TERMINE

Tag der Architektur in Stuttgart

Beim Tag der Architektur am 2. Juli bietet die Architektenkammer Baden-Württemberg die Gelegenheit, die gebaute Umwelt unter fachmännischer Führung zu erkunden. Die Busrundfahrten und Spaziergänge führen zu sehenswerten privaten, gewerblichen und öffentlichen Bauten. Dabei finden die Besichtigungen gemeinsam mit Architekt und Bauherrschaft statt. Ein Schwerpunkt des Programms liegt auf dem Thema Nachhaltigkeit, wozu fortschrittliche Energiekonzepte genauso gehören wie soziokulturelle Aspekte, technische Qualitäten oder die Wertstabilität. Im Rahmen von 43 angebotenen Touren stehen beim 16. Tag der Architektur in Baden-Württemberg rund 170 Objekte auf dem Programm: neu errichtete und modernisierte, aus dem Bereich des Hochbaus und der Landschaftsarchitektur, Touren für Erwachsene, aber auch spezielle für Kinder. Eine Übersicht findet sich im Internet unter www.akbw.de/architektur/tag-der-architektur.html

Pflugfelder eröffnet Niederlassung

„Neue Vollblüter für Stuttgart“

Am 1. Juli eröffnet das sogenannte Pflugfelderhaus mit dem selbstbewussten Slogan „Neue Vollblüter für Stuttgart“. Der Ludwigsburger Lokalmatador Pflugfelder weiht seine neuen Räume in der Kriegerstraße ein und gibt sich kämpferisch – ganz dem Namen der neuen Büroadresse entsprechend. Wir sprachen mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Jürgen Pflugfelder über seine Pläne in der Landeshauptstadt.

Foto: Flugfelder

Herr Pflugfelder, Ludwigsburg ist Ihnen zu klein geworden?

Seit der Firmengründung 1972 sind wir kontinuierlich gewachsen. Insgesamt beschäftigt mein Unternehmen heute 38 Mitarbeiter. Nachdem wir bereits seit Jahren in Stuttgart erfolgreich sind, wollen wir jetzt unsere Aktivitäten in der Landeshauptstadt verstärken. Wir sind überzeugt, dass uns dies am besten mit einer eigenen Niederlassung in Stuttgart gelingt.

Mit wie vielen Mitarbeitern starten Sie in Stuttgart und wie viele sind die Zielgröße?

Wir starten mit neun Mitarbeitern und gehen davon aus, dass wir bei konstanter Geschäftsentwicklung bis zum Jahr 2016 weitere elf Arbeitsplätze schaffen werden.

Welche Geschäftsfelder decken Sie in der Landeshauptstadt ab?

Unsere Stärke ist es, unseren Kunden alle Immobiliendienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können. Den Schwerpunkt in Stuttgart sehen wir in den ersten Jahren hauptsächlich im klassischen wohnungswirtschaftlichen und gewerblichen Maklergeschäft und einer Intensivierung unserer Stuttgarter Bauträgeraktivitäten. Selbstverständlich soll auch das Geschäftsfeld Facility Management

ELLWANGER & GEIGER
REAL ESTATE

IHR REAL ESTATE PARTNER SOLLTE IHNEN NICHT ZEIGEN
WIE IHR NEUER STANDORT AUSSIEHT, SONDERN WIE ER IN 10 JAHREN AUSSEHEN WIRD.

BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG
Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart
Telefon 0711/21 48-299
Herzog-Rudolf-Straße 1, 80539 München
Telefon 089/17 95 94-21
www.privatbank.de

PERSONEN

Irtenkauf im Ruhestand

Klaus Irtenkauf, Geschäftsführer der Dewag Management und der Dewag-Objektgesellschaften mit Sitz in Stuttgart, wird zum 30. Juni

Foto: Dewag

aus dem Unternehmen ausscheiden, um mit dann 70 Jahren in den Ruhestand zu gehen. Irtenkauf ist einer der Gründer der Dewag-Gruppe. 2001 hatte er gemeinsam mit seinem heutigen Mitgeschäftsführer Helmut Beyl und weiteren Geschäftspartnern die Dewag Deutsche Wohnanlage ins Leben gerufen. In der Folgezeit entwickelte sich das Unternehmen zu einem Bestandshalter mit rund 13 500 Wohnungen. Klaus Irtenkauf, der auf mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Immobilienwirtschaft verweisen kann, war bei der Dewag für das Asset Management und die Projektentwicklung in Süd- und Westdeutschland sowie für Vertrieb und Marketing verantwortlich. Sein Aufgabenbereich wird unternehmensintern aufgeteilt, Beyl ist künftig Alleingeschäftsführer.

weiter ausgebaut werden. Zurzeit verwalten wir bereits über 25 000 Quadratmeter direkt in der Landeshauptstadt.

Pflugfelder ist ein regionaler Anbieter, würde Stuttgart nicht mehr internationale Dienstleister benötigen?

Stuttgart ist nicht Berlin, trotzdem beleben selbstverständlich auch internationale Dienstleister das Geschäft. Wir werden uns jedoch auch zukünftig auf unsere regionalen Stärken konzentrieren und parallel die bereits vorhandenen nationalen und internationalen Netzwerke weiter ausbauen.

Und warum sollte der Kunde gerade zu Ihnen kommen, Marktteilnehmer gibt es doch genug?

Meine Mitarbeiter und ich haben den Dienstleistungsgedanken verinnerlicht. Dies bedeutet: ständige Erreichbarkeit, eine Sechstagewoche und eine Büropräsenz von 8 Uhr bis 20 Uhr. Daneben verfügen wir über 38 Jahre Markterfahrung und einen Mitarbeiterstamm mit extrem hoher Sach- und Fachkompetenz. Mit der Selbstverpflichtung, alle Grundbücher unserer Bauträgermaßnahmen zur Sicherheit der Neubaukunden nicht für eigene Finanzierungszwecke zu belasten, haben wir im Bauträgergeschäft Maßstäbe gesetzt.

Welche Projekte sind Sie in Stuttgart bereits angegangen?

Mit den beiden Bürogebäuden Jägerstraße 2 und Kriegerstraße 3, in dem sich auch unsere neue Niederlassung befindet, haben wir zwei hochinteressante Gewerbeimmobilien in absoluter Zentrumslage mit langfristigem Entwicklungspotenzial erworben. Auf der Rohrer Höhe beginnen wir in den nächsten Wochen mit dem Bau von 20 Reihenhäusern. In der Kloppstockstraße, auf dem ehemaligen Gelände der Gemeindeprüfungsanstalt, planen wir exklusive Eigentumswohnungen. Mit deren Verkauf werden wir im September starten.

In Ludwigsburg sind Sie Marktführer und mit Ihrem gut sichtbaren Bürogebäude in der Kriegerstraße sind Sie nicht gerade schwäbisch-bescheiden gestartet. Was haben Sie in Stuttgart vor, welche Marktposition streben Sie an?

Unsere Marktführerschaft haben wir uns als Immobilienkomplettdienstleister in Ludwigsburg in 38 Jahren hart erarbeitet. Mit unserem markanten Bürogebäude an der Ecke Kriegerstraße/Heilbronner Straße wollen wir natürlich einen werbewirksamen Akzent im Zentrum von Stuttgart setzen, der dazu beiträgt, dass uns möglichst viele Stuttgarter sehr rasch als Immobilienunternehmen wahrnehmen. Stuttgart verfügt über zahlreiche exzellente Makler- und Bauträgerunternehmen, die mit großem Erfolg am Markt auftreten. Trotzdem sind wir der Meinung, dass es uns gelingen wird, mit unserer Dienstleistungsstärke im Makler- und unserer klaren Qualitäts- und Bonitätsaussage im Bauträgergeschäft eine gute Position auf dem Stuttgarter Immobilienmarkt einzunehmen. ■