

# KOOPERATION: TERRAMAG & FRANK

DIE CHANCEN, DIE SICH IMMOBILIENUNTERNEHMEN IM RHEIN-MAIN-GEBIET BIETEN, SIND MANNIGFALTIG. DEMENTSPRECHEND ANSPRUCHSVOLL SIND DIE KOMPETENZEN, DIE ENTWICKLER UND BAUTRÄGER AUSZEICHNEN MÜSSEN, WENN SIE GRÖßERE QUARTIERE UND SIEDLUNGEN ENTWICKELN UND REALISIEREN MÖCHTEN. DAMIT IST AUCH SCHON DER ERSTE GRUND GENANNT, WESHALB SICH DIE FRANK-GRUPPE UND DIE TERRAMAG GMBH AUS HANAU MITTE DES JAHRES ENTSCHLOSSEN HABEN, EINE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT EINZUGEHEN.

Die FRANK-Gruppe beteiligt sich an dem etablierten hessischen Familienunternehmen und verbessert damit ihre Position in der Region. Die GEV Gesellschaft für Entwicklung und Vermarktung AG, ein Unternehmen der FRANK-Gruppe, wird die Kooperation mit der Terramag operativ umsetzen. Mehrheitlich wird die Terramag auch zukünftig von der Gründerfamilie Müller gehalten. Im Interview erläutern die beiden Geschäftsführer Thomas Müller (Terramag) und Ronald Klein-Knott (Terramag und GEV) die Beweggründe für den Zusammenschluss.

**Herr Müller, die Terramag und die GEV arbeiten bereits seit knapp zehn Jahren zusammen. Sie hätten auch wie zuvor in einzelnen Projekten mit der GEV kooperieren können, haben sich aber für einen Zusammenschluss entschieden. Was sind die Gründe für diesen Schritt?**

**Thomas Müller:** Der Zusammenschluss ist die logische Konsequenz aus der bisherigen Zusammenarbeit. Wir sprechen als Familienunternehmen nicht nur die gleiche Sprache und vertreten gleiche Werte, sondern wir ergänzen uns im Bereich der investiven und treuhänderischen Projektentwicklung nahezu perfekt mit unseren jeweiligen Kernkompetenzen. Es lag daher auf der Hand, die Unternehmen auch im Sinne unserer anspruchsvollen Kunden noch enger zusammenzuführen.

**Herr Klein-Knott: Aus Sicht der GEV, was sind die Motive für den Zusammenschluss mit der Terramag?**

**Ronald Klein-Knott:** Dafür gibt es mehrere Gründe. Unsere Zielgruppen sind sehr ähnlich, z. B. streben wir beide partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kommunen an. Das gelingt uns als GEV sehr gut in Hamburg und Schleswig-Holstein. Aber obwohl FRANK und bauhaus seit vielen Jahren erfolgreiche Bauträger in der Region Rhein-Main sind und wir z. B. gemeinschaftlich die ÖkoSiedlung in Friedrichsdorf entwickelt haben, hatten wir bis jetzt in Hessen und den anliegenden Bundesländern nicht die gleiche Präsenz wie im Norden. Mit der Terramag haben wir nun einen etablierten Partner, um gemeinsam Entwicklungsprojekte zu stemmen, die in ganz Hessen, in Rheinland-Pfalz oder in Baden-Württemberg liegen.

**Auf den ersten Blick haben die Terramag und die GEV einige Überschneidungen. Wo liegen denn Ergänzungen der beiden Unternehmen?**

**Thomas Müller:** Unsere Stärke liegt in der treuhänderischen Entwicklung und Erschließung von Neubauflächen im Auftrag von Städten und Gemeinden. In diesem Bereich haben wir uns insbesondere auf Flächenentwicklungen spezialisiert, die im Streubesitz einer Vielzahl von Grundstückseigentümern stehen. In diesem Spannungsfeld die richtige Strategie und Ansprache für die Bodenordnung zu finden ist der Schlüssel zum Erfolg, um den Weg für eine hochwertige städtebauliche Entwicklung überhaupt erst frei zu machen.



Thomas Müller, Geschäftsführer der Terramag, und Ronald Klein-Knott, Geschäftsführer der Terramag und Vorstand der GEV AG.

**Ronald Klein-Knott:** Die GEV entwickelt vorrangig investiv Flächen in der Außen- und Innenentwicklung, kauft also Flächen von Privaten oder Kommunen. Darüber hinaus hat die GEV eine ausgesprochene Stärke im Städtebau und in der Stadtentwicklung. In beiden Feldern möchten wir auch gemeinsam neue Tätigkeitsfelder mit der Terramag entwickeln, unsere fachlichen Schwerpunkte zusammenführen und gemeinsam nutzen.

**Der Wettbewerb um Flächen ist härter geworden, insbesondere im Rhein-Main-Gebiet. Welche Strategie verfolgt die Terramag, um sich bei Grundstücksausschreibungen durchzusetzen?**

**Thomas Müller:** Wir sehen immer mehr, dass in den Kommunen die Mitarbeiter fehlen, um umfassende Dienstleistungen in der Baugewerblichen Entwicklung leisten zu können. Umso mehr steigen die Anforderungen, die an uns Dienstleister gestellt werden. Bodenordnung, Planung, Erschließung, Vermarktung und Finanzierung müssen aus einer Hand erfolgen. Bei der Auftragsvergabe gewinnt der Nachweis der Leistungsfähigkeit über entsprechende Referenzen zunehmend an Gewicht. Gemeinsam mit der GEV verfügen wir über ein

Leistungsangebot und ein Empfehlernetzwerk, die ihresgleichen suchen. Die Erfolge in jüngsten Wettbewerbsverfahren sprechen für sich.

**Ronald Klein-Knott:** Wir setzen auf Qualität. Gemeinsam bieten wir ein breites Know-how von der Grundstücksumlegung bis zur energetischen Quartiersentwicklung, von der Stadtplanung bis zum Erschließungsmanagement. Wir sind sicher, dass wir uns damit auch in einem engen Markt behaupten werden.

**Wie fällt die Bilanz der ersten Wochen seit dem Zusammenschluss aus?**

**Thomas Müller:** Bislang haben sich alle Erwartungen mehr als erfüllt. Mit den Wettbewerbserfolgen in Seligenstadt und Mainhausen haben wir in kurzer Zeit die ersten gemeinsamen Erfolge eingefahren und uns gegen namhafte Konkurrenz behauptet. In besonderer Erinnerung bleibt für mich aber unser erster „Antrittsbesuch“ in Hamburg – wie uns die Kolleginnen und Kollegen der GEV und von FRANK dort empfangen und sofort als Teil ihres Teams aufgenommen haben, war einfach großartig.

**Letzte Frage: Was sind die Ziele der Terramag für das nächste Jahr?**

**Ronald Klein-Knott:** Wir wollen im nächsten Jahr an die Erfolge der Terramag anknüpfen und unseren Kunden weiterhin hohe Qualität bieten. Wir möchten jedoch unsere Leistungen im kooperativen Städtebau weiter ausbauen. In diesem Bereich kann die GEV sicher auch neue Impulse einbringen.

Wir bedanken uns für das Gespräch.

