

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

Stuttgart ist nicht mehr Top-Region

- Viele Investoren halten sich zurück
- Höhere Sichtbarkeit der Region
- Gemeinsamer Marktbericht
- Interview mit dem IWS-Vorstand

Seite 8

Green Hydrogen Hub

- Stadtwerke Stuttgart investieren 50 Millionen Euro
- 1200 Tonnen grüner Wasserstoff im Jahr

Seite 9

Wohnen in Stuttgart

- Angebot und Nachfrage passen nicht

Seite 11

Horst Bülow ist tot

- Mit 85 Jahren gestorben
- Er prägte Stuttgart
- Bülow AG bleibt bestehen

Seite 12

Baurechtsamt Stuttgart

- Digitale Terminvereinbarung

Seite 13

KI bei Drees & Sommer

- Bis zu 90 % Effizienzgewinn
- Dresco.AI entwickelt

Esslinger Stadtmarketing

- Innenstadt-Influencerin unterstützt

Seite 14

6500 m² Verkaufsfläche

- Patrizia vermietet in Gomaringen

Liebe Leser!

Horst Bülow ist im Alter von 85 Jahren gestorben. Er hat sein Unternehmen über 60 Jahre geführt, er hat Stuttgart mit seinen Gebäuden stärker geprägt als mutmaßlich jeder andere Projektentwickler unserer Zeit. Und er hatte, was nicht jedem Immobilienpatriarchen gelingt, bis zum Schluss Erfolg und den Fortbestand seines Unternehmens gesichert. **Wir haben größten Respekt vor dieser Lebensleistung!**



Stuttgart ist nicht (mehr) auf der Landkarte vieler nationaler und vor allem internationaler Investoren. Dazu ist die Stadt selbst, aber auch ihr Immobilienmarkt viel zu klein. Würden wir die Region betrachten und vor allem als Einheit vermarkten, was in der Sache richtig wäre, wären wir die Spitze. **Einwohnerzahl, Wirtschaftskraft, Innovationsstärke und Größe des Büromarktes, wir wüssten nicht, wer uns hier in Deutschland in Summe übertrumpfen sollte.** Bei der Metropolregion Stuttgart sieht es noch besser aus. Der KI-Campus in Heilbronn und das Medizincluster in Reutlingen/Tübingen beispielsweise zählen dazu.

Eine höhere Sichtbarkeit der Region beziehungsweise der Metropolregion – wie sie der Vorstand des IWS im Interview fordert – setzt aber voraus, dass sich die einzelnen Kommunen zurücknehmen und die Politik die Kraft aufbringt, die Region genauer gesagt die Metropolregion zu stärken. Nächstes Jahr sind Landtagswahlen, vielleicht bietet sich dann die historische Chance.

Geschehen vor ein paar Tagen auf Sardinien. Der Poolboy fragte uns, woher wir kämen. Aus Stuttgart? Dann hätten wir die nächsten Jahre aber gewaltige wirtschaftliche Probleme. Die Wirtschaft in Deutschland. Die Probleme der Automobilindustrie. Er hätte schon einen Arbeitsvertrag mit einem Stuttgarter Automobilhersteller in der Tasche gehabt, dann aber doch dem Saisonjob auf Sardinien den Vorzug gegeben. So weit ist es also gekommen ...

Nachdenklich grüßt Sie herzlich

Ihr 
Frank Peter Unterreiner, Herausgeber





Die Runde ist sich einig: Die Region Stuttgart muss gestärkt werden

„Leider sehen viele Investoren Stuttgart nicht mehr als Top-Region“

Eine höhere Sichtbarkeit der Region Stuttgart, ein einheitliches Standortmarketing und einen gemeinsamen Marktbericht fordert der Vorstand des Branchenverbands IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart. Teilweise würden Investoren die Landeshauptstadt schon meiden und gerade im Wohnungsbau lieber in die umliegenden Städte gehen. Um dies zu ändern, müsse Geld in die Hand genommen werden. Für notwendig hält der IWS-Vorstand auch eine Bevorratung von Gewerbeflächen, und einen Ausbau des ÖPNV.

Sie repräsentieren mit dem IWS nicht nur den Verband der Immobilienwirtschaft für die Metropolregion, sondern mit ihren Unternehmen auch relevante Marktteilnehmer: Der Vorstandsvorsitzende Axel Ramsperger ist geschäftsführender Gesellschafter von Blue Estate, sein Stellvertreter Uwe Jaggy ist Geschäftsführer der LBBW Immobilien Development. Schatzmeister Martin Merkel leitet das Immobilienzentrum Stuttgart der DZ Hyp, Vorständin Bettina Klenk ist Niederlassungsleiterin von Pandion und Vorstand Tobias Eisenreich ist Geschäftsführer von Putsch Immobilien. Unterstützt werden sie von IWS-Geschäftsführerin Bettina Fuchs.

Gehört Stuttgart aus immobilienwirtschaftlicher Sicht noch zu den Top-Sieben-Metropolen in Deutschland?

Axel Ramsperger: Ja, es gehört noch dazu. Stuttgart hat das Problem, dass der Stadtkreis zu klein ist und die extrem große wirtschaftliche Kraft in den umliegenden Kommunen in den Betrachtungen außen vor bleibt. **Es wäre daher schön, wenn es gelingen würde, die Region**

als Ganzes zu präsentieren, wenn sie mehr zusammenwächst und mit einer Stimme spricht.

Bettina Klenk: Beim Immobilienaward ist sie schon zusammengewachsen, hier ist die Region sowohl bei den Projekten als auch bei den Gästen der Preisverleihung sehr gut vertreten. Dass Stuttgart noch zu den Top-Regionen dazugehört, das wünschen wir uns natürlich alle, wir sehen uns auch so. **Leider sehen es aber viele Investoren nicht mehr so. Bei ihnen ist Stuttgart rausgefallen.** Sie konzentrieren sich schwerpunktmäßig auf Berlin, Düsseldorf, Frankfurt und München.

Was müsste man tun, um Stuttgart ein größeres Gewicht bei Immobilieninvestoren zu geben?

Bettina Klenk: Stuttgart müsste sichtbarer werden. Ein Beispiel ist die Mipim. Hier war kein Bürgermeister der Stadt anwesend, dadurch sind wir gegen andere Städte schon einmal deutlich abgefallen. **Und wir müssten viel stärker als Region auftreten, dadurch haben wir ein anderes Gewicht, repräsentieren wir eine viel stärkere Wirtschaftskraft.** Vielleicht trägt auch die Kessellage dazu bei, dass Stuttgart meist solitär betrachtet wird. Für die Zukunft ist das aber nicht der richtige Weg.

Martin Merkel: Das kann ich nur bekräftigen. **Es war wirklich schade, wie Stuttgart auf der Mipim aufgetreten ist, was auch von Kundenseite thematisiert wurde.** Wir als Bank sind offen für



Foto: Christoph Schmitz

Die IWS-Vorstände Tobias Eisenreich (oben) und Uwe Jaggy sind zugeschaltet

Finanzierungen in Stuttgart, aber unsere Kunden, Projektentwickler und Bestandshalter, scheuen sich teilweise extrem davor, in Stuttgart Fuß zu fassen. Das ist verheerend.

Tobias Eisenreich: Die Frage ist schon, ob es überhaupt die Top Sieben gibt oder sind es nicht eher die Top Fünf und zusätzlich eben noch Stuttgart und Köln? **Wenn sich Stuttgart weiter so entwickelt, dann befürchte ich schon, dass wir von Investoren nicht mehr als top gesehen werden.** Wir müssen jetzt umso größere Anstrengungen unternehmen, um hier nicht rauszufallen. Dazu gehört für mich eine stärkere regionale Vernetzung, eine bessere Außendarstellung und eine höhere Transparenz im Immobilienmarkt

Uwe Jaggy: Es ist schon ein Stück weit so gekommen, dass Investoren den Standort meiden. Das hat zwei Gründe. Für den ei-

nen kann Stuttgart nichts: Für die zunehmend kritischere Einordnung des Wirtschaftsstandortes, nicht zuletzt auch wegen der Entwicklung im Automobil- und Maschinenbau. **Das zweite was uns gespiegelt wird, ist, um es deutlich auszusprechen, die Dysfunktionalität der Stuttgarter Bauverwaltung.** Hier sagen Investoren ganz klar: Wir machen keine Bebauungspläne mehr in Stuttgart und wir tun uns auch mit Baugenehmigungen schwer, da dies zeitlich nicht mehr kalkulierbar ist. **Die langen Fristen hierfür waren in Zeiten von Niedrigzinsen noch verschmerzbar, aber nunmehr spielt Zeit bei Entwicklungsvorhaben wieder eine Rolle.** Viele Investoren stellen fest, dass es in Städten wie Böblingen, Göppingen, Ludwigsburg deutlich schneller geht und sie dort deutlich kompatibler mit den Verwaltungen zusammenarbeiten können, und realisieren ihre Wohnbauvorhaben dann eben dort. Insofern ist die Initiative des IWS, wie können wir mit der Stuttgarter Bauverwaltung zusammenarbeiten, wie können Abläufe

STARK IN STUTTGART.

Stadtreparatur mit höchster
Qualität in der Hospitalstraße.



verbessert werden und wie können wir auch Hilfestellung leisten, genau die richtige.

Was müssen wir in Sachen Marketing tun, um als Region mit 2,8 Millionen Menschen und nicht nur als Landeshauptstadt mit 615 000 Einwohnern wahrgenommen zu werden?

Axel Ramsperger: Dazu hatte ich in der Vergangenheit den Stuttgarter OB Frank Nopper angesprochen, denn von ihm als dem Oberbürgermeister der größten Stadt in der Region muss neben den anderen OBs die Initiative ausgehen. Sie müssen sagen, wir wollen die Region gemeinsam voranbringen, um in der Summe stärker zu werden.

Brauchen wir ein Standortmarketing für die ganze Region?

Axel Ramsperger: Diese haben wir ja eigentlich mit der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart, der WRS.

Trotzdem macht jede Kommune, jeder Landkreis zusätzlich sein eigenes Standortmarketing.

Axel Ramsperger: Weil jeder Bürgermeister und Oberbürgermeister seine Kommune als Erstes sieht, aber wir brauchen schon die Sicht über alle Landkreise hinweg. **Deswegen ist es gut, dass wir die Wirtschaftsförderung der Region haben, es ist auch gut, dass sie viel daran arbeitet.** Aber um internationale Investoren beispielsweise

auf der Mipim zu gewinnen, müssen wir erst einmal viel Geld für ein besseres, einheitliches Standortmarketing investieren. Bisher haben wir das noch nicht getan, aber wir sollten das verbessern.

Wenn die großen Maklerhäuser ihre Zahlen veröffentlichen, dann ist Stuttgart, meist zusammen mit Köln, regelmäßig der kleinste Markt unter den Top Sieben. Würden wir die Region insgesamt betrachten, wären wir mit Berlin und München vorne. Warum schreibt sich der IWS keinen Marktbericht für die ganze Region auf die Fahne?

Axel Ramsperger: Das haben wir schon versucht und wollten die Makler dafür gewinnen. Es ist leider im Sande verlaufen, da die Bereitschaft dafür nicht so richtig da war. **Ein Marktbericht für die Region ist viel Arbeit und das kostet viel Geld, vielleicht einige Hunderttausend Euro.** Das kann der IWS leider alleine nicht leisten.

Die Zahlen für Stuttgart sind ja da und die für die fünf Landkreise sollten die Kreissparkassen haben.

Axel Ramsperger: Das ist von Landkreis zu Landkreis sehr unterschiedlich, teilweise ist es sehr dünn, das haben wir festgestellt. Es fehlt an einer gemeinsamen Datenbasis, eine Datenbank müsste aufgebaut und permanent gepflegt werden. Eigentlich müsste die Wirtschaftsförderung der Region gemeinsam mit dem IWS dieses Thema intensiv bearbeiten.



Sanieren. Optimieren. Profitieren. Alles aus einer Hand für Ihre Immobilie.

Wir unterstützen Sie umfassend und individuell mit unseren Leistungen:

- Objektbewertung gemäß Klimaschutzgesetz
- Energieberatung für Wohn- und Nichtwohngebäude
- Fördermittelberatung und Antragsservice
- Strategische Portfolioplanung und Maßnahmenpakete
- Projektsteuerung und Sanierungsbegleitung
- Energetische Fachplanung und Baubegleitung
- Heizungsoptimierung (hydraulischer Abgleich)
- Technisches Property Management

Lassen Sie uns gemeinsam mehr aus Ihrer Immobilie machen.

Treffen Sie uns am 20. und 21. Mai 2025 auf der Bundesfachtagung **Betreiberverantwortung in Fulda**. Oder kommen Sie direkt auf uns zu – wir freuen uns auf Sie.



Weitere Informationen
zur gesamten Wüstenrot Vorteilswelt.

Kontaktieren Sie uns:

Herr Heinz-Peter Stolzenberg

☎ 07141 16-753962

✉ heinz-peter.stolzenberg@wuestenrot.de



Engagiert für die Immobilienbranche: Bettina Klenk, Axel Ramsperger (oben), Martin Merkel (unten links) mit Immobilienbrief-Herausgeber Frank Peter Unterreiner

Der Verband Region Stuttgart wurde 1994 gegründet, war damals ein Novum, wurde aber inhaltlich nie weiterentwickelt. Wäre es jetzt nicht an der Zeit, ihr mehr politische Befugnisse zu geben? Es hilft ja nicht, wenn die Region regelmäßig Flächen für Wohnen, Industrie, Gewerbe und Logistik ausweist, die Kommunen aber keine Bebauungspläne aufstellen. Braucht die Region ein Weisungsrecht?

Tobias Eisenreich: Das wäre natürlich wünschenswert, aber das ist ein hochpolitisches Thema. Wir sind vor zwölf Jahren von der Pfalz nach Stuttgart zurückgekommen und haben die Wirtschaftsförderung gefragt, ob sie für uns ein Grundstück hat. Die Antwort war: Leider nicht.

Axel Ramsperger: Hilfreich wäre, wenn vor allem der schienengebundene ÖPNV noch dichter wäre. Einen S-Bahn-Ring halte ich für technisch zwar schwierig und teuer, würde aber für die Region viel bringen. Das gilt auch für den Straßen- und Fahrradverkehr.

Ansiedlungen sind immer eine jahrelange Hängepartie, ob Porsche in Schwaikheim oder Cellcentric in Weilheim. Unternehmen schreckt das ab, wenn es so lange dauert und sie nicht wissen, ob die Ansiedlung letztendlich klappt. Brauchen wir eine Gewerbeflächen-, eine Bevorratungspolitik?

Uwe Jaggy: Wenn man Wirtschaftsförderung betreiben möchte, neue Unternehmen ansiedeln oder bestehenden eine Expansionsmöglichkeit bieten möchte, dann wüsste ich nicht, wie das gehen sollte, wenn man nicht über die notwendigen Flächen verfügt. Von daher ein ganz klares Ja. Wenn wir in unserer sehr industriellastigen Region eine Zukunft haben wollen, egal ob diese in der

Automobilwirtschaft oder in neuen Industrien liegt, dann wird es einen Transformationszeitraum geben.

Das heißt, wir brauchen erst einmal neue Flächen für neue Technologien oder Erweiterungen, müssen jedoch langfristig dann nicht mehr benötigte Flächen renaturieren oder dem immobilienwirtschaftlichen Kreislauf zuführen. Es wird hier einen etwa zwanzigjährigen Überlappungszeitraum geben.

Brauchen wir auch neue Wohngebiete auf der Grünen Wiese?

Bettina Klenk: Das müssen wir differenziert betrachten. **Wir haben viele nicht mehr genutzte Gewerbeobjekte, die wir für Wohnen umwidmen könnten, sei es Neubau oder Revitalisierung.** Wir haben Randlagen, die bebaut werden könnten. Aber die Bebauungspläne und Baugenehmigungen dafür dauern alle viel zu lange. **Wenn wir eine andere Geschwindigkeit hätten, könnten wir viel mehr dringend benötigten Wohnraum zur Verfügung stellen.**

Axel Ramsperger: Es wäre wichtig, den Gemeinden um Stuttgart einen wirtschaftlichen Ausgleich dafür zu geben, dass sie Wohnflächen und nicht zwingend Gewerbeflächen entwickeln. Und dazu eben den ÖPNV verdichten.

Tobias Eisenreich: Bei neuen Wohngebieten würde ich auch sehr stark auf die Region verweisen, ebenso neue S-Bahn-Linien und eine bessere Taktung. Dann wäre ganz viel erreicht.

Uwe Jaggy hat die Transformation der Wirtschaft angesprochen und den dafür benötigten Flächenbedarf. Jetzt haben wir eine

IBA, die sich genau diesem Thema widmet. Wird sie ihrer Aufgabe gerecht?

Martin Merkel: Man hört ja immer, hier müsse langfristig gedacht werden. Es werden Signale gesetzt, die erst in Jahren wirken. Man kann nicht erwarten, dass im Präsentationsjahr der IBA alles wie ein Blumenstrauß blüht. Aber dass die IBA ein Allheilmittel ist, das glaube ich nicht.

Axel Ramsperger: Ich würde mir ein IBA-Projekt wünschen, bei dem nachverdichtet wird. Denn unser Problem ist doch, dass Nachverdichtung oft an jenen scheitert, die schon da sind.

Bettina Fuchs: Die IBA hat das Oberthema „Die produktive Stadt“. Sie versucht, Wohnen und Gewerbe parallel zu ermöglichen, dem stehen jedoch Gesetze und Verordnungen wie die TA Lärm entgegen. Generell hat sie einen hohen Anspruch und will auch nach 2027 weiterwirken. Aber ob alles so umgesetzt werden kann, da gibt es noch ein ganz großes Fragezeichen.

IBA heißt ja Internationale Bauausstellung. Ich habe aber am Stuttgart-Stand der internationalen Immobilienmesse Mipim von ihr nichts wahrgenommen. Weder dieses noch voriges Jahr.

Bettina Klenk: Die IBA war auf der Mipim kein Thema. Das ist sehr schade, da sie für die Region eine große Chance ist. Die IBA muss auch für die Kommunen ein Anlass sein, enger zusammenzuarbeiten und sichtbarer zu werden.

Anderswo in Deutschland gibt es funktionierende Metropolregionen, in München und im Ruhrgebiet beispielsweise. Wir reden immer nur von der Region Stuttgart, die Metropolregion Stuttgart gibt es nur auf dem Papier. Müssten wir sie nicht mal mit Leben füllen?

Bettina Klenk: Wir müssten erst einmal die Region richtig auf die Reihe bekommen, dann können wir stärker über die Metro-



Mehr Geld für eine gemeinsame Wirtschaftsförderung will der IWS-Vorstandsvorsitzende Axel Ramsperger

polregion sprechen, die auf jeden Fall das Ziel sein muss. Dann müssen aber alle, auch die Wirtschaftsförderungen der jeweiligen Städte, viel stärker an einem Strang ziehen.

Was müssen wir tun, um die Region zu pushen?

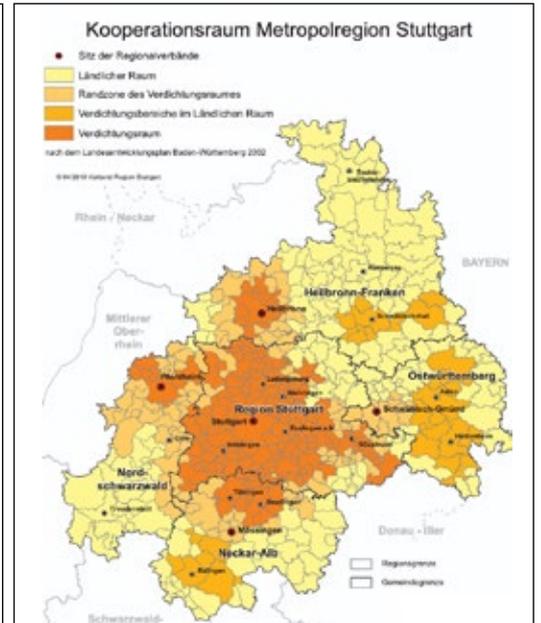
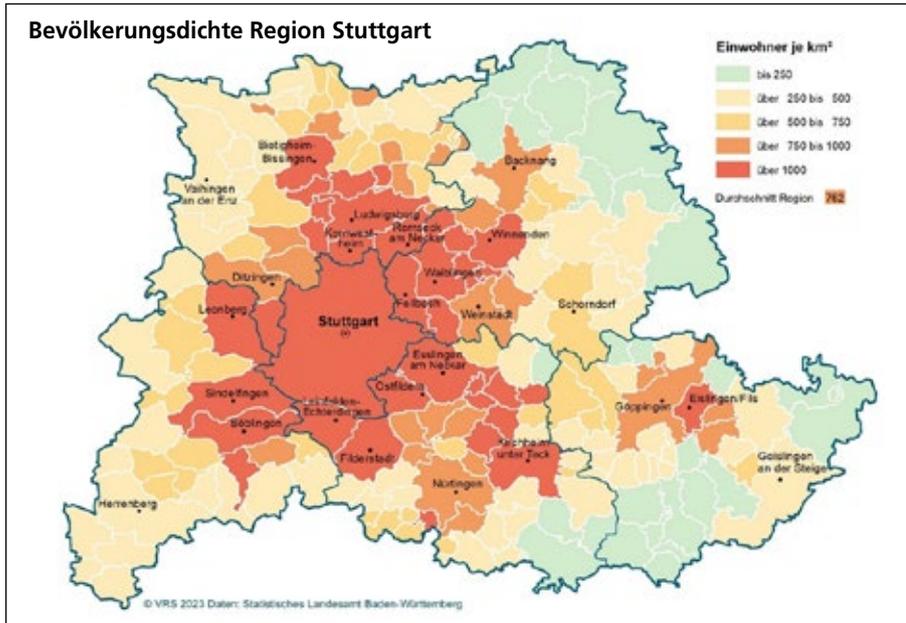
Bettina Klenk: Wir müssen die Wirtschaftsförderungen zusammenbringen, das Marketing verstärken, Personal aufstocken. Es muss viel Geld investiert werden.

Tobias Eisenreich: Es muss an allen Stellen das Bewusstsein dafür da sein, dass wir mehr tun müssen. Das ist noch nicht überall angekommen. Man hat das Gefühl, die Politik meint, Stuttgart ist



Baukosten im Budget!
Unsere Planungs- und Baukompetenz macht Ihre Industrieimmobilie möglich.





Die Region Stuttgart, besser noch die Metropolregion muss gestärkt werden

ganz vorne mit dabei, während die Wahrnehmung in der Wirtschaft schon lange nicht mehr so ist. Die Erkenntnis muss kommen. Ja, und um es zu ändern, müssen wir Geld in die Hand nehmen. Aber dies ist zwingend erforderlich, sonst verliert Stuttgart den Anschluss.

Geld für was? Für Personal, Marketing, einen gemeinsamen Immobilienmarktbericht und für was noch?

Axel Ramsperger: Für eine gemeinsame Wirtschaftsförderung. Alle, die städtischen und die regionale, müssen ganz eng zusammenarbeiten. Sie müssen B'Pläne aufstellen und dafür sorgen, dass gewohnt werden kann und auch Gewerbe Platz findet.

Heilbronn investiert Milliarden in KI, Reutlingen und Tübingen sind stark in der Medizinforschung, Stuttgart unter anderem in der Luft- und Raumfahrt. Im internationalen Maßstab liegen all

diese Städte ganz nah beieinander. Wäre es daher nicht sinnvoll, die Metropolregion Stuttgart schnell umzusetzen und mit dieser gemeinsamen Power, der Innovationskraft und der Wirtschaftsstärke auch von 5,5 Millionen Menschen zu werben?

Bettina Fuchs: Aus Marketingsicht geht es darum, gemeinsam zentrale Botschaften zu formulieren und mit einer Stimme zu sprechen. Damit die Region – oder Metropolregion – für überregionale Investoren interessant ist. Das ist ein klares Kommunikationsthema. Denn noch spricht jede Kommune, jeder Landkreis für sich selbst und sagt nur, was er am besten kann.

Tobias Eisenreich: Um die angesprochenen Punkte zu ändern beziehungsweise anzustoßen, muss von jemandem die Initiative ausgehen. Dies vom Stärksten und das ist die Landeshauptstadt Stuttgart. Die muss das in die Hand nehmen. ■



E&G IMMOBILIEN
Grossmann & Berger Gruppe

Es ist Zeit, große Augen zu machen!

Ob Gewerbeobjekt, Wohnung, Ein- oder Mehrfamilienhaus – wir sind Ihr starker Partner, der das Beste für Sie rausholt.

Sie werden Augen machen!

E & G Immobilien
Börsenplatz 1 | 70174 Stuttgart
+49 711 20702-700
hallo@eug.de

eug-immobilien.de

LOB & PREIS

Besuchs- und Informationszentrum der Weissenhofsiedlung auf der Architekturbiennale

Das Besuchs- und Informationszentrum der Stuttgarter Weissenhofsiedlung wurde als herausragendes Beispiel für multifunktionale Architektur für die Ausstellung „Deep Surfaces. Architecture to enhance the visitor experience of Unesco sites“ ausgewählt. Die Ausstellung ist ein offizielles Begleitprogramm der 19. Internationalen Architekturausstellung der La Biennale di Venezia und wird vom 10. Mai bis zum 23. November im Palazzo Zorzi, dem Sitz des Unesco-Regionalbüros für Wissenschaft und Kultur in Europa, zu sehen sein.

„Deep Surfaces“ untersucht, wie Architektur das Erlebnis von Besuchern an Unesco-Stätten verbessert, narrative Verknüpfungen schafft und den Schutz des gemeinsamen Erbes unterstützt. Dabei stehen Besuchs- und Informationszentren im Mittelpunkt, die innovative, nachhaltige und ortspezifische Lösungen für den Erhalt und die Vermittlung von Welterbestätten bieten.



Das geplante Besucherzentrum hat europaweiten Vorbildcharakter

PROJEKTE

Stadtwerke realisieren Green Hydrogen Hub Stuttgart

Die Stadtwerke Stuttgart (SWS) haben die Umsetzung des Projekts Green Hydrogen Hub Stuttgart (GH2S) Am Mittelkai 24 im Stuttgarter Hafen eingeläutet. Das Gesamtprojekt besteht aus drei Komponenten: Der Erzeugung und Logistik mit dem Green Hydrogen Hub Stuttgart (GH2S), der Verteilung über die H2-Genesis-Pipeline sowie den Anwendungen mit Hydropulse Stuttgart. Das Investitionsvolumen beträgt in der aktuellen Ausbaustufe etwa 50 Millionen Euro, davon werden zirka 16,6 Millionen Euro durch Fördermittel von Region, Land und EU finanziert. Das Wasserstoffprojekt soll bis Dezember 2026 fertiggestellt sein und in Betrieb gehen.

Die SWS beginnen am Stuttgarter Hafen mit dem Bau der Erzeugungsanlage und der Logistikkomponenten. Aus überschüssigem Wind- und Solarstrom wird dort hochreiner grüner Wasserstoff hergestellt. Er dient vor allem der Industrie, insbesondere bei der Fahrzeugentwicklung, als Kraftstoff für Brennstoffzellenbusse, -lastkraftwagen oder -schiffe.

„Die Stadtwerke Stuttgart machen den Stuttgarter Hafen zum Ort der Technologiewende. Mit dem Green Hydrogen Hub wird Stuttgart zum Vorzeigestandort für grünen Wasserstoff. Der Stuttgarter Hafen wird zum Knotenpunkt für Produktion und Logistik in dieser Innovationstechnologie unter anderem mit einer Wasserstoffpipeline im Neckartal von Stuttgart-



Bald kommt der Bagger, so wird der Hub nie fertig

Gaisburg bis Esslingen“, sagt Oberbürgermeister Frank Nopper. „Die im Stuttgarter Hafen zukünftig mögliche Jahresproduktion von 1200 Tonnen grünem Wasserstoff entspricht vier Millionen Liter Diesel und bedeutet eine jährliche Einsparung von 15 000 Tonnen CO₂.“ Der grüne Wasserstoff wird über Trailer oder über die unterirdische Pipeline zu Abnehmern transportiert. Unter anderem werden daran Wasserstofftankstellen angeschlossen.

Myflexbox am Tübinger Parkhaus Metropol

Die Paketstation am Parkhaus Metropol in der Reutlinger Straße 7 in Tübingen ist rund um die Uhr zugänglich und soll Kunden die Möglichkeit bieten, Pakete und Waren flexibel abzuholen, zu versenden oder Retouren aufzugeben. Dazu wurde eine Kooperation zwischen Myflexbox Germany und den Stadtwerken Tübingen eingegangen. Lokale Händler können über die Myflexbox ihrer Kundschaft auch außerhalb der Öffnungszeiten Abholoptionen bieten und so indirekt ihre regulären Öffnungszeiten erweitern. Die Registrierung ist kostenlos und es ist kein Onlineshop nötig. Eine Gebühr für die Anmietung von Fächern fällt erst ab der 21. Lieferung an. Empfänger erhalten einen Abholcode per SMS oder E-Mail, um ihr Fach zu öffnen.



PROJEKTE

B&B-Hotel und Serviceapartments in der Heilbronner Straße

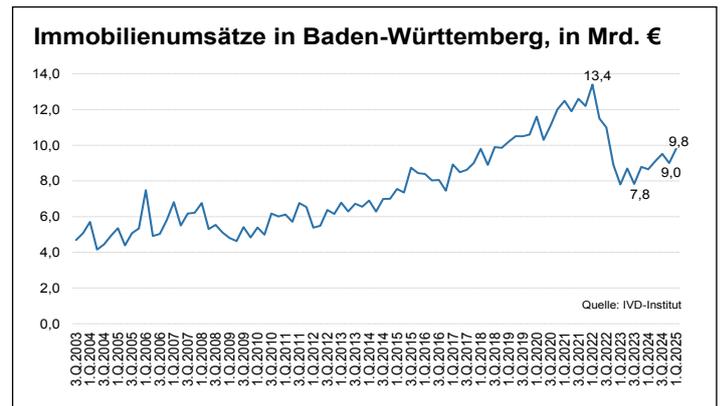
Ein lokales Family Office plant den Neubau eines Hotelgebäudes in der Heilbronner Straße 324 in Stuttgart, meldet Thomas Daily. Die unteren vier Etagen sollen von einem B&B-Hotel genutzt werden. In den Etagen fünf bis sieben eröffnet der Betreiber von Serviceapartments Ipartment 64 Einheiten. Diese verteilen sich laut Thomas Daily auf 2550 m² BGF mit

den Kategorien S (22 m²), M (38 m²) und L (45 m²). Beide Konzepte sollen einen eigenen Eingang und eine eigene Lounge erhalten. Die Eröffnung sei für das dritte Quartal 2027 vorgesehen. Geplant wird das Gebäude nach dem Standard GEG 40 vom Esslinger Büro Marggraf Architektur.

MARKT

Immobilienumsatz in Baden-Württemberg gestiegen

„Das erste Quartal 2025 startete überaus positiv“, meint Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. 9,8 Milliarden Euro betrug das Transaktionsvolumen in Baden-Württemberg und damit 13,3 % mehr als in den ersten drei Monaten 2024. Deutschlandweit lag das Plus sogar bei 23,7 %, der Umsatz erreichte 70,2 Milliarden Euro. 2024 wurden laut Kippes in Baden-Württemberg Immobilien für 36,3 Milliarden Euro gekauft, ein Zuwachs von 9,5 % gegenüber 2023 und etwa der Stand der Jahre 2017/2018. Die Analyse des IVD-Instituts basiert auf der vereinnahmten Grunderwerbsteuer.



Wohnen: Angebot und Nachfrage passen nicht zusammen

Eine große Preisdifferenz zwischen den Angeboten der Vermieter und den Wünschen der Mieter konstatiert das Portal Immobilienscout 24. So werden in Stuttgart besonders oft Wohnungen für 12,93 Euro Miete gesucht, das größte Angebot gibt es jedoch für 14,54 Euro, mithin eine Differenz von 12 %. Mit 47 % ist der prozentuale Unterschied in Berlin (9,71 zu 14,27 Euro) am größten, gefolgt von Hamburg (11,32 zu 14 Euro). Ganz oder nahezu

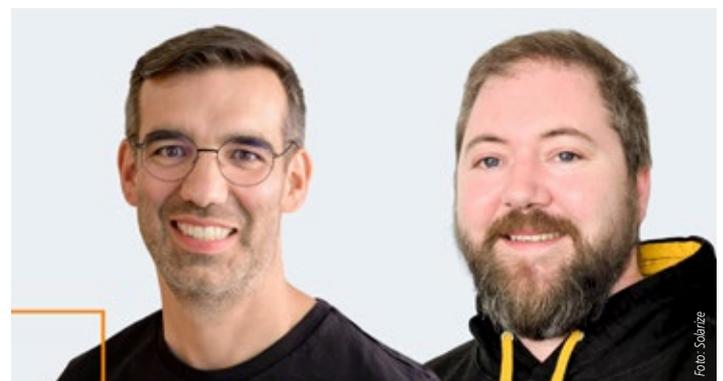
deckungsgleich sind die Vorstellungen der meisten Mieter und Vermieter hingegen in Leipzig (8,60 Euro), Bremen (9,57 Euro), Dortmund (8,41 Euro), Dresden (8,90 Euro), Duisburg (7,65 Euro) und Hannover (9,78 Euro). In München (18,90 zu 21,40 Euro) scheinen sich Suchende mit den höchsten Mieten unter den deutschen Großstädten arrangiert zu haben, die Differenz ist mit 13 % ähnlich hoch wie in Stuttgart.

UNTERNEHMEN

EM Energiemanagement und Solarize kooperieren

Der Mieterstromanbieter EM Energiemanagement aus dem Remstal und der Stuttgarter Spezialist für Abrechnungssoftware Solarize gehen eine Partnerschaft ein und wollen damit der Wohnungswirtschaft den Eigenbetrieb von Mieterstromanlagen erleichtern. Die Kooperation soll es auch kleineren Wohnungsunternehmen ermöglichen, vom wachsenden Mieterstrommarkt zu profitieren, ohne selbst umfangreiche personelle oder finanzielle Ressourcen aufbauen zu müssen.

„Viele Wohnungsunternehmen wollen Mieterstrom anbieten, scheuen aber den operativen Aufwand“, meint Steffen Kühner, Geschäftsführer von EM Energiemanagement. „Mit unserer Lösung können sie die betrieblichen Aufgaben komplett an uns auslagern und trotzdem selbst als Stromanbieter gegenüber ihren Mietern auftreten. Das ist eine interessante Alternative zu den bereits etablierten Modellen wie Dachpacht oder Lieferkettenmodellen, bei denen Vermieter die direkte Kundenbeziehung verlieren. So können Wohnungsunternehmen von den Vorteilen profitieren, ohne selbst zum Mieterstromspezialisten werden zu müssen.“ Um einen effizienten Betrieb zu gewährleisten, setzt EM Energiemanagement auf die Software-Expertise von Solarize. „Unsere Software automatisiert alle abrechnungsrelevanten



Frederik Pfisterer, Gründer und Geschäftsführer von Solarize, und Steffen Kühner, Geschäftsführer von EM Energiemanagement

Prozesse und macht lokale Stromvermarktung skalierbar“, erläutert Frederik Pfisterer, Gründer und Geschäftsführer von Solarize. „Dank der Mehrmandantenfähigkeit können Partner wie EM Energiemanagement Rechnungsläufe im individuellen Design aller Kunden abbilden – ein entscheidender Vorteil für Wohnungsunternehmen, die ihre eigene Marke in der Kommunikation mit den Mietern stärken möchten.“ Die Komplexität der Mieterstromabrechnung, mit bis zu 96 täglichen Messwerten pro teilnehmendem Haushalt, soll durch die Softwarelösung von Solarize bewältigt werden.

IMMOBILIEN 2025 AWARD



Metropolregion
Stuttgart

© David Franck



Endspurt
bis
28.05.2025!



© IWS / Wolfgang List

10. ImmobilienAward am 06.11.2025
Jetzt bewerben und fabelhafte
Projekte zum Jubiläum einreichen.

Alle Infos unter



VERANSTALTUNGEN

**ZIA-Regio-Call Südwest:
Der schwarz-rote
Koalitionsvertrag**

Thomas Bareiß, Bundestagsabgeordneter und Bezirksvorsitzender der CDU Württemberg-Hohenzollern, diskutiert mit den Teilnehmern des ZIA-Regio-Call Südwest zum Thema „Der schwarz-rote Koalitionsvertrag – wird er der Verantwortung für Deutschland gerecht?“ Beleuchtet wird insbesondere die Wohnungs- und Immobilienpolitik. Die Veranstaltung findet am 21. Mai ab 18 Uhr per Teams statt: <https://cm.zia-deutschland.de/EventOnline/Event.aspx?contextId=338CD8C1E4EA9EA71714901F3D882B81&event=0x6F6FE8E44ADD94A75AC6E03F2198A90F7&language=de>

Heizen der Zukunft

Haus & Grund Stuttgart lädt am 22. Mai zur Info-Veranstaltung „Heizen der Zukunft – konkrete Tipps für private Eigentümer“ in die Liederhalle ein. Die Fachausstellung beginnt um 14 Uhr, die Vorträge starten ab 16 Uhr. Themen sind die Versorgung mit Gas in Stuttgart, Wärmepumpen im Altbau und die Leistungen des Energieberatungszentrums Stuttgart. www.hausundgrund-stuttgart.de

**Der Grandseigneur der Stuttgarter Immobilienwirtschaft
Horst Bülow ist gestorben**

Der Gründer und Vorstandsvorsitzende der Bülow AG ist tot. Wenige Tage nach seinem 85. Geburtstag verstarb am 17. April überraschend Horst Bülow. Wie wohl kein anderer Projektentwickler seiner Generation, unserer Zeit hat er mit seinen Gebäuden Stuttgart geprägt.



Ralf Trefz, Ina Schediwy und Selcuk Ulu mit dem verstorbenen Horst Bülow

Als Grandseigneur der Stuttgarter Immobilienwirtschaft bezeichnete ihn Laudator Dirk Wehinger, Geschäftsführer von Argon, im November 2023 bei der Überreichung des IWS-Immobilienawards für den Porsche Design Tower. Dieser Begriff trifft es. Wenn Horst Bülow mit seinem markanten weißen Haarschopf den Raum betrat, dann wandten sich ihm die Blicke zu, trotz seines bescheidenen Auftretens.

„Ein Visionär mit feinem Humor und großer Weitsicht“

„Er war ein Visionär, der die Bülow AG mit ruhiger Hand, feinem Humor und großer Weitsicht über Jahrzehnte geprägt hat. Bis zuletzt war er präsent, engagiert und voller Leidenschaft für seine Projekte.“ So steht es auf der Karte, mit der seine 30 Mitarbeiter, Vorstand und Aufsichtsrat von ihm Abschied nehmen.

Horst Bülow war trotz seines Alters jeden Tag im Büro. War er auf Reisen, gab es keinen Tag ohne ein Telefonat. **Sein Unternehmen, das er 1963 im Alter von 23 Jahren gründete, war sein Leben, seine Erfüllung und seine Leidenschaft.** So berichtet es Ina Schediwy, die 24 Jahre mit ihm zusammenarbeitete und neben den Vorständen Selcuk Ulu (Projektentwicklung) und Ralf Trefz (Finanzen) das Unternehmen leitet. **Horst Bülow war bis zuletzt Vorstandsvorsitzender der Bülow AG.**

BF real estate finance
www.bf-realestatefinance.de

Prolongationen sind kein Selbstläufer mehr
Wir unterstützen Sie bei der Verlängerung von Immobilienfinanzierungen

Es ist sehr wichtig, sich frühzeitig um eine Refinanzierung zu kümmern – mindestens ein Jahr vorher. Unsere Experten unterstützen Sie dabei.

Fabio Carrozza Geschäftsführer
f.carrozza@bf-direkt.de

Patrick Remmele Director
p.remmele@bf-direkt.de




VERANSTALTUNGEN

Webinar zu

Mieterstrommodell

Metergrid aus Stuttgart lädt ein zu einem Webinar über Mieterstrommodelle. Am 12. Mai wird von 15 bis 16 Uhr ein Marktüberblick gegeben, die technischen Voraussetzungen erläutert, eine digitale Komplettlösung sowie ein Praxisbeispiel vorgestellt. www.metergrid.de/webinar-mieterstrom-2025

STANDORT

Digitale Terminvereinbarung beim Stuttgarter Baurechtsamt

Termine mit dem Stuttgarter Baurechtsamt können nunmehr digital vereinbart werden. Neben der flexiblen Buchung des Beratungstermins können Nutzer auswählen, zu welchen Themen sie eine Beratung wünschen. Dies umfasst Fragen etwa zur Erforderlichkeit eines Bauantrags, zur Verfahrensfreiheit, zu Abstandsflächen oder zu anderen rechtlichen Rahmenbedingungen. Angefragt werden kann auch, ob das Objekt unter Denkmalschutz steht oder wie der aktuelle Genehmigungsstand auf dem Baugrundstück ist. Gewählt werden kann zwischen einem Termin vor Ort und einer Videoberatung. „Dieses neue Angebot erleichtert den Zugang zu unserer Bauberatung deutlich. Die Online-Terminbuchung sorgt für eine bessere Planbarkeit – sowohl für die Bürgerinnen und Bürger als auch für unsere Mitarbeitenden“, sagt Kirstin Rickes, Leiterin des Baurechtsamts. <https://stuttgart.konsentas.de/form/13/>



Horst Bülow bekommt den IWS-Immobilienaward für den Porsche Design Tower



Horst Bülow hat in der Region Spuren hinterlassen

Bülow-Turm, Bülow-Bogen, Bülow-Carré, Century, Colorado, Focus 21, Panorama 21, Skyline, Porsche Design Tower, Quadro, Stuttgarter Höfe, Office One in Stuttgart sowie das Humboldt-Carré und Vision One in Leinfelden-Echterdingen sind einige seiner Immobilien in der Region. In Dresden hat er mit dem Bülow-Palais und der Bülow-Residenz Spuren hinterlassen, weitere im In- und Ausland kommen hinzu.

Der junge Bülow entwickelte ein Normhallensystem

Über 1,4 Millionen Quadratmeter Geschossfläche hat die Bülow AG unter ihm realisiert. „Angefangen hat es mit Industriebau. Der junge Bülow entwickelte ein Normhallensystem, mit dem schnell und kostengünstig Fabrik- und Lagergebäude errichtet werden konnten“, schrieben wir 2008 über ihn (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 12). **Er baute ganze Werke für Zeppelin in Friedrichshafen und für Bauknecht, aber auch eine Fabrik im Iran.** In den 1980er-Jahren begann er die Entwicklung von Bürogebäuden. Hier konnte er seine Affinität für gute Architektur ausleben. Die Bülow AG beschäftigt – eine Besonderheit – ein eigenes Architektenteam.

Die Bülow AG in die Bülow-Stiftung eingebracht

Den Fortbestand seiner Bülow AG hat Horst Bülow schon lange gesichert. Bereits 1984 gründete er die Bülow-Stiftung als Ewigkeitsstiftung, 2017 kam eine Verbrauchsstiftung hinzu. Sie hält bereits die Anteile seiner im Juni 2021 verstorbenen Ehefrau Monika – und jetzt auch seine. Zweck der Bülow-Stiftung ist die Förderung des Natur-, Umwelt- und Tierschutzes. „Zurückgeben, was der Natur genommen wurde“, formulierte es das Stifter-Ehepaar.

Im besagten Artikel von 2008 haben wir von „Hans Bülow“ geschrieben, was nicht passieren darf und uns immer noch peinlich ist. Horst Bülow nahm es mit Humor und hat darüber gelacht. Am heutigen 6. Mai ist seine Beerdigung. ■

Wir suchen einen
ASSOCIATE DIRECTOR / DIRECTOR (m/w)

für die Verstärkung des Industrial & Logistics-Teams in Stuttgart

Colliers International Deutschland GmbH | Königstraße 5 | 70173 Stuttgart | Tel. +49 711 22733-0 | www.colliers.de | info.stuttgart@colliers.com

STANDORT

Esslingen mit Innenstadt-Influencerin

Die Esslinger Stadtmarketing & Tourismus-Gesellschaft will ihren Instagram-Kanal @city.esslingen neu ausrichten



und mithilfe der Innenstadt-Influencerin Juliette Ezera das digitale Marketing neu ausrichten und neue Publikumschichten ansprechen.

VERBÄNDE

IWS beauftragt Pressecompany mit Pressearbeit

Der Branchenverband IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart hat die Pressecompany mit der Übernahme der Pressearbeit beauftragt. Die in Stuttgart ansässige und auf die Immobilien- und Wohnungswirtschaft spezialisierte Kommunikationsagentur übernimmt damit die Aufgaben von Bernd Münchinger, der im März dieses Jahres überraschend verstorben ist. Seit knapp zwei Jahren war der gelehrte Journalist und Inhaber der BM Kommunikation, Bernd Münchinger, für den IWS als PR-Berater tätig. In dieser Zeit arbeitete er im Rahmen einer festen Kooperation auch eng mit der Pressecompany zusammen. Daher war es eine logische Konsequenz, die bereits engen Kontakte zwischen IWS und Pressecompany zu vertiefen und die Agentur mit der PR-Arbeit für den Verband zu beauftragen, zudem diese auch Mitglied im IWS ist.

Drees & Sommer setzt auf Künstliche Intelligenz

„Bis zu 90 Prozent Effizienzgewinn im Alltag“

Noch gibt es wenige Unternehmen im Bau- und Immobilienbereich, die Künstliche Intelligenz umfassend einsetzen, meint zumindest Drees & Sommer. Beim Ingenieurdienstleister mit Sitz in Stuttgart sieht das anders aus. So ist das Unternehmen mit 6500 Beschäftigten nach eigenen Angaben eines von 30 Unternehmen in Deutschland, das von Microsoft als Testkunde für das KI-Werkzeug Copilot 365 ausgewählt wurde. Für jeden der in Deutschland verfügbaren Plätze hätten sich 100 Unternehmen beworben.



Noch sitzen bei Drees & Sommer Menschen am Rechner, doch die werden bald von KI unterstützt

Bei KI und virtueller Fabrikplanung arbeitet Drees & Sommer auch mit dem Branchenführer Nvidia zusammen und kooperiert mit Start-ups wie Aedifion und Madaster. **Seit August 2024 befindet sich zudem die hauseigene KI namens Dresio.AI in der Testphase.** Raffaella Schneid, Leiterin des KI-Teams bei Drees & Sommer, berichtet über erste Ergebnisse aus der Testgruppe: „Wir sehen bei einigen automatisierten Prozessen sogar bis zu 90 Prozent Effizienzgewinn im Arbeitsalltag.“

Hauseigene KI namens Dresio.AI entwickelt

Wer einmal in die Vergabe eines Bauprojekts eingebunden war, kennt den mühsamen Prozess: Die Ausschreibungen sind oft mehrere Hundert Seiten lang und es dauert lange, um zu entscheiden, ob das



IN GUTEN HÄNDEN.

Ihr Spezialist für
Architektur, Bau
und Immobilien.



VERMIETUNGEN

Deka vermietet an SSB

Etwa 1300 m² Bürofläche vermietet die Deka für den offenen Immobilienfonds Deka-Immobilien Global an die



Stuttgarter Straßenbahnen (SSB) im Zeppelin-Carré in der Stuttgarter City. Das Verkehrsunternehmen will dort ein Kundencenter und ein Fundbüro einrichten. Amanthos Services vermittelte.

Patrizia vermietet 6500 m² Verkaufsfläche

Edeka ist mit 2500 m² Verkaufsfläche weiterer Ankermieter im Multicenter Gomaringen, Landkreis Tübingen. Hin-



zu kommen Aldi mit 1700 m², DM mit 1100 m² und weitere Filialisten mit zusammen 1200 m² Verkaufsfläche. Vermieter ist ein von Patrizia aufgelegter Fonds für Einzelhandelsimmobilien, vermittelt hat CBRE.

Projekt für das Unternehmen geeignet ist oder nicht. Hier kommt KI ins Spiel und zeigt laut Schneid vielversprechende Ergebnisse: „Mit Dresio.AI haben wir zahlreiche dieser Akquisitionen analysiert – die von Anfang an guten Ergebnisse haben wir mit den Drees & Sommer-Experten der Testgruppe weiter optimiert, in keinem Fall lag die KI völlig daneben“, berichtet sie.

Testuser geben Feedback für Verbesserungen

Wenn Dresio.AI für ganz Drees & Sommer freigegeben wird, sei es den Mitarbeitern im Arbeitsalltag selbst überlassen, ob sie KI nutzen oder nicht. „**Niemand muss mit KI arbeiten**“, erklärt Schneid. „Die Nachfrage ist jedoch sehr groß. Unsere Testuser geben uns wertvolles Feedback zur Verbesserung der Plattform und finden unzählige Anwendungen, die ihnen die Arbeit noch mehr erleichtern“, ergänzt sie.

Hohe Rechenleistung für KI-Einsatz notwendig

Dass nicht die Motivation der springende Punkt ist, an dem es noch scheitert, die KI für alle anzubieten, wurde in den Testläufen deutlich: „Vielmehr fehlt es an verfügbarer Rechenleistung und den zwingend notwendigen Datensätzen“, sagt Raffaella Schneid. Ein Grund dafür: **Künstliche Intelligenz steht bei den oft sehr spezifischen Einzelfällen im Bau- und Planungswesen noch in ihren Anfängen.**

KI-Plattform für End-to-End-Prozesse

Um dem entgegenzuwirken, hat das Drees & Sommer Innovation Center in Zusammenarbeit mit der IT die Plattform Dresio.AI entwickelt. **Das Innovation Center fungiert als Ideenschmiede und Begleiter für innovative Projekte sowie als Entwicklungslabor für strategische Zukunftsvisionen im Unternehmen.** Es bildet das Fundament für Künstliche Intelligenz, wobei insbesondere der KI-Ideathon, organisiert vom Innovation Center, den entscheidenden Anstoß für Dresio.AI lieferte.

„Dresio.AI ist eine Cutting-Edge-Plattform. Das heißt, wir arbeiten bereits daran, ganze Prozesse End-to-End abzubilden, was sie von konkurrierenden Systemen abhebt, bei denen ausschließlich KI-Assistenten und -Agenten implementiert sind“, erklärt Schneid.

Automatisierte Akquise von Bauprojekten

Ein typisches Beispiel für so einen End-to-End-Prozess sei zum Beispiel die automatisierte Akquise von Bauprojekten. „Die KI analysiert zu Beginn Ausschreibungsunterlagen und erstellt darauf basierend Zusammenfassungen, gibt Handlungsempfehlungen und bereitet die Erstprüfung von NDAs und Präqualifikationsfra-



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen ist Versprochen.

Wir bilden alle Prozesse rund um die Immobilienwelt inhouse ab und können dank unserer Finanzstärke Grundstücke und Gewerbeimmobilien schnell und zuverlässig ankaufen. Vertrauensvoll und immer Seite an Seite mit dem Verkäufer. Die oft leerstehenden oder sanierungsbedürftigen Objekte revitalisieren unsere Experten-Teams anschließend und auf den Arealen entwickeln wir moderne Quartiere.

**Win-win-win für alle Beteiligten.
Worauf warten Sie noch?**

KLAR & TRANSPARENT


VERLÄSSLICH & FINANZSTARK


PERSÖNLICH & BERATEND




AURELIS.DE



IMPRESSUM

Immobilienbrief
STUTT GART

ISSN 1866-1289

www.immobilienbrief-
stuttgart.de

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner
fpu@unterreiner-medien.de

Verlagsleitung:

Stefan Unterreiner
su@unterreiner-medien.de

Unterreiner Medien GmbH

Urbanstraße 133
73730 Esslingen
Telefon 0711 / 35 10 910
info@unterreiner-medien.de
www.unterreiner-medien.de

Der Immobilienbrief Stuttgart darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Pressespiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen. Eine Verlinkung auf die Homepages des Immobilienverlag Stuttgart sowie ein auch nur auszugsweiser Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung des Immobilienbrief Stuttgart bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Alle früheren Ausgaben des Immobilienbrief Stuttgart, die Mediadaten sowie grundsätzliche Informationen finden Sie im Internet unter www.immobilienbrief-stuttgart.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

gebögen vor. Schnittstellen in Drees & Sommer-Systemen sollen den Datentransfer optimieren und neue Datensätze für zukünftige KI-Anwendungen entstehen lassen. KI lebt von verlässlichen Datenquellen, die wir durch die Nutzung der eigenen Plattform nicht nur verbessern, sondern auch aufbauen“, sagt Schneid.

Auf der Plattform selbst gibt es verschiedene Use-Cases, die von Drees & Sommer-Mitarbeitern mitentwickelt wurden. „Die Use-Cases gehen gezielt darauf ein, Routineaufgaben zu erleichtern oder sogar komplett zu übernehmen und dadurch Effizienzgewinne zu erzielen. Das schafft vor allem mehr Zeit, sich strategisch mit den Kundenbedürfnissen auseinanderzusetzen“, konkretisiert Raffaella Schneid.

Von Mitarbeitern für Mitarbeiter entwickelt

Dreso.AI stelle eine innovative interne Plattform dar, die eigens für die Mitarbeiter des Unternehmens entwickelt wurde. **„Sie fördert den Austausch von Expertise und Wissen, das ausschließlich von den hauseigenen Fachleuten stammt.** Das gewährleistet nicht nur die Relevanz und Qualität des Wissens, sondern auch eine enge Verbindung zur spezifischen Unternehmenskultur und den Anforderungen der Bau- und Immobilienbranche“, sagt Patrick Theis, Partner bei Drees & Sommer und Leiter des Innovation Centers.



Das Interesse an Künstlicher Intelligenz ist bei Drees & Sommer groß

Der Fokus dabei liegt nach seinen Worten vor allem auf Sicherheit und Privatsphäre, was durch die Implementierung höchster Cyber-Security-Standards in einer geschützten Umgebung gewährleistet werde. „In vielen Fällen haben wir es mit höchst vertraulichen Daten zu tun. Hier eine KI mit unzureichenden Sicherheitsstandards einzusetzen, wäre viel zu riskant – sowohl für uns als Unternehmen als auch für unsere Kundinnen und Kunden“, sagt Theis. **Die Plattform ermögliche es den Beschäftigten somit, in einem geschützten Rahmen zu arbeiten und dabei innovative KI-gestützte Tools zu nutzen, die zeitraubende Routineaufgaben erleichtern.**

Von 150 auf 900 Testpersonen erhöht

Bevor das KI-System im Laufe des Jahres 2025 für alle verfügbar sein wird, wird intern ausgiebig getestet. In einem Softlaunch haben Fachleute aus dem Innovation Center und der IT das Tool in einem ersten Testlauf erprobt. „Anschließend haben wir Gruppen aus Testusern festgelegt, die die Dreso.AI sozusagen als Probeversion frühzeitig nutzen können“, sagt Patrick Theis. Zunächst bestand eine solche Gruppe aus 150 Mitarbeitern aus allen Bereichen – angefangen bei der Internen Kommunikation bis hin zur Bauplanung.

„Erfreulicherweise haben wir schnell gemerkt, dass das Interesse groß ist und das Kontingent im November daraufhin auf 900 Testuser erhöht“, erklärt Theis. Durch deren Expertise und Feedback wird Dreso.AI dann weiterentwickelt.

„KI ist längst kein Zukunftstrend mehr, den man annehmen kann oder nicht; vielmehr wird sie unsere Branche und Arbeitsweise in einer Art und Weise verändern, die wir uns heute noch gar nicht vorstellen können“, fasst Theis unterm Strich zusammen. Deshalb sei es wichtig, die Beschäftigten genau jetzt für die neue Technologie zu begeistern und zu sensibilisieren. ■

17. IMMOBILIEN DIALOG REGION STUTT GART

14. + 15. JULI 2025

KULTUR- UND KONGRESSZENTRUM LIEDERHALLE

STUTT GART



NEW
STUTT GART



Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart



HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

Gastgeber Auftaktabend



Rud. Otto Meyer Technik



Partner of the Day



WORK ON PROGRESS

Basis-Partner



ampermo



DZ HYP

E&G REAL ESTATE

Medien-Partner

Immobilienbrief
STUTT GART



IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Medium-Partner

DREES &
SOMMER

GSK
STOCKMANN



GOLDBECK

Aussteller



Verbandspartner

IWS
Verband für die Metropolregion Stuttgart

MENOLD
BEZLER

10

VÄTH & SCHMIDT
Baubetriebliches Controlling

ANMELDUNG UND WEITERE INFORMATIONEN



heuer-dialog.de/11610

PROGRAMM

MO
14.
07.
25

Veranstaltungsort
Wagenhallen Stuttgart
Innerer Nordbahnhof 1
70191 Stuttgart
www.wagenhallen.de

AUFTAKTABEND auf Einladung von ROM-Technik und Zech Hochbau AG

17.15 Uhr
Eintreffen der Gäste

18.00 Uhr
Begrüßung durch die Gastgeber des Abends

Jürgen Sautter, Geschäftsführer,
Rud. Otto Meyer Technik GmbH & Co. KG
Holger Schmid, Vorstand, ZECH Hochbau AG

Begrüßung und Moderation des Abends
Gitta Rometsch, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

18.15 Uhr
KEYNOTE UND DISKUSSION Fit für 2045: Nutzung von Synergien zwischen Bau und Technik für die Transformation des Gebäudebestandes

Referentenbesetzung in Abstimmung.
News unter heuer-dialog.de/11610

Moderation:
Alexandra May, Immobilienökonomin (ebs)

ab 19.30 Uhr
Get-together

08.00 Uhr
Check-in und Begrüßungskaffee

09.00 Uhr
Begrüßung und Moderation des Tages
Jasmin Busse-Schlaudecker, Projektleitung, Heuer Dialog GmbH

WIRTSCHAFTSREGION STUTTGART

09.05 Uhr
ERÖFFNUNGSDIALOG Standortvorteil Region Stuttgart: Warum Stadt und Region weiterhin Maßstäbe setzen
Dr. Frank Nopper, Oberbürgermeister, Landeshauptstadt Stuttgart
Rainer Wieland, Vorsitzender, Verband Region Stuttgart
im Gespräch mit
Jasmin Busse-Schlaudecker, Projektleitung, Heuer Dialog GmbH

09.20 Uhr
Das Zerren der makroökonomischen Kräfte – welche Folgen die neue Wirtschaftspolitik für die Immobilienbranche hat
Prof. Dr. Michael Voigtländer, Leiter Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte, Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

10.00 Uhr
PITCH Von der Idee zur Umsetzung: Start-up-Pitches für die Zukunft der Immobilienwirtschaft
anschließendes Kennenlernen in der Start-up-Area unter der Leitung von
Prof. Dr. Patrick Planing, Co-Founder, GROUNDBREAKERS

10.20 Uhr
Zeit für Business und Kommunikation

STANDORTSTRATEGIEN FÜR DIE NÄCHSTE DEKADE

11.00 Uhr
Investieren in die Zukunft: Die Immobilienwirtschaft als Schlüsselakteur der Energiewende
Prof. Dr. Andreas Löschel, Inhaber des Lehrstuhls Umwelt-/Ressourcenökonomik und Nachhaltigkeit, Ruhr-Universität Bochum

11.30 Uhr
Der Stuttgarter Büromarkt – Nachfrage, Entwicklung & Investmentstrategien
Frank Leukhardt, Geschäftsführer,
Colliers International Deutschland GmbH
Ulrich Nestel, Partner/Leiter Bürovermietung,
E&G Real Estate GmbH

11.55 Uhr
INTRO Rechenzentren, Energie, Infrastruktur: Die neuen Bausteine der Immobilienwirtschaft
Dierk Mutschler, Vorstand und Partner, Drees & Sommer SE

12.05 Uhr
PANEL Von veränderten Flächenbedarfen bis zu neuen Investitionsfeldern

- Technologien und regionale Wirtschaftsstrukturen als Zugpferd für internationale Investoren
- Das Potential (neuer) Assetklassen zur Steigerung der Attraktivität
- Welche Rolle spielen Digitalisierung und Automatisierung bei der künftigen Flächenplanung?

Dr. Matthias Fatke, Amtsleiter Statistisches Amt,
Landeshauptstadt Stuttgart

Michael Kaiser, Geschäftsführer,
Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH
Martin Merkel, Leiter Immobilienzentrum Stuttgart, DZ HYP AG
Dierk Mutschler, Vorstand und Partner, Drees & Sommer SE
Daniel Unkelhäußer, CMO & CCO, IBM DACH

Moderation:
Christian Raiser, Rechtsanwalt, Thümmel Schütze & Partner
Rechtsanwälte

12.45 Uhr
Gemeinsames Mittagessen auf Einladung von ZUBLIN
WORK ON PROGRESS

BAUEN FÜR MORGEN: EFFIZIENZ, VERANTWORTUNG UND METHODEN

14.00 Uhr
Wohnbau in der Krise!
Seriell und nachhaltig in die Zukunft
Stephan Keinath, Vorstand und **Roger Breyer**, Vertriebsleitung,
Ed. Züblin AG

14.25 Uhr
Die Wende bei Wänden – es ist Zeit für Stroh!
Claus Fischer, Gründer und Inhaber,
STRAMEN.TEC Beteiligungsgesellschaft mbH

14.45 Uhr
Batteriegroßspeicher: Chancen und Erfolgsfaktoren für Immobilienwirtschaft und Kommunen
Mahinde Abeynaike, CEO, Ampermo GmbH

15.05 Uhr
Was ist mir Nachhaltigkeit wert?
CO₂-Schattenpreis als Katalysator der Dekarbonisierung in Bau,
Planung und Management
Stefan Ullmann, Sustainability Manager & Architect,
e+k upcycle GmbH & Co. KG

15.25 Uhr
Zeit für Business und Kommunikation

WIRTSCHAFTSSTANDORT REGION STUTTGART: ZWISCHEN ANSPRUCH UND UMSETZUNG

16.05 Uhr
UPDATE IBA'27 im Realitätscheck: Was wurde erreicht, was bleibt zu tun?
Andreas Hofer, Geschäftsführer, IBA Internationale Bauausstellung
2027 StadtRegion Stuttgart GmbH

16.25 Uhr
DEEP TALK Vom Bürokratie-Frust zur Effizienz-Stadt: Wann wird der Switch Realität?
Die Region Stuttgart muss und will liefern, um als Wirtschaftsstandort attraktiv zu sein – aber kann sie das?
Eva Noller, Baubürgermeisterin, Stadt Göppingen
Peter Pätzold, Bürgermeister, Referat für Städtebau, Wohnen und Umwelt, Landeshauptstadt Stuttgart
Axel Ramsperger, Vorstandsvorsitzender, IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V. und Geschäftsführender Gesellschafter, Blue Estate GmbH

Moderation:
Dr. Martin Prothmann, Partner, GSK STOCKMANN

17.10 Uhr
Ende des Immobilien-Dialogs Region Stuttgart 2025

DI
15.
07.
25

Veranstaltungsort
Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle,
Berliner Platz 1-3,
70174 Stuttgart
www.liederhalle-stuttgart.de