



Foto: Apoprojekt

Im Factory Dock entstand Raum für hochwertige Büronutzung.

Wandel gelungen

Case-Study: Factory Dock – sowohl Umnutzung als auch Mieterausbau spielten bei diesem Berliner Projekt eine Rolle.

Von Christian Brüggemann

Die Nutzbarmachung bestehender baulicher Strukturen ist für kompakte Städte grundsätzlich wichtig – noch wichtiger wird sie in der gegenwärtigen Situation mit knappem Bauland und hohem Druck auf die Wohnungs- und Büromärkte. Insbesondere die Umnutzung und Aufwertung für neue Zwecke ist komplex: Wie sind die Anforderungen des Eigentümers, die baulichen Restriktionen sowie die Vorstellungen der künftigen Nutzer in Einklang zu bringen? Ein Beispiel aus Berlin, bei dem ein partnerschaftlicher Ansatz gewählt wurde: Projektentwickler und Asset Manager ist die Beos AG, neue Mieter sind zwei Serviceunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe, Apoprojekt war als Generalübernehmer für die Planung und Realisierung zuständig.

Massiver Eingriff

Im Zuge des anhaltenden städtischen Wachstums hat sich die Lagequalität gewandelt: Auf dem ehemaligen Borsiggelände im Norden der Hauptstadt befindet sich das Factory Dock – ein Industriegebäude aus den 1990er Jahren. Die Immobilie fungierte zuletzt als Produktions- und Lagerfläche, erlaubte aber in Teilbereichen eine höherwertige Nutzung. Für den neuen Mieter galt es, in den drei obersten Etagen rund 16.000 Quadratmeter Büronutzfläche für mehr als 700 Büroangestellte zu schaffen.

Zwei großzügig dimensionierte Lichthöfe mit je 120 Quadratmetern sollten über alle drei Geschosse eingezogen werden – sie dienen nicht nur der natürlichen Besonnung, sondern auch als innenliegende Zentren der Kommunikation.

Zudem sollte eine der Fassaden geöffnet werden, um auch hier den Lichteinfall weiter zu verbessern sowie Sichtbeziehungen auf und über die Stadt zu schaffen. Neben den massiven Eingriff in die Substanz traten die spezifischen Wünsche für den Mieterausbau: Eine moderne, vielfältige Bürolandschaft sollte entstehen – mit offenen Kommunikationszonen und Besprechungs- sowie Rückzugsräumen unterschiedlicher Diskretionsanforderungen. In den Arbeitsbereichen sollten kleinere und größere Abschnitte ineinanderfließen, die jeweils Teamarbeit von vier bis zwölf Personen fördern.

Erste Übergabe schon nach sechs Monaten

Die Umnutzung der Lager- zu Büroflächen war mit einer hohen Geschwindigkeit verbunden. Es galt zwei Fristen zu halten. Erstens: Die Gesamtmaßnahme innerhalb von zwölf Monaten abschließen – von der Planung und Genehmigung über die aufwendigen Schneidarbeiten in Dach, Böden und Fassade sowie einer komplett neuen technischen Gebäudeausrüstung bis hin zum bezugsfertigen Ausbau nach Mieterwunsch. Zweitens: Die Fläche für eines der beiden Unternehmen bereits nach sechs Monaten komplett nutzbar übergeben. Der erste Mieter konnte hier pünktlich einziehen, während die Gesamtbaumaßnahme damals noch andauerte. Ein Regelbetrieb war für den vorgezogenen Abschnitt insofern jedoch noch nicht in Gänze möglich.

So stand unter anderem fest, dass die Klimaanlage noch finalisiert werden musste. Die Installation der Rohrleitungen und Kältegeräte in der Fläche war zwar abgeschlossen, jedoch war die Hauptzuleitung über alle Geschosse noch nicht anschlussfähig. So wurde eine separate Klimazentrale als Interimslösung vorgesehen. Darüber hinaus war es wichtig, die Mitarbeiter des ersten Mieters durch die weiteren Baumaßnahmen nicht zu sehr zu stören. Der Nutzer und auch der Asset Manager vertrauten darauf, dass dies zumindest in weiten Teilen gelingen kann – für unvermeidbare Beeinträchtigungen sicherten beide Akzeptanz zu. Das Verständnis aller Beteiligten für die Bedürfnisse der jeweils anderen war groß.

Partnerschaftlicher Ansatz

Vertrauen und Partnerschaft – das sind Werte, die gerade im Bau keineswegs die Regel sind. Noch immer ist die Praxis verbreitet, dass jede Partei unnötige Energie auf die Absicherung der eigenen Position verwendet statt für das gemeinsame Projekt. Umgekehrt zeigt dieser Fall, wie ein partnerschaftlicher Ansatz auf Augenhöhe funktionieren kann. Dies fängt mit dem Vertrauen des Asset Managers dem Generalübernehmer gegenüber an, das über eine Vielzahl gemeinsamer Projekte gewachsen ist: Apoprojekt war zu dem Zeitpunkt noch stark auf den klassischen Innenausbau nach Mieterwunsch spezialisiert, und das Unternehmen hier als Generalübernehmer für eine derart komplexe Gesamtmaßnahme am Gebäude zu beauftragen, ging deutlich über das damalige Daily Business hinaus. Dies betraf nicht nur den herausfordernden baulichen Eingriff, sondern bereits die Planungs- und Genehmigungsphase: Neben der Hochhaus- und der Industriebaurichtlinie griffen unter anderem besondere Anforderungen an Sicherheit und Denkmalschutz.

Vertrauen wird auch zum Thema, wenn sich der künftige Mieter auf Gestaltungsvorschläge für seine Fläche einlässt und zulässt, dass ein Corporate Design zwar erkennbar, aber akzentuiert eingesetzt wird. Wenn er darauf vertraut, dass sein künftiges Arbeitsumfeld nicht aktuell stark nachgefragten Trends folgt, sondern ein schnörkelloser Look in dieser Immobilie auf Dauer authentischer und inspirierender ist. Wenn Vertrauen und ein partnerschaftlicher Ansatz eine wesentliche Klammer in der Dreierkonstellation aus Asset Manager, Bauunternehmen und Mieter sind, dann hält ein Projekt auch die Reibung aus, die bei einer derartigen Größenordnung und Geschwindigkeit unumgänglich ist.

Zumindest für die attraktiven Metropolen gilt: Es wird weiterhin Quartiere geben, die nicht originär im Zentrum liegen, aber durch das Wachstum in der Lagegunst gewinnen. Auch, dass es sich bei Konversionsprojekten immer wieder um Gebäude handelt, die für die neue Nutzung keine ideale Kubatur aufweisen, versteht sich von selbst. So werden Sonderfälle mit massiven Eingriffen wie jener, der hier dargestellt ist, ein Stück weit mehr Alltag – herausfordernd und individuell bleibt jeder Fall natürlich weiterhin. Doch ist gerade bei solch komplexen Projekten zu beobachten, dass eine Konstellation aus partnerschaftlich agierenden Beteiligten, einer offenen und transparenten Kommunikation und möglichst wenigen Schnittstellen zum Erfolg führt. ■

Christian Brüggemann ist Leiter Baumanagement bei Apoprojekt.

ANZEIGE

Jetzt abonnieren:
Der neue Newsletter für die technische Isolierung

Jetzt anmelden unter
www.tech-isolierung.de/newsletter

Ihre Vorteile als Abonnent im Überblick:

- Sie werden über Neuigkeiten und Trends rund um die technische Isolierung informiert.
- Der Newsletter stellt Ihnen innovative Produkte vor.
- Sie erhalten aktuelle News aus der Branche und Fachbeiträge zum Thema technische Isolierung.

TI Technische Isolierung
Praxiswissen für Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz

RM Rudolf Müller