

GIG zieht 21.000 Wohnungen an Land

Die GIG-Gruppe hat auf einen Schlag den von ihr als FM-Dienstleister betreuten Wohnungsbestand mehr als verdoppelt. Und auch in ihrem angestammten Revier der Büro- und Gewerbeimmobilien geht's vor allem in Sachen Energiemanagement voran.

Die von dem Berliner Mittelständler zum 1. November 2009 als operativer Facility-Manager übernommenen 21.000 Einheiten eines ausländischen Investors verteilen sich auf über 200 Standorte in der ganzen Republik, jedoch mit Schwerpunkten im Ruhrgebiet, in Norddeutschland, Bayern und Berlin. Rund 40.000 Wohneinheiten – wovon die zweite Hälfte sich eher aus kleineren Beständen zusammensetzt – betreut damit die GIG Wohnimmobilien Service. Die Geschäftsleitungsmitglieder Angelika Schult und Andreas Hannusch zeichnen für den Bereich verantwortlich.

Für GIG-Chef Torsten Hannusch ist der Wohnungssektor „einer der Motoren“ der erfolgreichen Unternehmensentwicklung. Dafür hat man an der Haller Straße auch allerhand getan. „Mit kompetenten Mitarbeitern, mit unserem hauseigenen Konzept, Prozesse zu analysieren und zu verschlan-



GIG-Chef Torsten Hannusch treibt's um. Derzeit ist er nur einen Tag in der Woche in seinem Berliner Büro anzutreffen. Bild: ae

ken, und vor allem mit einem eingespielten Start-up-Team“ glaubt Hannusch, punkten zu können. Er sieht sich gerüstet, „monatlich mehrere tausend Wohneinheiten in die Betreuung zu nehmen“. Wo soll das hinführen? „Wir haben eine Organisation und Ablaufprozesse geschaffen, die derzeit fit sind für 100.000 Wohnungen.“

Im angestammten GIG-Gebiet der Büro- und Gewerbeimmobilien geht es nicht mit ähnlich großen Schritten voran. Doch auch

hier zeigt sich unser Gesprächspartner zufrieden, der für die Gruppe in diesem Jahr einen Gesamtumsatz von 20 Mio. Euro anstrebt und bald 250 Mitarbeiter zu seiner Mannschaft wird zählen können.

Energiemanagement im Bestand

Die Nachfrage nach Energiemanagement-Know-how nehme unvermindert zu, sagt Hannusch. Aber es verschieben sich die Akzente. Energetische Modernisierung und Bestandsoptimierung rücken in den Vordergrund. „Unsere Kunden wollen kurzfristige, sich in zwei, drei Jahren amortisierende Maßnahmen. Der Zeitfaktor spielt eine wichtige Rolle.“ Das gelte auch für die stark gefragte Fördermittelberatung. Durch frühzeitige und intensive Weiterbildung im Haus und durch seine vertriebsstarken Ingenieure sieht Hannusch die GIG-Gruppe gut aufgestellt. Auch hinsichtlich der Kundenbetreuung (one face to the customer) haben die Berliner dazugelernt.

Zum Industriegeschäft, namentlich zu GIS Infrasite, dem noch jungen Joint Venture mit dem Frankfurter Standortbetreiber Infraser Höchst, macht Hannusch keine näheren Angaben. Bis zur „Erstberichterstattung“ will man sich noch ein halbes Jahr Zeit geben. (ae)