

# econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

3. Jahrgang  
15.10.2010  
4,90 €  
10006



Baktat-Chef Mustafa Baklan

„An Discountern führt  
kein Weg vorbei“

Bahnstadt Heidelberg

Apartments und  
Arbeitsplätze

Abzug der US-Armee

Zwischen Boomen  
und Bangen



# Image und Innovatoren

Seit 25 Jahren bietet das Mafinex technologieorientierten Gründern Räume, Office-Dienstleistungen und Kontakte. 2008 ist das Gründerzentrum von Käfertal in das Stadtentwicklungsgebiet „Mannheim21“ umgezogen.

Dr. Ulrike Kornmesser führt vorsichtig einen Katheter durch eine Öffnung in der Leiste. „Das ist wie Tunnelarbeiten, wenn die Wand eingestürzt ist“, sagt sie, während sie den Katheter Richtung Herzkranzgefäß schiebt. Ihr Blick geht abwechselnd von der Körperöffnung hin zu einem Monitor, der über dem Patienten hängt. Er zeigt ein Röntgenbild des gleichmäßig schlagenden Herzens. Nachdem der Katheter das Herzkranzgefäß erreicht hat, schiebt Ulrike Kornmesser durch den zwei Millimeter dicken Katheter einen 0,3 Millimeter dicken Draht. Als auch dieser seinen Weg bis zum Herzen gefunden hat, folgt ein weiterer Katheter, der über den Draht geschoben wird. An dessen Spitze befindet sich ein kleiner Ballon. Ihn bläst Dr. Kornmesser nun mit einer Handpumpe auf. Der Ballon soll die Ablagerungen in der Engstelle in die Wand drücken und das Gefäß so wieder frei machen.

Langsam erhöht sie den Druck. Als die Anzeige 18 bar anzeigt, verzieht sie kurz das Gesicht: „Ups, jetzt ist der Ballon geplatzt.“

Ein Problem stellt das nicht dar – weder für den Patienten noch für Dr. Kornmesser. Der „Patient“ ist ein Plastiktorso und Teil von CATHIS. Das steht für „Catheter Instruction System“, ein von Ulrike Kornmesser entwickelter Simulator, an dem Ärzte diagnostische und therapeutische Eingriffe am Herzen üben können. „An unseren Modellen kann das Setzen eines Herzkatheters auch mal vier Stunden dauern. Ein lebender Patient hätte da von den Röntgenstrahlungen schon Verbrennungen ersten Grades“, nennt die Erfinderin einen der Vorteile.

Zum Einsatz kommen ihre Systeme auf Anwender- und Produktschulungen, Messen, Kongressen oder in der Aus- und Weiterbildung. Die Software für Cathis war Gegen-

stand ihrer Promotion. „Ich wollte eine Doktorarbeit machen, die einen starken Praxisbezug hat. So bin ich auf das Thema Simulation gestoßen“, sagt die Physikerin. Die 2004 abgeschlossene Promotion wurde auch vom Institut für computergestützte Medizin (ICM) der Universität Heidelberg unterstützt.

## Räume und Rechner gab es von der Universität

Bereits 2003 entschloss sich Ulrike Kornmesser, ihr System mit einer eigenen Firma zu vermarkten. „Die ersten zwei Jahre nach Gründung war ich noch im Programm „Junge Innovatoren“,“ sagt sie. Zudem wurde sie vom Mafinex-Gründerverbund Entrepreneur Rhein-Neckar e.V. unterstützt. So konnte sie Räume und Technik der Universität Mannheim kostenfrei mitbenutzen. Als deren Förderung 2008 auslief,

suchte sie neue Geschäftsräume. Da erwies es sich als Glücksfall, dass das Mannheimer Technologie- und Gründerzentrum Mafinex gerade einen Neubau im Stadtteil Lindenhof eröffnet hatte.

„Das Mafinex war der erste Baustein, den die Stadt im Projekt Mannheim21 beigesteuert hat. Die Einrichtung ist daher auch Image-träger für das Gesamtprojekt“, sagt Christian Sommer. Der langjährige Geschäftsführer des Gründerzentrums Musikpark ist seit Juli 2009 auch für das Mafinex verantwortlich. Damit hat der 44-Jährige die Leitung einer Einrichtung übernommen, die in diesem Jahr ihren 25. Geburtstag feiert. „Damals spielte Existenzgründerförderung noch eine untergeordnete Rolle“, sagt der ehemalige Musikmanager. Das ist mittlerweile anders. In den Neubau des Technologie- und Gründerzentrums hat die Stadt 14 Millionen Euro

investiert und 4700 Quadratmeter Büroflächen geschaffen.

„Das ist ein exzellenter Standort. Die repräsentative Architektur erlaubt es, Kunden hier zu empfangen“, sagt Christian Strunz. Der Mediengestalter hat Anfang 2005 gemeinsam mit Dirk Breunich die Werbeagentur „Donner & Doria“ gegründet. Auf den ungewöhnlichen Namen sei ein freier Mitarbeiter gekommen. Der Ausdruck geht auf das Schillerdrama „Die Verschwörung des Fiesco zu Genua“ zurück und fand schnell Einzug in den allgemeinen Wortschatz. „Bis in die 50er Jahre war das ein gebräuchlicher Ausdruck für Verwunderung oder Erstaunen“, sagt sein Kollege Breunich. Das Mafinex kennen die beiden auch noch am alten Standort in der Käfertaler Straße. Dort sind sie direkt nach der Gründung eingezogen und dann im November 2008 in den Neubau übersiedelt.

## Namensgeber ist der Dichter Friedrich Schiller

„Donner & Doria“ erwirtschaftet nach eigenen Angaben 70 Prozent des Umsatzes im B2B-Bereich. Zu den Kunden zählt beispielsweise auch Eternit. An einem Pitch des Heidelberger Baustoffkonzerns für eine Fünf-Jahres-Strategie zur Markteinführung einer Trockenbauplatte hatte auch die Mannheimer Agentur teilgenommen. „Donner &



Dr. Ulrike Kornmesser (2. v. l.) an dem von ihr entwickelten „Catheter Instruction System“, das sie unter dem Markennamen Cathis vermarktet. Bild: Cathi

Doria“ präsentierte ein differenziertes Konzept für die Zielgruppen Architekten, Handwerker, Händler und Außendienstmitarbeiter. „Das kam bei Eternit so gut an, dass wir danach den Gesamtetat für das Unternehmen gewonnen haben“, sagt Strunz. Zu Beginn positionierten die beiden Gründer ihre Firma als Direktmarketingagentur. Nach und nach jedoch erweiterten sie ihr Portfolio. Seit dem vergangenen Jahr konzentrieren sich Strunz und Breunich auf die strategische Beratung. „Als Kommunikationsagentur wollen wir Konzepte entwickeln und nicht nur einzelne losgelöste Aktionen“, sagt Breunich. Die 14 Mitarbeiter große Agentur hat 2009 einen Rohertrag von einer Million

Euro erwirtschaftet. Dem in drei Jahren anstehenden Auszug, die maximale Mietdauer im Mafinex beträgt acht Jahre, sehen sie daher gelassen entgegen. Bis dahin wollen sie noch an ihrem Netzwerk knüpfen. „Wir haben einige erfolgreiche Kooperationen mit unseren Nachbarfirmen an den Start gebracht. Die funktionieren sehr zuverlässig, auch weil wir hier Tür an Tür arbeiten und kurze Wege das Geschäftsleben nun mal leichter machen“, sagt der Unternehmer.

Damit erfüllen sie die Erwartungen, die die Mafinexleitung in die Werber gesetzt hat. Als Dienstleister aus der sogenannten Kreativwirtschaft gehören sie eigentlich nicht

zur Zielgruppe eines Technologiezentrums. „Hintergedanke ist, dass die technologieorientierten Unternehmen im Haus auch Dienstleister, Kooperationspartner und ergänzenden Know-how finden“, erklärt Mafinex-Geschäftsführer Christian Sommer. Nachdem eine „gewisse Wertschöpfungskette“ abgedeckt sei, liege der Fokus mittlerweile ausschließlich auf Technologiegründungen.

## Der Mieter Syscovery wurde zum Job-Motor

Eines der Vorzeigeunternehmen in diesem Sinne ist neben Ulrike Kornmessers Cathi GmbH auch die Movilitas Consulting AG. Das Unternehmen entwickelt mit 40 Mitarbeitern mobile Softwarelösungen im SAP-Umfeld. Dem Mafinex seit einigen Jahren entwachsen ist eine andere Software-Firma: die Syscovery AG. Das IT-Beratungsunternehmen beschäftigt mittlerweile rund 130 Mitarbeiter. Zur Unternehmensgruppe gehören zwischenzeitlich neben der AG noch drei GmbHs, eine davon mit Standort in Berlin. Dass viele Mafinex-Mieter in der Softwareentwicklung tätig sind, erklärt Geschäftsführer Sommer damit, dass das Gründerzentrum hauptsächlich Büroflächen anbietet. „Es existieren im Erdgeschoss aber auch Fertigungsflächen, die als Labore nutzbar sind“, sagt Sommer. ►►

## DAS PROJEKT MANNHEIM21

„Mannheim21“ ist eines jener Stadtentwicklungsprojekte, die auf Pläne der Bahn aus den 1990er Jahren zurückgehen, innerstädtische Bahn- und Betriebsflächen zu verkaufen.

An neu zu entwickelnden Bauflächen stehen 63 600 Quadratmeter zur Verfügung, auf bestehende Bauflächen entfallen 46 500, auf öffentliche Grünflächen 21 400 Quadratmeter. Die Schwerpunkte im Detail:

- Einzelhandel:	2700 m <sup>2</sup>
- Büro/Dienstleistung:	149 000 m <sup>2</sup>
- Parkhaus:	10 800 m <sup>2</sup>
- Kultur/Gastronomie:	1900 m <sup>2</sup>
- Wohnen:	55 400 m <sup>2</sup>
- Kleinteilige Dienstl./Einzelhandel:	2100 m <sup>2</sup>

3400 Menschen sollen in den neuen Büro- und Gewerbeimmobilien Arbeit finden. Zudem wer-

den im Mannheim21-Gebiet rund 600 Wohnungen entstehen.

Das Projekt ist am nördlichen Ende mit dem Victoria-Turm und am südlichen Ende mit dem Lanzcarré und dem Gründerzentrum Mafinex schon abgeschlossen. Im Bau befindet sich gerade das Glücksteincarré (siehe Seite 76).

Der größte Teil, das mittlere Baufeld auf dem Gelände des ehemaligen Bahnbetriebsgeländes (auch „Bahninsel“ genannt, da das Areal zwischen Bahnhof und Südtangente liegt), wird in den kommenden Jahren in Angriff genommen.

Jeder Baublock in diesem Baufeld umfasst rund 6000 Quadratmeter Grundstücksfläche. Darauf können rund 20 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche errichtet werden.

Im März 2011 beginnt die Stadt mit dem Bau der Südtangente, die unmittelbar an den bestehenden Gleisanlagen verlegt wird. Die Kosten hierfür liegen bei 28 Millionen Euro. Die Gesamtinvestitionen der Stadt, unter anderem für die Verlegung der Feuerwache, belaufen sich auf rund 100 Millionen Euro.

Mannheims Bau-Bürgermeister Lothar Quast sagt: „Mannheim21 wird einen hervorragenden und nachhaltigen Nutzungsmix aus Wohnen, Dienstleistung, Freizeinutzung und Bildung haben. Damit erhalten wir künftig ein vitales neues Stadtquartier mit einer guten Verzahnung in den Stadtteil Lindenhof.“

Abschluss des Mannheim21-Projektes ist nach derzeitigem Stand das Jahr 2020.

Internet: [www.mannheim21.com](http://www.mannheim21.com)

  
Glückstein-Carré

## Attraktive Büroflächen zu vermieten!

Mannheim 21

Variable Büroeinheiten ab ca. 300m<sup>2</sup> bis ca. 4.000m<sup>2</sup> Nfl. möglich



DIRINGER & SCHEIDEL  
WOHN- UND GEWERBEBAU GMBH  
Wilh.-Wundt-Str. 19, 68199 Mannheim

Tel. 0621/86 07-3086  
[pamela.otter@dus.de](mailto:pamela.otter@dus.de)  
[www.dus.de](http://www.dus.de)

►► Bisher gebe es jedoch nur ein Unternehmen, das im Mafinex produziere.

Eine Firma, die zeigt, wie fließend die Grenzen zwischen Beratung, Dienstleistung und Technik geworden sind, ist „Q – Agentur für Forschung“. Das Mitte 2008 gegründete Unternehmen betreibt sowohl Politik- und Sozial- als auch Marktforschung. Ein methodischer Schwerpunkt liegt dabei im Social Media Research sowie der Marktforschung im Internet. „Wir erforschen die Strukturen des Web 2.0 und wissen beispielsweise, welche Blogger in welcher Szene wichtig sind“, sagt Oliver Tabino, der die Agentur gemeinsam mit Kerstin Klär und Thomas Perry gegründet hat. Denn das Web 2.0 sei wie das reale Leben. „Dort interessiert ein Unternehmen ja auch nicht, was an irgendeinem Stammtisch gesprochen wird.“

### In Österreich tobt ein „Online-Krieg“

Ein Unternehmen, das die Expertise der drei Mannheimer Unternehmen bereits genutzt hat, ist die Niederösterreichische Molkerei (NÖM). „Online-Krieg um Türken-Milch“, titelte die Boulevard-Zeitung Kurier, nachdem ein Streit darüber entbrannt war, dass NÖM „Milchpackerl“ mit dem türkischsprachigen Wort für Milch – „Süt“ – bedruckt hatte. Das Ethnomarketing der Molkerei hat rechte Internetforen in nationale Erregung versetzt. Im rechten pi-news.net beispielsweise schreibt „BurqaBob“ am 26. August: „Aber, dass hier gezielt einer Gruppe von Ausländern sozusagen in den A\*\*\*\* gekrochen wird, widert mich nur noch an. Diese Leute wollen sich nicht integrieren und sei es auch nur bei Milch.“ „Angst-vorderZukunft“ postete im gleichen Internetauftritt: „Hoffentlich bekommt dieser Milchhersteller so richtig Volkes Zorn zu spüren. (...) Sauer werden soll deren Mist und es wäre toll, wenn wir bald hier lesen könnten, dass sie insolvent sind. (...) Es sind also auch Molkereien im Kreise der Verräter zu finden. Schlimm.“

Das Problem für NÖM: Die Diskussion blieb nicht auf die Zirkel rechter Wirrköpfe beschränkt. Die Wellen schwappten zudem aus der virtuellen Welt in die reale über. Die



Die Gründer von „Q – Agentur für Forschung“ am Firmensitz im Mannheimer Mafinex (v. l.): Kerstin Klär, Thomas Perry und Oliver Tabino. Bild: zg

Boykottaufrufe im Netz wurden auf einmal auch in den großen Printmedien des Landes diskutiert. Die Mannheimer haben daher im NÖM-Auftrag die Auseinandersetzungen im Internet über die „türkische Milch“ zum einen in ihrer Dynamik nachgezeichnet. Zum anderen haben sie die Blog- und Forumseinträge sowie Twiternachrichten unter inhaltlichen Aussagen strukturiert.

Das Beispiel zeigt, weshalb Unternehmen ein Auge darauf haben

sollten, welches Image sie oder ihre Produkte im Web 2.0 haben. Erst dieses Wissen setzt die Firmen in die Lage, angemessen reagieren zu können. Die „Q I Agentur für Forschung“ will ihren Kunden dabei helfen, Ordnung in die Tiefen des „Mitmachweb“ zu bringen. „Wir suchen zuerst die für die Fragestellung des Kunden relevanten und strategisch wichtigen Webseiten“, erklärt Oliver Tabino. Anschließend nimmt die Agentur diese marktforschend unter die Lupe.

### WIN-WIN-WIN-SITUATION

Ein Hotel, ein Gründerzentrum und ein Traktorenwerk – so unterschiedlich die Partner erscheinen, im Lindenhof haben sie zu einer gemeinsamen Kooperation gefunden. Entstanden ist die Idee bei einem Gespräch zwischen Mafinex-Geschäftsführer Christian Sommer und Achim Ihrig, in Personalunion Geschäftsführer der Ariva Hotel GmbH. Deren Best Western Premier Hotel LanzCarré bringt Übernachtungsmöglichkeiten sowie zwei Seminarräume in die Kooperation mit ein, das Gründerzentrum Mafinex einen mittelgroßen Veranstaltungssaal sowie das Foyer. Der Traktorenhersteller schließlich verfügt mit dem John-Deere-Forum über einen Saal, der bis zu 600 Menschen fasst. John-Deere-Pressesprecher Dr. Oliver Neumann bezeichnet dies als „Mischung, die in der Region einzigartig sein dürfte“. Achim Ihrig sagt: „Unsere Schulungskapazitäten sind begrenzt, vor allem, wenn es um größere Gruppen geht. Durch das John-Deere-Forum und die Räume im Mafinex eröffnen sich dagegen ganz neue Möglichkeiten.“ Von diesen „neuen Möglichkeiten“ ist auch Christian Sommer überzeugt. „Ein großes Plus als Location ist die Nähe zum Bahnhof und das spezielle Flair, das jeder Partner einbringt.“ Ob die Pläne der drei Partner aufgehen, wird sich noch zeigen. Mitte Oktober (nach Redaktionsschluss) wollen sie ihre Pläne erstmals der Öffentlichkeit vorstellen. Das ist auch der Startschuss für die Website [www.bcm21.de](http://www.bcm21.de). Dort können sich Interessierte im Detail informieren, welche Möglichkeiten die ungewöhnliche Kooperation eröffnet.

Matthias Schmitt

Ins Mafinex ist die Agentur erst ein Jahr nach Gründung gezogen. Angefangen haben Tabino, Klär und Perry in Heidelberg. Dort waren sie vorher beim Marktforschungsunternehmen Sinus beschäftigt. „Der Gedanke, mit einem eingespielten Team ein Unternehmen aufzubauen und somit die eigenen Ideen und Prinzipien umsetzen zu können, hat uns fasziniert“, sagt Thomas Perry. Beim Start haben die drei ihre bestehenden Kontakte genutzt, mittlerweile hat die Agentur auch neue Klienten akquiriert. Zum Kundenkreis zählen nach eigenen Angaben die Deutsche Telekom, UniCredit, der Braukonzern ABInbev und der Hamburger Jahreszeitenverlag. Mit ihrem Standort im Mafinex sind sie sehr zufrieden. „Die Lage in Bahnhofsnähe ist für uns ideal, da wir sehr viel reisen“, sagt Kerstin Klär. Neben den 100 Quadratmetern angemieteter Fläche nutzt die Agentur gelegentlich auch die Besprechungsräume und den großen Vortragssaal des Mafinex. „Die Kunden kommen gerne hierher. Das Gebäude ist modern und vermittelt Aufbruchstimmung“, sagt die geschäftsführende Gesellschafterin.

### Ein Katheter-Simulator kostet 100 000 Euro

Dr. Ulrike Kornmesser von der Cathi GmbH bewertet den Standort ebenfalls als „optimal“. Mittlerweile hat sie 220 Quadratmeter Bürofläche im Mafinex angemietet. Im Laufe der Jahre ist die Mitarbeiterzahl ihrer Firma auf neun gewachsen. Ihre Geschäftsidee musste sie allerdings abändern. Ursprünglich hatte die Gründerin geplant, ihre Katheter-Simulatoren zu verkaufen. Doch der Preis hierfür, die einfachsten Systeme fangen bei rund 100 000 Euro an, hat ihr einen Strich durch diese Rechnung gemacht. Erst sechs Simulatoren habe die Firma bisher vertrieben. Daher hat sich das Unternehmen auf den Verleih der Systeme konzentriert. Mittlerweile komme ihre Firma auf 250 bis 300 Leihgeräteeinheiten im Jahr, so Ulrike Kornmesser. Das reiche für ein auskömmliches Ergebnis. Am Mafinex vermisst die Physikerin nur eine Sache: „Für ein Technologiezentrum gibt es zu wenig Steckdosen und Netzwerkbuchsen.“ MSc

# Seit fünf Jahren im Aufwind!

## Die Metropolregion Rhein-Neckar.

Leben in Bewegung

Typisch Metropolregion Rhein-Neckar: Da sind wir gerade mal fünf Jahre jung – und wurden mit dem Doppelsieg beim Spitzenclusterwettbewerb schon zur Innovationsregion Nummer 1 in Deutschland. Oder wir organisieren unseren ersten Freiwilligentag – und dann wurde daraus der größte Deutschlands. Übrigens nur zwei von vielen guten Beispielen, die zeigen: Gemeinsam geben wir der Region gewaltig Auftrieb. Und das ist erst der Anfang.

Mehr unter [www.m-r-n.com](http://www.m-r-n.com)



# Zwei Mal ums Carré

Diringer & Scheidel ist ein Großinvestor im Projekt Mannheim21. Fertig gestellt ist bereits das Lanzcarré, jetzt errichtet der Baukonzern das daneben liegende Glücksteincarré.

Das Stadtentwicklungsprojekt Mannheim21 lebt davon, dass die Bahn Hallen und Stellwerke sowie Gleisanlagen aufgegeben hat. Am südlichen Ende des Areals ist ein Gelände unter den Mannheim21-Hut geschlüpft, das eigentlich nie der Bahn gehörte, aber eine ähnliche Vorgeschichte hat. Im Jahr 1996 stellte die Gießerei von John Deere ihren Betrieb ein. „Der Bereich wurde aus Umwelt- und Kapazitätserwägungen heraus geschlossen“, sagt Pressesprecher Oliver Neumann. Die Auslastung nahm ab, da immer mehr Gussteile durch alternative Werkstoffe ersetzt wurden. Den verbliebenen Bedarf liefern seither spezialisierte Hersteller zu.

Das Gelände der Gießerei übernahm Diringer & Scheidel. Im Gegenzug baute der Mannheimer Konzern die neue Europazentrale des Traktorenherstellers und das John-Deere-Forum. Letzteres vereint einen großen Veranstaltungs- und Ausstellungsraum, einen Shop, ein Bistro, einen pädagogischen Bereich und eine Oldtimer-Ausstellung unter seinem Dach. „Vorbild war der John-Deere-Pavillon in Moline/Illinois“, sagt Neumann. Die jährliche Gesamtbesucherzahl gibt John Deere mit mehr als 50 000 an. Rund

22 000 davon entfallen auf Werksbesucher, der Großteil davon Landwirte. 28 000 Gäste kommen aufgrund von Veranstaltungen auf das Gelände oder gehören zum „freien Besucherverkehr“. Die Sieben-Millionen-Euro-Investition bereut der Traktoren-Hersteller nicht. Durch das John-Deere-Forum hat sich die Zahl der Besucher deutlich erhöht. „Es hat sich mittlerweile zu einer nicht mehr aus Mannheim wegzudenkenden Einrichtung entwickelt“, sagt der Pressesprecher. Mit dem Neubau habe sich John-Deere auch architektonisch dem Stadtteil Lindenhof geöffnet. Die Umzäunung wurde beseitigt und durch die großen Glasfronten eine Art Schaufenster geschaffen. Die das Gebäude am Dach umlaufende blaue Stahlkonstruktion erinnert an die Farben von Lanz-Traktoren aus den 1950er Jahren und soll so eine Brücke zur Vergangenheit schlagen. Werksseitig schließt sich an das John-Deere-Forum die Ausbildungswerkstatt und das unternehmenseigene Fortbildungszentrum an, stadtseitig erstreckt sich das Mafinex. Auch das 2008 fertig gestellte Gründer- und Technologiezentrum steht auf ehemaligem Gießerei-Gelände. Den Großteil jedoch, rund 26 000 Quadratmeter, hat Diringer & Scheidel

selbst entwickelt. Rund die Hälfte davon ist schon komplett erschlossen. Das Lanzcarré (siehe Kasten) vereint Wohnungen, Einzelhandel, eine Pflegeeinrichtung und ein Hotel. Betreiberin des Best Western Premier Hotels Lanzcarré ist die zum Konzern gehörende Ariva Hotel GmbH. „Wir sind sehr zufrieden mit der Auslastung. Der Standort profitiert von der Nähe zum Hauptbahnhof“, sagt Ariva-Geschäftsführer Achim Ihrig. Nur 1000 Meter weiter südlich betreibt das Unternehmen seit einigen Jahren das Best Western Steubenhof Hotel. „Unser erstes Haus im Stadtteil hat unter dem neuen Hotel nicht gelitten“, sagt Ihrig. Durch den gemeinsamen Betrieb würden sich vielmehr Synergien ergeben. Die Zielgruppen beider Hotels sind identisch: Geschäftsreisende und Tagungsgäste. Für diese Gruppe sei die Bahnhofsnähe von großem Vorteil. „Die rückseitige Lage sorgt gleichzeitig dafür, dass unsere Gäste schnell im Grünen sind“, erzählt Ihrig. Viele schnürten daher nach einem anstrengenden Kongress- oder Geschäftstag ihre Joggingschuhe und drehten eine Runde am Rhein oder auf der Reifinsel.

Ihrigs Kollegen bauen und vermarkten gleichzeitig den etwas klei-

neren Bruder des Lanzcarrés: das direkt daneben liegende Glücksteincarré (siehe Kasten). Die dort vorgesehenen 190 Wohnungen und 60 Studentenappartements sind bereits an einen deutschen Immobilienfonds verkauft. „Für rund 50 Prozent der vorgesehenen Büroflächen stehen wir in fortgeschrittenen Mietverhandlungen“, sagt Alexander Langendörfer, Geschäftsführer der Diringer & Scheidel Wohn- und Gewerbebau GmbH. In Glückstein- und Lanzcarré investiert der Konzern insgesamt rund 130 Millionen Euro. „Die Entwicklung von Mannheim21 ist für die Stadt von herausragender Bedeutung und bietet hinsichtlich aller Nutzungsformen aufgrund des Standorts optimale Bedingungen“, erklärt Langendörfer das Engagement. Die eigenen Projekte bewiesen die guten Voraussetzungen von Mannheim21. Wichtig sei nun, dass die Südtangente zügig verlegt werde und die für die Wohneinheiten notwendige Infrastruktur rasch aufgebaut werde. Große Hoffnungen setzt Langendörfer zudem in den geplanten Glücksteinpark, eine rund 20 000 Quadratmeter große Grünfläche. Die werde eine weitere Aufwertung für alle bedeuten, die hier in Zukunft leben und arbeiten. *Matthias Schmitt*



## NETTER VERSUCH ... DOCH KAHL LÄSST SICH NICHT KOPIEREN!

Tja, immer das Gleiche – und das nun schon seit 40 Jahren. KAHL war, ist und bleibt einfach einzigartig. Auch die nächsten 40 Jahre. **Wir freuen uns auf Sie.**

### DAS GLÜCKSTEINCARRÉ

<b>Grundstücksfläche:</b>	12 700 m <sup>2</sup> (davon 9600 m <sup>2</sup> für Wohnen und 3100 m <sup>2</sup> für Büros)
<b>Investitionssumme insgesamt:</b>	55 Mio. €
- 11 Wohnhäuser	
- 190 Wohnungen	
- 60 Studentenappartements	
<b>Wohnfläche insgesamt:</b>	16 600 m <sup>2</sup> (im Bau seit Juni 2010)
Stellplätze:	190 in Tiefgarage, 24 Außenstellplätze
<b>Bürohausfläche:</b>	9000 m <sup>2</sup>
<b>Vermarktet werden</b>	variable Einheiten ab 300 bis 4000 Quadratmeter.
<b>Baubeginn</b>	ist November 2010

### DAS LANZCARRÉ

<b>Grundstücksfläche:</b>	13 500 m <sup>2</sup>
<b>Flächen für ...</b>	
- Wohnen:	15 500 m <sup>2</sup>
- Pflege:	9700 m <sup>2</sup> (avendi Senioren Service GmbH)
- Hotel:	4221 m <sup>2</sup> (Betreiber: Ariva Hotel GmbH)
- Handel:	2750 m <sup>2</sup> (Rewe- und Rossmannmärkte)
<b>Investitionssumme:</b>	75 Mio. €
<b>Von den klassischen 157 Eigentumswohnungen</b>	sind bis auf eine alle verkauft.
<b>Bei den Senioren-Service-Eigentumswohnungen</b>	stehen noch einige Einheiten zum Verkauf bzw. zur Vermietung frei.
<b>Von den 145 Pflegeplätzen</b>	sind 80 Prozent belegt.

**KAHL**  
Büros mit Persönlichkeit

**KAHL Büroeinrichtungen GmbH**  
Industriestraße 17-19 · 68169 Mannheim · Tel. 0621 32499-0  
Fax 0621 32499-99 · www.kahlgmbh.de · info@kahlgmbh.de  
Öffnungszeiten: Montag – Freitag 7.30 – 17.00 Uhr (oder nach Vereinbarung)