profi-Know-how für junge Talente und Spitzensportler

Bei ihrem Start im Juni 2021 hatte die KICK OFF Consulting GmbH bereits zwölf junge Fußballtalente unter Vertrag. Anfang 2022 betreuten Marco Dehne, Alexander Eckel und Holger Wehlage, Geschäftsführer des Start-ups, schon 23 Spieler, fünf Trainer sowie einen Freestyler/Influencer.

„Wir wollen bewusst ein langfristiges Gegenmodell zu gängigen Spielervermittlungen und Sportlerberatungsagenturen etablieren“, skizziert Holger Wehlage das Geschäftsmodell. Die Geschäftsführer legen Wert darauf, dass die Begleitung der Sportler professionell auf einer vertrauensvollen Basis erfolgt und nachhaltig wie zukunftsorientiert geplant wird. Mit der BraWo Capital GmbH als Investor können sie das Potenzial ihrer Geschäftsidee voll ausschöpfen.

STARKES NETZWERK BEGLEITET KARRIERE

Die ersten Erfolge zeigen, dass das Konzept aufgeht: Für mehrere Spieler wurden bereits langfristige Verträge mit ihren Vereinen ausgehandelt. Drei der betreuten Nachwuchsspieler erhielten

Einladungen zu Lehrgängen ihrer Nationalmannschaften. „Der von uns betreute Jannik Freestyle gilt als bester Fußball-Freestyler Deutschlands, er hat über 1,3 Millionen begeisterte Follower bei TikTok. Sein Können hat der Freestyler im November 2021 auch bei einem Besuch im BraWo Park unter Beweis gestellt und als Gast in der Volksbank BraWo Orange Lounge einen großartigen Eindruck hinterlassen“, erklärt Marco Dehne.

Über die Fußballschule und ihr facettenreiches Netzwerk finden Sportbegeisterte die idealen Voraussetzungen für den Karrierestart im Profifußball. „Anfang Dezember wurden zwei unserer jungen Fußballer vom Drittligisten Viktoria Berlin zum Probetraining eingeladen und haben an den zwei Trainingstagen einen guten Eindruck hinterlassen“, erzählt Marco Dehne begeistert, der die beiden nach Berlin begleitet hat. „Sie kamen 2010 in unser Förderprogramm. Inzwischen haben sich die heute 19- und 20-Jährigen zu vielversprechenden jungen Fußballern entwickelt“, freut sich Marco Dehne über den Erfolg und unterstreicht: „Unser Beratungsangebot bezieht sich nicht nur auf junge Talente, Spitzensportler profitieren ebenfalls von den Möglichkeiten und unserem ausgezeichneten Netzwerk.“



KICK OFF Consulting GmbH
Petzvalstraße 49 a, 38104 Braunschweig
www.kickoff-consulting.de

Geschäftsführer: Marco Dehne, Alexander Eckel und
Holger Wehlage



Die Geschäftsführer der KICK OFF Consulting (v. l. Marco Dehne, Alexander Eckel und Holger Wehlage) haben ihr Unternehmen zu einer renommierten Top-Adresse im regionalen Jugendleistungsfußball und in der Ausbildung von ambitionierten Talenten entwickelt

„WIR FREUEN UNS ÜBER DIE WERTVOLLE UNTERSTÜTZUNG UNSERES INVESTORS.“

Marco Dehne, Geschäftsführer

Fußballskills professionell trainiert

2010 gründeten Holger Wehlage und Marco Dehne die KICK OFF Soccerarena in Braunschweig. Die dort integrierte KICK OFF Fußballschule entwickelte sich gerade im regionalen Jugendleistungsfußball sowie in der Ausbildung von ambitionierten Talenten zu einer renommierten Top-Adresse. Zahlreiche Sporttalente haben in den vergangenen Jahren, unterstützt durch die individuellen Trainingsprogramme, den Sprung in die Leistungszentren der Region geschafft.

Bausteine für die erfolgreiche Sportlerkarriere

KICK OFF Consulting: Die Fußballschule schafft die richtigen Voraussetzungen; über das umfangreiche Netzwerk werden Sportler professionell und umfassend begleitet. In enger Kooperation mit der KICK OFF Soccerarena entsteht so die ideale Basis für einen Karrieresprung – sowohl für junge Talente als auch für Spitzensportler.

ERFOLGREICHER START, POSITIVER AUSBLICK

2022 wollen sich Marco Dehne, Alexander Eckel und Holger Wehlage mit ihrem Portfolio im Markt etablieren. Ziel ist, das Unternehmen weiterzuentwickeln und neue Marktanteile zu gewinnen.

Rückblickend auf 2021 stellte die Pandemie zwar eine besondere Herausforderung dar, dennoch verlief die Unternehmensentwicklung absolut positiv. Die drei Geschäftsführer freuen sich nach nur sechs Monaten bereits über erste Erfolge, voller Zuversicht blicken sie auf die kommenden Monate: „Trotz der erheblichen Einschränkungen konnten wir wertvolle Kontakte knüpfen und ausweiten“, fasst Holger Wehlage zusammen.

INTELLIGENTE BETRIEBSABLÄUFE, HÖHERE RENTABILITÄT

Mit zukunftsfähigen Strategien Unternehmen aus der Krise führen

Die Braunschweiger Industrieholding GmbH (BIH) hat das, was andere gern hätten: Ihr Geschäftsführer Timm Beutler, selbst Investor, verbindet mit den Co-Investoren (ecocrat Umweltberatung GmbH, compleneo Beteiligungsgesellschaft mbH und der BraWo Capital GmbH) hohe fachliche Expertise bei der Führung von Industrieunternehmen mit fundiertem Know-how bei der kaufmännischen und rechtlichen Umsetzung.

Die BIH übernimmt und entwickelt mit dieser Kompetenz Unternehmen und führt sie aus der Krise oder komplexen Nachfolgesituationen heraus. „Mit unserer langjährigen Erfahrung sowie unserem Spezialistenwissen optimieren wir bestehende Produktportfolios und bringen Industrieunternehmen in eine zukunftsfähige Position“, beschreibt Timm Beutler den Entwicklungsweg.

TRADITIONSUNTERNEHMEN ERFOLGREICH SANIERT

Anfang 2021 konnte die Braunschweiger Industrieholding GmbH die Skodock-Gruppe, ein Unternehmen mit einer über 90-jährigen Tradition in der Metallverarbeitung, aus der Insolvenz übernehmen. Knapp 70 Arbeitsplätze am Standort Garbsen sowie 90 Arbeitsplätze in Tschechien wurden damit langfristig gesichert.

Die vollständige Umstellung der Organisationsstruktur und die Implementierung eines neuen ERP-Systems verliefen erfolgreich. Ebenso entwickelte sich die Auftragslage erfreulich positiv, vertrauensvolle Beziehungen

Timm Beutler (l.) bespricht mit Dr. Marvin Barnecki und Christian Hamman die nächsten Produktentwicklungen

SKODOCK steht für Qualität auch bei anspruchsvollen Anwendungen und besonders hohen Anforderungen an die Produktqualität



konnten erneuert werden. Die ersten nach der Übernahme ermittelten Kennzahlen sprechen für sich: Bereits im Rumpfgeschäftsjahr 2021 gewann die Skodock-Gruppe ihre starke Marktposition zurück und schrieb ein deutlich positives Betriebsergebnis.

Corona stellte auch die Skodock-Gruppe vor neue Herausforderungen. Ab Mitte 2021 zeichneten sich deutliche Engpässe bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen ab. Im engen Dialog mit den Kunden konnten jedoch gute Lösungen gefunden werden und das Unternehmen etablierte sich weiter im Markt. Diese positive Entwicklung war vor allem auch den Mitarbeitenden zu verdanken. Durch ihren beherzten Einsatz blieb das Unternehmen lieferfähig – was der Konkurrenz nicht immer gelang.

LÖSUNG FÜR METALLBAUBETRIEB ENTWICKELT

Einen weiteren Erfolg innerhalb der Gesamtstrategie verbuchte die BIH Ende 2021 mit der Übernahme der Peter Petrusky Metallbau GmbH & Co. KG in Bad Lauterberg. Das Unternehmen ist bekannt für seine Batterieträge, die vor allem bei Gabelstaplern eingesetzt werden. Mit den Finanzexperten konnte die Firma aus der Insolvenz geführt und 25 Arbeitsplätze in einer insgesamt strukturschwachen Region gesichert werden.

**„MIT DER ÜBERNAHME FÜGEN WIR
DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE
BEI SKODOCK EIN NEUES KAPITEL
MIT GEMEINSAMEN ERFOLGEN HINZU.“**

Timm Beutler, Geschäftsführer der Braunschweiger Industrieholding GmbH



Die Braunschweiger Industrieholding GmbH in Zahlen:

- sechs Tochtergesellschaften
- Umsatzvolumen im Rumpfgeschäftsjahr 2021 rd. 15 Mio. Euro
- vier Produktionsbetriebe an den Standorten Garbsen, Bad Lauterberg, Vienenburg und Lysice (Tschechien)
- ca. 200 Arbeitnehmer in der Gruppe
- über 500 belieferte Kunden in Deutschland, der EU und weltweit

STRATEGIE 2022: FOKUSSIERTES WACHSTUM

Auf das Geschäftsjahr 2022 blickt der Geschäftsführer vorsichtig optimistisch: „Die Auftragslage ist sehr gut, die Mitarbeiter hoch motiviert, viele Projekte sind in der Umsetzung, frische Ideen schaffen neue Potenziale.“ Bestärkt wird Timm Beutler in seiner Einschätzung vor allem dadurch, dass permanent neue spannende Projekte an die BIH herangetragen werden und sie viele positive Rückmeldungen ihrer Kunden und Geschäftspartner erhalten. Auf Basis dieses Fundaments strebt er neben der Entwicklung der Bestandsunternehmen ein fokussiertes Wachstum, auch durch Neuakquisitionen, an.

Braunschweiger Industrieholding GmbH
Trautenstraße 8, 38114 Braunschweig
tim.beutler@braunschweiger-industrieholding.de

Geschäftsführer: Timm Beutler

REGIONAL UND NACHHALTIG INVESTIEREN

Frisches Kapital für den Mittelstand unterstützt Generationenwechsel

Der Generationenwechsel im deutschen Mittelstand bleibt eine zentrale Herausforderung. Entweder fehlen die geeigneten Nachfolger oder potenziellen Übernehmern fehlt das notwendige Kapital. Das Geschäftsmodell der realkapital Mittelstand KGaA besteht darin, sich an Unternehmensübergaben im inhabergeführten Mittelstand in der Region Braunschweig-Wolfsburg-Hannover zu beteiligen.

Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen konnten in 2020 und 2021 insgesamt vier Unternehmensübergaben gemeinsam mit den operativen Geschäftsführern realisiert werden. Damit erhöhte sich die Anzahl auf sieben Beteiligungsunternehmen, darunter eine Beteiligung an einem ertragsstarken Mittelständler in Hannover. Ein weiterer Meilenstein wurde mit der Neubaufertigstellung des Unternehmensstandorts der Pape Engineering GmbH in Braunschweig erreicht. „Durch zusätzliche räumliche Kapazitäten haben wir die Basis für das weitere Wachstum des innovativen Dienstleisters geschaffen“, freut sich Torsten Lucas, Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA.

GROSSE HERAUSFORDERUNGEN GLÄNZEND GEMEISTERT

Infolge der Coronapandemie war der Unternehmensnachfolgemarkt 2020 bis Anfang 2021 fast vollständig zum Erliegen gekommen. Der sich hierdurch ergebende Übergabestau führt aktuell zu einem sehr hohen Angebot an attraktiven und übernahmefähigen Unternehmen in der Region.

„Erfreulicherweise konnte unsere Unternehmensgruppe ohne staatliche Hilfen oder Coronazuschüsse agieren. Dennoch hat die Pandemie die Unternehmensergebnisse negativ beeinflusst. Dank einer soliden Liquiditätsquote konnten trotzdem notwendige Anpassungsmaßnahmen realisiert und in die Zukunftsfähigkeit investiert werden“, fasst Nikolaus Lange, ebenfalls Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA, zusammen. Infolge des brachliegenden Unternehmensnachfolgemarkts hatte sich das Wachstum der Gruppe in der Pandemie etwas verlangsamt, nahm jedoch Ende 2021 und 2022 wieder deutlich an Fahrt auf.



Nikolaus Lange und Torsten Lucas blicken optimistisch in die Zukunft

„FÜR 2022 PEILEN WIR ERNEUT EIN STARKES, PROFITABLES WACHSTUM UND DEN WEITEREN AUSBAU UNSERER UNTERNEHMENSGRUPPE AN.“

Torsten Lucas, Gesellschafter der realkapital Mittelstand KGaA

OPTIMISTISCHER START INS NEUE GESCHÄFTSJAHR

Anfang 2022 standen bereits mehrere Übernahmekandidaten bereit, die das Unternehmensportfolio der realkapital Mittelstand KGaA weiter abrunden und diversifizieren. Darüber hinaus waren Erweiterungsinvestitionen und Neubauten für mehrere Beteiligungsunternehmen projektiert.

Im Geschäftsjahr 2022 erwartet Torsten Lucas für die Unternehmensgruppe eine Rückkehr zu zweistelligen Eigenkapitalrenditen. Zudem geht er davon aus, bis Ende des Jahrs zwei bis drei weitere Übernahmen erfolgreich umzusetzen. „An attraktiven Nachfolgekandidaten mangelt es derzeit nicht. Außerdem können wir mittlerweile auch auf einen Pool an hoch qualifizierten operativen Nachfolgern zurückgreifen“, erklärt der Gesellschafter. Für ihn ein sicheres Zeichen dafür, dass die realkapital Mittelstand KGaA als Partner für die außerfamiliäre Unternehmensübergabe in der Region sehr geschätzt wird.

Die Sicherung des Bundespräsidialamts erfolgt durch die Tesarek Systems GmbH, an der die realkapital Mittelstand KGaA beteiligt ist



Zahlen, Daten, Fakten

	2020	2021
Betriebsleistung:	23,3 Mio. €	26 Mio. €
Getätigte Unternehmenserwerbe:	17,4 Mio. €	20,7 Mio. €
Getätigte Immobilientransaktionen:	6,2 Mio. €	8,1 Mio. €
Eigenkapital:	13,2 Mio. €	15,0 Mio. €
Beteiligungen:	6	7
Mitarbeiter:	195	215

realkapital
Mittelstand

realkapital Mittelstand KGaA

Eiermarkt 1, 38100 Braunschweig

www.realkapital-mittelstand.de

Geschäftsführer: Torsten Lucas, Nikolaus Lange

INTERNATIONAL, SICHER UND ZUVERLÄSSIG

Aerowest Gruppe trotz Corona gut für die Zukunft gerüstet

Anfang 2021 musste der Individualreiseanbieter zwar etliche Umsatzrückgänge hinnehmen, dafür stiegen ab April die Umsätze wieder auf ein normales Niveau an. In einer sehr lang anhaltenden Phase bis in den November hinein erreichten die Umsätze sogar neue Höchststände.

Diese Entwicklung ging einher mit einer deutlichen Verschiebung im Kundenspektrum. Es wurden wesentlich weniger Flüge im Segment Geschäftsreisen gebucht und wesentlich mehr Flüge für Privatreisen. Ein ähnlich hohes Auftragsvolumen verzeichneten die Bereiche Medizin- sowie Frachtflug.

PREISENTWICKLUNG BESCHERT DEUTLICHES UMSATZPLUS

Insbesondere im Privatreise-Flugbereich ließen sich europaweit zwischen Mai und November höhere Verkaufspreise erzielen. Bei gleichbleibender Anzahl wurde die Auslastung der Flugzeugflotte dadurch erneut verbessert. Dieser Aufschwung glich die Anfangsverluste des ersten Quartals schnell aus. Mit einem Umsatz von mehr als 42 Mio. Euro erzielte die Unternehmensgruppe das beste Betriebsergebnis ihrer Geschichte.

MOBILITÄT FÜR DIE ZUKUNFT

Anfang 2022 wurde die Flotte durch den Kauf einer Cessna Citation XLS+ (ein Jet der mittleren Kategorie) vergrößert. Im



Die Aerowest-Flotte fliegt über 2.000 Großflughäfen und kleinere Flugplätze in ganz Europa an und ist innerhalb kürzester Zeit startbereit

Vorgriff auf die Flottenerweiterung wurde der Personalbestand bereits 2021 um einige Mitarbeitende erhöht. „Insgesamt sind wir als Individualreiseanbieter mit verschiedenen Schwerpunkten und unserem sehr guten Mitarbeiterstamm auch in dieser bisher einmaligen Herausforderung sehr gut gerüstet. Das neue Flugzeug wird das Angebot unserer modernen Flotte weiter abrunden“, ist Martin Ewers, Geschäftsführer der Aerowest GmbH, überzeugt.

POSITIVE WACHSTUMSPROGNOSE

Für 2022 und die Folgejahre geht Martin Ewers von einem ähnlich guten Geschäftsverlauf aus: Mit dem Großkunden DSO (Deutsche Stiftung Organtransplantation) wurde ein neuer Dreijahresvertrag abgeschlossen. Im medizinischen Geschäftsfeld ist Aerowest zunehmend auch für andere Länderorganisationen tätig. „Flugzeuge der Aerowest Gruppe sind in ganz Europa mit Ärzteteams und Organen im Rahmen des Transplantationswesens im Einsatz“, berichtet der Geschäftsführer.

Mit Abflauen der Pandemie 2022 werden wachsendes Interesse im Geschäftsreisesegment und eine konstant hohe Nachfrage im Privatreisesegment erwartet. Die Kostensteigerungen im Bereich Flugbenzin, CO₂-Abgaben und Personal sollen mit moderaten Steigerungen bei den Verkaufspreisen aufgefangen werden.

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

Geschäftsführer: Martin Ewers



Dr. Lars Berkefeld erwartet mit der Bündelung der Kompetenzen weitere Synergieeffekte für die Volksbank BraWo Gruppe

MEHRWERT DURCH PARTNERSCHAFT

Eine Zusammenarbeit, die sich auszahlt

Mit der Gründung der BraWo Shared Service GmbH, einer Buchhaltungs- und Controllinggesellschaft, bündeln zwei starke Marktpartner ihre Kompetenzen.

Die Volksbank BraWo Gruppe befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Wachstumsphase. Parallel mit der Anzahl der erfolgreichen Tochter- und Enkelgesellschaften wuchsen auch die Anforderungen an die Buchhaltung und das Controlling. Mit der Gründung der neuen Gesellschaft, einer Partnerschaft der Volksbank BraWo mit der compleneo, einem mittelständischen Braunschweiger Beratungsunternehmen, wurde ein weiterer Meilenstein im Rahmen des Wachstumskonzepts erreicht.

PRODUKTPORTFOLIO MIT ZUSATZNUTZEN

„Mit der BraWo Shared Service GmbH wollen wir die Buchhaltungs-, Lohnbuchhaltungs- und Reportingleistungen komplett unter einem Dach vereinen. Ergänzt wird das Angebot um IT-Beratung im betriebswirtschaftlichen Kontext sowie allgemeine betriebswirtschaftliche Beratung“, erklärt Dr. Lars Berkefeld, Leitung Konzernentwicklung bei der Volksbank BraWo. Sein Ziel ist, durch diese neue Zusammenarbeit die Steuerungsmöglichkei-

**„MIT DER NEUEN STRUKTUR
OPTIMIEREN WIR DIE
UNTERNEHMENS DATEN
INNERHALB DER GRUPPE.“**

Dr. Lars Berkefeld, Volksbank BraWo,
Leitung Konzernentwicklung



ten innerhalb der Volksbank BraWo Gruppe auf ein neues Level zu heben. Im nächsten Schritt visiert er eine Ausweitung des Angebots für andere Kundengruppen, wie etwa für die Beteiligungsunternehmen der BraWo Capital Group, an.

2021 umfasste die Volksbank BraWo Unternehmensgruppe über 160 erfolgreich operierende Tochter- und Enkelgesellschaften, die vorwiegend im regionalen Markt verankert sind. Private Banking, Immobiliengeschäft, Projektsteuerung sowie ökologisch wertvolle Energiegewinnung ergänzen das klassische Bankgeschäft und stellen das Unternehmen auf besonders solide Beine. Einen Sonderplatz nimmt hierbei die Volksbank BraWo Stiftung ein, die sich dem Wohl der Kinder und Jugendlichen der Region verschrieben hat. Darüber hinaus besteht eine große Anzahl von Unternehmensbeteiligungen an der Tochtergesellschaft BraWo Capital GmbH.

**BraWo Shared
Service Center**

BraWo Shared Service Center GmbH
Sack 17, 38100 Braunschweig

Geschäftsführer: Dr. Marvin Barnecki

EXKLUSIVE LUXUSUHREN VIA INTERNET

Hochwertige Zeitmesser online sicher kaufen und verkaufen

Die Gründer des Luxusuhrenshops HORANDO DEUTSCHLAND GmbH wissen, welche Bedeutung eine elegante Luxusuhr für den Träger hat und welches Gefühl es gibt, die Zeit stilvoller im Griff zu haben. Mit einem erfolgreichen Netzwerk aus Uhrenherstellern und Lieferanten gelingt es ihnen immer wieder aufs Neue, innerhalb kürzester Zeit sowohl neue Uhren als auch seltene, weniger einfach erhältliche Modelle zu ihren Kunden zu bringen.

Die Gründer und Geschäftsführer Stefan Sebök und Christopher Fischer verbindet eine langjährige Freundschaft sowie die Passion für Armbanduh-

ren, digitale Geschäftsmodelle und die große Vision, HORANDO als globale Marke zu etablieren. „Wir digitalisieren mit unserer Plattform den internationalen Uhrenhandel und bieten hierbei alle Services rund um den Uhrenkauf, um unsere Kunden glücklich zu machen“, beschreibt Stefan Sebök die gemeinsame Geschäftsidee. „Bis 2024 wollen wir zu den Top 10 der Onlinehändler für Luxusarmbanduhren in Europa zählen.“

START-UP EXPANDIERT ...

Rückblickend war 2021 das Jahr mit den meisten Veränderungen für das junge Unternehmen. Neben zahlreichen Themen, die gleich Anfang des Jahres aufkamen, wie der Shoprelaunch, der Umzug und die Verschiebung in Richtung Certified Pre-Owned Markt (CPO) sind die beiden Geschäftsführer

mit der Entwicklung ab Sommer 2021 hochzufrieden. Durch punktgenau platzierte Marketingaktionen erzielte das Unternehmen einen ordentlichen Wachstumsschub. Die Nachfrage wuchs merklich an und die Verkäufe stiegen auf konstante siebenstellige monatliche Umsatzerlöse. Aufgrund der erfreulichen Entwicklung des Geschäftsjahrs konnte bereits Ende 2021 das Venture Loan des Crowdfunding-Anbieters Companisto zurückgezahlt werden, was die Bilanz ebenfalls noch einmal positiv beeinflusste.

Auf die Frage, welches Fazit er für 2021 zieht, antwortet Stefan Sebök: „Mein persönliches Erfolgserlebnis war, dass wir neben dem Tagesgeschäft viele strategische Themen aus den Bereichen Finanzierung, Tech und Strategie angehen und abschließen konnten. Ein weiterer Meilenstein war die Registrierung von HORANDO als EU-Marke.“

... UND HAT GROSSE PLÄNE

Experten gehen davon aus, dass der weltweite Markt für Luxusgüter bis 2025 auf ein Marktvolumen von 415 Mrd. Euro anwachsen kann. Hierbei wird das Onlinegeschäft einen Anteil von ca. 20 Prozent ausmachen.

Auf Basis ihrer aktuellen Umsatzzahlen und gestärkt durch die Expertenmeinung prognostizieren die Geschäftsführer eine weitere konstant positive Entwicklung ihres Unternehmens. „2022 werden viele Projekte, die auf die Unternehmensentwicklung Einfluss nehmen, abgeschlossen sein. Wir sind uns sicher, dass wir dann nochmals deutlich hinsichtlich Umsatz und Marge wachsen können“, erklärt Christopher Fischer.

Kern der Wachstumsstrategie ist, das Geschäftsmodell zukünftig mehr in Richtung CPO-Markt auszurichten, also auf das Geschäft mit gebrauchten Armbanduhren. „Für uns wird die Mischung aus Neu- und Gebrauchtuhren zunehmend wichtiger. Beide Bereiche bedingen sich gegenseitig sehr positiv und wir kaufen heute sehr viel gezielter CPO-Uhren direkt an“, fasst Stefan Sebök zusammen.

Stefan Sebök (l.) und Christopher Fischer (r.) wissen, Luxusuhren sind mehr als eine Frage des guten Geschmacks



„UHREN IM HOCHPREISIGEN SEGMENT SIND EINE LOHNENDE WERTANLAGE.“

Stefan Sebök, Geschäftsführer

Ausgezeichnetes schnelles Wachstum

Die HORANDO DEUTSCHLAND GmbH gehörte 2020 erstmals zu den 1.000 am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas. Im aktuellen Ranking* befindet sich das Unternehmen im Mittelfeld und belegt Platz 606. Das ermittelte die renommierte Wirtschaftszeitung Financial Times aus London zusammen mit dem Forschungsunternehmen Statista. * Stand März 2022

HORANDO.

EST 2013

Horando Deutschland GmbH
Osterstraße 3, 30159 Hannover
www.horando.de

Geschäftsführer: Christopher Fischer,
Stefan Sebök

QUANTENSPRUNG MIT OPTIMIERTER INTRALOGISTIK

Industrie 4.0 dank intelligenter Software und Rechenpower aus der Cloud

SYNAOS fährt weiter auf der Erfolgsspur: War 2020 schon ein erfolgreiches Jahr, wurde dieses Ergebnis 2021 noch getoppt: Wie im Forecast vorgesehen, verdoppelte sich der Umsatz erneut. Neben Kunden aus der Automobilindustrie überzeugte SYNAOS weitere Unternehmen aus dem E-Commerce sowie einen Automobilzulieferer von ihrer Lösung.

2018 gestartet, hat sich das junge Logistikunternehmen innerhalb kürzester Zeit zu einem starken Marktplayer entwickelt. Parallel mit dem Wachstum der Marktanteile vergrößerte sich auch das Team. Während der Umsatz 2021 sich mehr als verdoppelte und erneut die Millionenmarke deutlich überschritt, wuchs das Team um stolze 30 Prozent auf 100 Mitarbeiter aus inzwischen 15 Nationen.

SOFTWARE OPTIMIERT HARDWARE

Selbstfahrende Fahrzeuge – die Zukunft der Logistik klingt nach Science-Fiction, ist aber heute schon die Realität. Effiziente, sichere Technologien für die Industrie 4.0 rücken mit der fortschreitenden Digitalisierung immer stärker in den Fokus. Sie sind aus einer modernen, effizienten Flotte nicht mehr wegzudenken. „Technologische Innovationen im Zuge der Digitalisierung in Fabriken werden auch weiterhin eine zentrale Rolle für die intelligente, vernetzte und effiziente Industrieproduktion von morgen spielen“, ist Dr. Lennart Bochmann, einer von drei SYNAOS-Geschäftsführern, überzeugt.



„WIR DENKEN IMMER WEITER UND FINDEN DIE BESTEN LÖSUNGEN.“

Dr. Lennart Bochmann,
Geschäftsführer der SYNAOS GmbH

Dr. Wolfgang Hackenberg, Dr. Lennart Bochmann und Tobias Gager (v. l.) planen nach Hannover und München einen weiteren Standort in Berlin

WERTSCHÖPFUNG UND WACHSTUMSPOTENZIAL

Für 2022 hat sich SYNAOS erneut die Verdopplung ihres Umsatzes zum Ziel gesetzt. Am Standort Hannover sind bei einem Kunden in zwei Projekten bereits 80 Fahrzeuge im Livebetrieb. „Unser oberstes Ziel bleibt Wachstum. Wir wollen neue Märkte erobern, unsere bestehenden Marktanteile ausbauen und mit unserem vergrößerten Development-Team unsere Softwareprodukte mit neuen Features noch attraktiver gestalten“, skizziert Dr. Lennart Bochmann die ambitionierten Unternehmensziele.

DURCHBLICK IM FUHRPARK

Flexibler, individueller, effizienter – mit SYNAOS Vehicle Localization wandelt sich die Logistikwelt erneut. Autonome und andere fahrerlose Transportfahrzeuge haben eine integrierte Lokalisierung, sie sind bereits mit dem Fabriksteuerungssystem verbunden. Doch was ist z. B. mit Gabelstaplern, die von Menschen gesteuert werden? Ihre Position ist unbekannt und gerade bei älteren Intralogistikflotten fehlt ein digitales Abbild komplett. Die Lösung bietet SYNAOS. Mit der innovativen Software kann jedes Fahrzeug mit hoher Genauigkeit zu jeder Zeit und in jeder Position lokalisiert werden. Bestehende und neue Flotten lassen sich damit kostengünstig digitalisieren.

SYNAOS

SYNAOS GmbH

Goseriede 4, 30159 Hannover

www.synaos.com

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

PREMIUM- GASTRO- NOMIE, BAUMHÄUSER UND EXKLUSIVES HOTEL

Gehobene Küche mit regionalen Zutaten und eine Braunschweiger Traditionsbrauerei – ergänzt wird dieses kulinarische Duo durch eine einzigartige Entspannungsoase im Harz und weitere erstklassige Gastronomiebetriebe. Mit diesem Portfoliomix setzt die Volksbank BraWo auch zukünftig auf Diversifikation und baut ihren Wettbewerbsvorteil weiter aus.

- 60 Wolters
- 62 Sonnenhotels
- 64 ÜBERLAND
- 66 H'ugo's
- 68 Strauß und Lemke



STILLSTAND BEDEUTET RÜCKSCHRITT

Kluge Investitionen, moderne Technik und innovative Produkte

Das Hofbrauhaus Wolters verfolgt konsequent das Ziel, auf dem nahezu gesättigten deutschen Biermarkt wachstumssträchtige Produktnischen aufzuspüren und diese mit adäquaten Konzepten und Lifestyleprodukten für das weitere Unternehmenswachstum zu nutzen. Mit Erfolg!

Die Strategie von Francesco Perricone und Alexander Arsene, beide seit 2020 Geschäftsführer bei der Hofbrauhaus Wolters GmbH, geht auf: 2021 verzeichnet die Marke Wolters einen Zuwachs von stolzen 2,5 Prozent. Auch das Export- und Lohngeschäft verläuft stabil, weitere Neukunden konnten hinzugewonnen werden. „Zwar verursachte die Coronapandemie einen massiven Einbruch in der Gastronomiesparte, dennoch sind

wir mit der Gesamtbilanz 2021 zufrieden. Auch wenn das erzielte Ergebnis lange nicht das widerspiegelt, was wir können“, erklären die Geschäftsführer selbstbewusst, die mit der Umstrukturierung des Unternehmens in ein neues Zeitalter führen und weitere Potenziale ausschöpfen wollen. Das ist deshalb zwingend erforderlich, da die Herausforderungen der Bierindustrie aufgrund der Lieferkettenproblematik, Rohstoffkostenentwicklung und Covid-19 nicht einfacher werden.

WACHSTUM TROTZ RÜCKLÄUFIGEM BIERMARKT

Eine zeitgemäße Produktentwicklung spielt eine zunehmend größere Rolle. Saisonale Produkte sind deshalb ein Muss. „Im Rahmen unserer neuen Produktstrategie haben wir im November 2021 das Stout-Winterbier auf den Markt gebracht. Der erste Launch entsprach unseren Vorstellungen. Wir



Wolters, mehr als Bier

Der Einsatz erlesener Rohstoffe verleiht den Wolters-Bieren ihren unverwechselbaren Geschmack und ihren typisch frischen und belebenden Charakter. Trotz ihrer Unterschiede haben alle Spezialitäten von Wolters eins gemeinsam: Sie sind wahre Genussmittel!

Aufteilung in

- Stammsortiment (alle Biersorten)
- fresh-Line (Malzbier, Cola-Orange-Mix, alle nicht alkoholischen Getränke)
- saisonale Spezialitäten (Winter-Stout, Prinzensud etc.)

entwickeln bereits weitere saisonale Produkte und natürlich wird es eine Neuauflage des Winterbiers geben“, skizziert der Geschäftsführer die Pläne zur neuen Produktlinie.

BRAUEREI ALS ERLEBNISWELT

Mit dem positiven Ergebnis der Machbarkeitsstudie nehmen die Pläne für den Wolters-Hof nun konkrete Formen an. Unter dem Motto „Brauerei erlebbar machen“ entsteht auf dem Brauereigelände ein Veranstaltungs- sowie ein Gastronomiebereich. „Wir werden Brauereibesichtigungen anbieten, auch ein Wolters-Fanshop ist geplant“, erklärt der für die Bereiche Finanzen und Personal verantwortliche Geschäftsführer Alexander Arsene. Auf den geplanten Biergarten angesprochen, antwortet er: „Das gastronomische Konzept wird keine Wünsche offenlassen. Unsere Gäste können sich auf eine Oase im Grünen freuen.“

EXPANSION IN NEUE MÄRKTE

Markenrelaunch, Expansion, Wachstum – diese klar definierten Parameter richten sich alle auf ein Ziel aus: mit einem zeitgemäßen Produktportfolio den Absatzmarkt sukzessive auszuweiten und neue Marktanteile zu gewinnen. Zur neuen Strategie zählt auch die Einstellung neuer Mitarbeiter. Für die Channels Gastronomie und Handel konnten zwei junge Vertriebsmitarbeiter gewonnen werden.

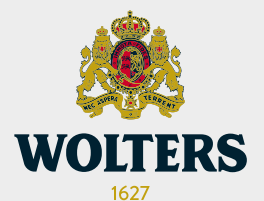
Die Überarbeitung der Marke und die Umstrukturierung der Produktionslinien stehen im Mittelpunkt der Neuausrichtung. Durch den Relaunch der Marke Wolters soll auch die jüngere oder jung gebliebene Zielgruppe angesprochen werden. Geplant ist ebenfalls, weitere Partner ins Boot zu holen. „Vielversprechende Verhandlungen werden bereits führt. Wir sind im aktiven Austausch“, so das Statement des Geschäftsführers.

Francesco Perricone ist sich sicher: Wer aufhört besser sein zu wollen, hat aufgehört, gut zu sein



**„UNSERE KUNDEN SIND
DIE NUMMER EINS, UNSERE
MITARBEITENDEN UNSER
WERTVOLLSTES KAPITAL.“**

Francesco Perricone, Vertriebsgeschäftsführer



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



Direkt am Nationalpark Harz begrüßt das Sonnenresort Ettershaus mit seinem besonderen Ambiente die Gäste



HOTELS MIT CHARME UND HERZLICHKEIT

Individueller Urlaub inmitten schönster Landschaften

Die Sonnenhotels sind in den schönsten Regionen Deutschlands und Österreichs zu finden. Zurzeit gehören zwölf 3- bis 4-Sterne-Häuser zur Sonnenhotels-Gruppe. Das Ferienhotel-Unternehmen zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass es einzigartige Übernachtungsmöglichkeiten bietet, wie die ganz und gar außergewöhnlichen Baumhäuser.

Sie heißen Elvis oder Oktagon und stehen mitten im Harz: In direkter Nachbarschaft zu den zehn Baumhäusern Elvis und Elvis Junior sind im Sonnenresort Ettershaus 2021 auch die vier Oktagon-Häuser „gelandet“ und buchbar. Eingebettet im Wald stehen die achteckigen Holzhäuser auf ihren Stelzen.

„Nach einer erholsamen Übernachtung im Baumhaus erwachen unsere Gäste vom Rascheln der Bäume, mit singenden Vögeln und genießen einen Kaffee auf der Baumhausterrasse mit dem wunderschönen Ausblick auf die umgebende Naturlandschaft“, beschreibt Karina Dörschel, Gründerin und Gesellschafterin der Sonnenhotels, das außergewöhnliche Über-

nachtungserlebnis. „Die Baumhäuser bieten den Komfort eines Hotels, nur wesentlich schöner“, ergänzt sie lächelnd.

Mit den Oktagon-Baumhäusern vergrößert das Sonnenresort Ettershaus sein Angebot für ein individuelles, zurückgezogenes Urlaubserlebnis in Bad Harzburg – ergänzend zur denkmalgeschützten Bruno-Taut-Villa mit Restaurant und Spa.

NEUE ANGEBOTE FÜR VERÄNDERTES REISEVERHALTEN

Die Hotellerie spürt den Covid-Impact in der Wahl des Zielorts, anhand kurzfristiger Buchungen, dem Wunsch nach größerem Abstand und mehr Selbstbestimmung. Gäste möchten flexibler agieren können – auf diese Wünsche können die Sonnenhotels zukünftig noch individueller eingehen.

In die laufende Portfolioerweiterung der Sonnenhotels fließen aktuelle Trends wie das Glamping* ein, zusätzlich sind behagliche und moderne Ferienwohnungen geplant. „Trotz Corona

Erfolgreiche Verbindung – gebündelte Kompetenz

Für das finanzielle Wohl der Sonnenhotels sorgen seit 2020 vier Gesellschafter: die BraWo Capital GmbH, die compleneo Beteiligungsgesellschaft mbH sowie Karina und Andreas Dörschel, die Gründer der Sonnenhotels. Um das Wohl der Gäste kümmern sich bis zu 450 Mitarbeitende in Deutschland und Österreich.

und zwei langer Lockdowns waren wir in der glücklichen Lage, Innovationen innerhalb des Unternehmens auch im Stillstand weiterzuentwickeln. Hierzu zählen digitale Projekte und die erfolgreiche Etablierung einer eigenen Akademie zur Fortbildung unserer Mitarbeitenden“, erklärt die Gesellschafterin.

sonnenhotels
20 Jahre | Gastfreundschaft

Sonnenhotels GmbH

Gerhard-Weule-Straße 20, 38644 Goslar

Tel.: 05321 685540

E-Mail: info@sonnenhotels.de

www.sonnenhotels.de

*Trendurlaub Glamping

Glamping oder „glamorous camping“ verspricht glamouröses und luxuriöses Zelten. Kombiniert werden dabei die unwiderstehliche Romantik eines Outdoor-Urlaubs mit dem komfortablen Luxus eines Hotels.



**„WIR LEBEN UNSERE VISION.
GASTFREUNDSCHAFT IST
UNSERE HALTUNG.“**

Karina Dörschel, Gründerin und
Gesellschafterin der Sonnenhotels

NOCH MEHR „WOW“ IN DER NATUR

Für 2022 erwartet Karina Dörschel eine Fortsetzung des positiven Trends und steigende Gewinne. Zuversichtlich, dass die in den vergangenen Monaten gepflanzte Saat aufgehen wird, budgetiert sie ein Umsatzvolumen im mittleren zweistelligen Millionenbereich.

Damit dieses ambitionierte Ziel erreicht wird, liefen die Vorbereitungen der nächsten Projekte bereits seit Ende 2021 auf Hochtouren: Anfang 2023 ist die Eröffnung des Sonnenhotels Paulas Hof im sauerländischen Züschen geplant. Zusätzlich wird das Sonnenresort Hüttmann in Norddorf auf Amrum, das 2021 übernommen wurde, im nächsten Jahr um neue Appartements und einen großzügigen Spa-Bereich erweitert.

INSPIRATION UND MUT ZU INVESTITIONEN

Was zählt, ist der Blick nach vorn

Auf die zurückliegenden Monate angesprochen, hat Diana Brinkmann, Geschäftsführerin der ÜBERLAND GmbH, eine klare Haltung: Was zählt, ist der optimistische Blick in die Zukunft und die gestaltet sie bereits jetzt aktiv.

Dass die Geschäftsführerin trotz aller Herausforderungen ein positives Resümee zieht, liegt vor allem daran, dass sie und ihr Team die nahezu täglich neu anstehenden Aufgaben beherzt angegangen sind. Mit neuen Ideen, gezielten Trainings und Investitionen haben sie gemeinsam die Position des jungen Unternehmens im Markt gefestigt. „Die verliehene Auszeichnung vom Michelin Guide und die Nennung im Varta-Führer haben uns zusätzlich beflügelt“, erklärt Diana Brinkmann voller Freude.

ERFOLG DURCH WERTSCHÄTZENDE TEAMKULTUR

Auch wenn im dritten Betriebsjahr coronabedingt noch kein Alltag mit Standardabläufen möglich war, die Eventtage noch nicht im Normalbetrieb lief, Ziele mehrmals neu definiert werden mussten, bleibt sie optimistisch. Sie blickt stolz auf das Erreichte: Ein zuverlässiges wie großartiges Team hat sich etabliert, ebenso eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung, die Mitarbeiterfluktuation hat sich deutlich verringert.

„Wir bezahlen unsere Mitarbeiter nach Tarif. On top bieten wir viele Sozialleistungen“, erklärt die Geschäftsführerin, die

sich zum erklärten Ziel gesetzt hat, als attraktiver Arbeitgeber zu beeindrucken. „Gerade weil der Aufschwung der Gewinnkurve durch Corona gedämpft wurde, investieren wir in unsere Mitarbeiter und entwickeln sie weiter. So haben wir uns frühzeitig in die Poleposition für einen gelungenen Start ins neue Geschäftsjahr gebracht“, unterstreicht sie. Der Erfolg gibt ihr Recht. Ihre Mannschaft war sofort startbereit, als ab 1. Oktober 2021 wieder im Normalbetrieb mit einer 7-Tage-Woche gearbeitet werden konnte. „Auch mit zwei Seatings am Abend waren wir schnell ausgebucht“, erklärt die Geschäftsführerin, die sich über die anhaltend hohe Nachfrage freut.

ENTWICKLUNG WEITER OPTIMISTISCH

Erneut wurden die außerplanmäßigen Ruhezeiten genutzt, um das Restaurant, die Organisation sowie Abläufe zu optimieren. Immer mit dem Ziel, das Angebot, den Service

weiterzuentwickeln und auf dem bekannt hohen Niveau zu halten. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Neue leckere Gerichte überraschen die Gäste, das vegan/vegetarische Angebot wurde ausgebaut, alle Abläufe werden permanent kritisch hinterfragt und optimiert, perfekt getimt. Weitere Mitarbeiter werden das Büroteam verstärken, dafür wurde auch das Büro ausgebaut. „Zukünftig wollen wir unseren Gästen auch größere Events auf hohem Niveau anbieten. Dafür planen wir eine Erweiterung der Küche, der Umbau ist für 2023 fest eingeplant“, antwortet die Geschäftsführerin auf die Frage nach ihrem nächsten größeren Projekt.

SAISONAL, REGIONAL, BIOLOGISCH

Kulinarisch hat Deutschland einiges zu bieten: Es lassen sich köstliche Mahlzeiten mit regionalen und saisonalen Produkten zaubern, die mit Kreativität und Vielfalt in der Küche punkten. Für Diana Brinkmann ist dies mehr als ein Trend, für sie ist Nachhaltigkeit Programm. In enger Zusammenarbeit mit Tim Mälzer überarbeitete sie deshalb die Speisekarte, zusätzlich soll das Angebot schrittweise auf Bio umgestellt werden. „Nachhaltigkeit geht uns alle an“, betont Diana Brinkmann. Deswegen setzen sie und ihr Team verstärkt auf regionale und saisonale Angebote. Zusätzlich wird das Fleisch- und Fischangebot sukzessive auf Bioqualität umgestellt.

„WIR WOLLEN DIE ERWARTUNGEN UNSERER GÄSTE ÜBERTREFFEN.“

Diana Brinkmann,
Geschäftsführerin Überland GmbH

Jimmy Ledemazel,
Diana Brinkmann und
Dominik Handke (v. l.)
bieten ihren Gästen
Genuss und Erlebnis
über den Dächern von
Braunschweig



Ausgezeichnetes Restaurant

Nur zwei Jahre nach ihrem Start wurde die Überland GmbH 2021 vom Michelin Guide ausgezeichnet. Von den in Braunschweig ca. 30 mit ein bis drei Sternen bewerteten Restaurants wird das Überland im Michelin-Guide mit drei Sternen als das beste Restaurant in Braunschweig geführt. Herzlichen Glückwunsch!

ÜBERLAND

ÜBERLAND

Willy-Brandt-Platz 18, 38102 Braunschweig

Tel.: 0531 180534-10

E-Mail: reservierung@ueberland-bs.de



FÜR DEN GEHOBENEN GESCHMACK

Trendig, persönlich, gemütlich und voller italienischer Lebensfreude

In München gehört das H'ugo's zu den beliebtesten Trendlokalen der Stadt, die Trüffelpizza ist legendär. Gleichzeitig ist es auch der perfekte Ort, um sich in der Mittagspause für die Arbeit zu stärken, bei gehobener Küche ein stilvolles Abendessen zu genießen oder zu später Stunde ausgelassen zu feiern.

Mit seiner Leidenschaft für authentische italienische Esskultur und Innovationen veränderte Ugo Crocamo 1997 mit der Eröffnung seines ersten Restaurants die gastronomische Landschaft in München. Längst ist das H'ugo's am Promenadenplatz in München ein allseits bekannter Szenetreffpunkt. Darüber hinaus wurden weitere Restau-

rants in München, Frankfurt, Starnberg und Grünwald eröffnet und eine H'ugo's-Produktlinie auf den Markt gebracht.

ONLINE NEUE KUNDEN GEWONNEN

Die Idee, die Produktlinie noch zu erweitern, ist während des ersten Lockdowns 2020 entstanden: Um die Pizzafans weiter mit Köstlichkeiten zu versorgen, wurde nach guten Alternativen gesucht. Die vakuumierte Pizza war die perfekte Lösung: Zu ¾ fertig gebacken, wird sie innerhalb von 24 Stunden geliefert. Dann muss sie nur noch für ein paar Minuten in den Ofen und fertig ist das köstlich-knusprige Geschmackserlebnis. „Die größte Überraschung war, dass wir nicht nur Onlinebestellungen von unseren Kunden erhielten, sondern auch viele Neukunden aus Berlin, Rostock, Hamburg oder anderen Groß- und Kleinstädten gewonnen haben“, freut sich der Inhaber.

Das H'ugo's gehört zu den beliebtesten Trendlokalen der Münchner Altstadt



„WIR HALTEN TROTZ ALLEM WEITERHIN UNSEREN ERFOLGREICHEN KURS.“

Ugo Crocamo, Geschäftsführer des H'ugo's



Vakuumierte Pizza war die perfekte Lösung zur Erweiterung der Produktlinie während des ersten Lockdowns

HANDARBEIT UND INNOVATIONEN

Überraschend für Ugo Crocamo war, dass nach den jeweiligen Lockdowns die Nachfrage konstant blieb. Konnten die Pizen während der Schließungsphase noch in den Restaurants gebacken werden, mussten die Kapazitäten nach den Wiedereröffnungen sehr genau geplant werden. Diese Entwicklung gab letztendlich den Impuls für eine Pizzamanufaktur – und eine Manufaktur ist es, denn für die Herstellung des Qualitätsprodukts wird auf Handarbeit viel Wert gelegt.

Sollte die Pandemie den Zeitplan nicht durcheinanderwirbeln, startet 2022 der Versand im größeren Stil. Eine Erweiterung der Produktlinie um Premium-Pasta, Antipasti und Trüffelprodukte ist bereits in Vorbereitung.

MASTERPLAN FÜR MEHR WACHSTUM

Nach Eröffnung der Manufaktur soll im nächsten Schritt das Online-business ausgebaut, Marktanteile im Einzel- und Großhandel gewonnen werden. Darüber hinaus sind bundesweit neue Restaurants geplant.

Wie für die meisten Gastronomen ist Corona auch für den quirligen Restaurantbesitzer eine besondere Herausforderung. Doch trotz geringerer Einnahmen investierte er in weiteres Wachstum, in die Stärkung der Marke und in seine Mitarbeiter. „Zwar wurde unsere Expansion durch die Pandemie etwas gebremst, aber wir halten unseren erfolgreichen Kurs“, unterstreicht Ugo Crocamo.



H'ugo's GmbH

Promenadeplatz 1, 80333 München

Tel.: 089 92583207

E-Mail: info@hugos-pizza.de

100 PROZENT LEIDENSCHAFT

Oliver Strauß und Tim Lemke sind Unternehmer sowie Gastronomen mit Leib und Seele

Die beiden Unternehmer haben mehrere Gemeinsamkeiten, eine davon ist ihre Passion für die Gestaltung ihrer Restaurants und Clubs nach ihren eigenen Vorstellungen. Die Weinbrasserie Monkey Rosé, das Fuchs Blau oder das Flamingo Rosso am Braunschweiger Kalenwall geben einen Einblick in die Bandbreite ihrer insgesamt 11 Lokalitäten.

Seit über 17 Jahren stehen die Namen Strauß-Lemke für hohe Qualität, reibungslose Abläufe, persönliche Kompetenz und Erfahrung. In Sachen Gastronomie sind sie die strategisch guten Partner. Ihr umfangreiches Portfolio deckt die Bereiche Essen, Getränke, Hotellerie und Veranstaltungen aller Art ab.

KNOW-HOW UND QUALITÄT

Ihre Visitenkarte ist die konstant hohe Qualität bei allen ihren Projekten. Um diesen Standard zu gewährleisten, betreiben die beiden Geschäftsführer die Gastronomiebereiche in Eigenregie. Qualität war auch der Grund, weshalb sie sich gegen einen Bringdienst während der Lockdowns entschieden haben.

Qualität: 11 Lokalitäten, ein Leitgedanke

42°Fieber , Discothek	seit 2005
Stereowerk , Discothek und Veranstaltungslocation	seit 2013
XO , Discothek	seit 2013
Lindbergh Palace , Bar	seit 2007
Flamingo Rosso , Restaurant und Club	seit 2016
Eulenglück , Discothek	seit 2015
King Kong Bar (vormals Cave Noire), Bar	seit 2010
Gewandhaus , Veranstaltungslocation	seit 2013
Monkey Rosé , Restaurant	seit 2015
Fuchs Blau , Restaurant	seit 2017
Magni Boutique Hotel , Hotel	seit 2017

„Unsere Pizzen werden im neapolitanischen Stil gebacken, sie müssen knusprig beim Gast ankommen. Das können wir mit einem Bringdienst nicht leisten“, erklärt Oliver Strauß, einer der beiden Geschäftsführer der Strauß und Lemke GmbH.

Ein zusätzlicher Qualitätsfaktor sieht er in seinen Mitarbeitern, deren Zahl in der Primetime im Sommer auf über 300 engagierte Frauen und Männer im Service steigt. Die Fluktuation ist gering,

nicht zuletzt auch deshalb, weil große Anstrengungen unternommen wurden, um sie zu halten.

ERFOLGSREZEPT INDIVIDUALITÄT MIT WIEDERERKENNUNGSWERT

Alle ihre Lokalitäten tragen eine eigene Handschrift. Mit viel Liebe zum Detail wirkt jede auf ihre individuelle Art und hat dennoch einen hohen Wiedererkennungswert. Gäste spüren, dass die beiden Unternehmer mit ganzem Herzen dabei sind. „Wir möchten, dass sich unsere Gäste schon beim Hereinkommen 100%ig wohlfühlen“, erklärt Strauß. „Uns ist es wichtig,

**„WIR SIND EIN STRATEGISCH
GUTER PARTNER, WENN ES UM
GASTRONOMIE GEHT.“**

Oliver Strauß



Alle Lokalitäten haben eine eigene Handschrift, jede wirkt auf ihre Weise, eins eint sie: Sie haben einen hohen Wiedererkennungswert und Gäste fühlen sich schon beim Hereinkommen 100%ig wohl

unterschiedliche Menschen anzusprechen und weiterhin ‚Multi-kulti‘-Konzepte zu entwickeln.“

ZUVERSICHTLICH IN DIE ZUKUNFT

Corona hat in den letzten beiden Jahren deutliche Spuren hinterlassen, trotzdem sind Oliver Strauß und Tim Lemke positiv gestimmt. Die Schließungen haben sie für Modifizierungen und Renovierungen genutzt, die Speisekarten wurden überarbeitet und Pläne für die kommenden Monate geschmiedet. Sie sind gut vorbereitet und vor allem startbereit. „Wir haben großes Interesse an der Entwicklung in Braunschweig und an den Braunschweigern. Deshalb wollen wir so schnell wie möglich den Status quo der Ausgekkultur wiederherstellen“, betont Oliver Strauß, der die Möglichkeiten seiner Stadt mitgestalten möchte.

2022 startete dann auch gleich mit einem Paukenschlag. In einer Zeit, in der wegen Corona Clubs und Diskotheken schließen müssen, kauften Strauß-Lemke den Gieseler Turm, ein Geschäftshaus mit vier Clubtagen und einer Wohntage im Zentrum von Braunschweig. „Es hat etwas mit unserem großen Vertrauen in diesen einzigartigen Standort in der Braunschweiger Innenstadt zu tun. Es ist uns eine Herzenssache, wir glauben daran“, begründen die beiden Geschäftsführer ihre Kaufentscheidung. Dass sie mit der Volksbank BraWo einen starken Finanzierungspartner an ihrer Seite haben, sehen sie dabei als großen Vorteil. Ein weiteres Highlight 2022 wird die Eröffnung einer Tapas-Bar sein. Besonders freuen sie sich darauf, ihre Gäste wieder vor Ort zu treffen und das zu tun, was sie am liebsten machen: Gastronomen mit Leib und Seele zu sein.



Strauß und Lemke GmbH

Kalenwall 3, 38100 Braunschweig

Tel.: 0531 60940310

E-Mail: info@strauss-lemke.de

 Volksbank BraWo Unternehmensgruppe	2021	2020
Bilanzsumme*	5.829,75 Mio. Euro	5.276,14 Mio. Euro
Betriebsergebnis vor Bewertung*	65,04 Mio. Euro	48,54 Mio. Euro
Unternehmenssteuern*	23,06 Mio. Euro	12,54 Mio. Euro
Mitarbeiter	~ 1.500	> 1.400
Unternehmen	> 160	ca. 140
davon konsolidierte Unternehmen	44	35

* Zahlen beziehen sich ausschließlich auf konsolidierte Unternehmen

Stand 31.12.2021

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

Adobe Stock	Grünes Viertel Stephansstift GmbH & Co. KG
aerowest	Horando Deutschland GmbH
AVW Immobilien AG	H'ugo's
bb22 architekten + stadtplaner	JITpay™ Group
blueorange Development Partner GmbH	LilianLabs
blueorange Development West GmbH	Liquiditeam
Frank Bierstedt	Isabell Massel
Fotodesign-Bierwagen	realkapital Mittelstand KGaA
Andreas Bormann	Bjoern Seitz
David Broy	Sonnenresort Ettershaus
Cube visualisierungen	Nina Stiller
Sebastian Dobrietz	synaos
DREIDesign	Tesarek Security Systems GmbH
Sascha Gramann	Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
Andreas Greiner-Napp	Hofbrauhaus Wolters GmbH



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