

HANDEL · DIENSTLEISTUNG · GEWERBE · UNTERNEHMENS-DARSTELLUNG FÜR ALLE KLÖNSCHNACKLESER
DAS UNTERNEHMENS-PROFIL

West-Elbe Bauträger- und Handels GmbH
Wedeler Landstraße 38, 22559 Hamburg
Telefon 040 866 42 107 · www.west-elbe.de

Anzeigen-Sonderveröffentlichung
West-Elbe GmbH

HAMBURGER *Klönschnack*

DAS MONATSMAGAZIN DER ELBVORORTE PRÄSENTIERT DIE WEST ELBE BAUTRÄGER- UND HANDELS GMBH



FOTO: YURI ARCURIUS - FOTOLIA.COM

Jörg Wilken und
Christoph Linder

West-Elbe
Immobilienkompetenz
in den Elbvororten

Die West-Elbe GmbH: gestern und heute

Vom Kapitän zum Bauträger

Heinrich Linder ist im Hamburger Westen genauso zuhause wie auf den Meeren der Welt. 30 Jahre fuhr er zur See, davon 15 Jahre als Kapitän, bis er 1990 in das Baugeschäft einstieg und sich im Jahre 2000 mit der West-Elbe Bauträger- und Handels GmbH selbstständig machte.

„Eigentlich begann alles im BSC. Meine Frau ist Ur-Blankeneserin und wir sind schon lange Mitglieder.“

1990 saß ich mit den damaligen Rucks-Freunden zusammen und wurde gefragt, ob ich nicht am Bau eines Yachthafen teilhaben wolle.“ Noch heute ist Heinrich Linder amüsiert, wenn er die Geschichte erzählt, denn er „hatte keine Ahnung von der Mate-

che ich nun? Ich hatte in den zwei Jahren an Land viele Leute rund um die Baubranche kennengelernt und jede Menge Kontakte geknüpft. So kam es dann zu meinem ersten Bauprojekt in Schwerin. Wir planten und bauten 120 Eigentumswohnungen, bei denen ich anderthalb Jahre selbst vor Ort war, um das Bauvorhaben zu Ende zu führen. Das war mein Einstieg in das Baugewerbe.“

Mit der Gewissheit, dass sich Geld also auch an Land verdienen lässt, gründete ich die West-Elbe Bauträger- und Handels GmbH. In der Frahmstraße 11 in Blankenese hatte ich mein erstes Büro. Am Anfang hab' ich nur Schwedenhäuser verkauft“, erinnert sich Linder schmunzelnd.

wurde es Zeit für professionelle Vertriebsunterstützung. „Mir selbst war der reine Vertrieb zu anstrengend. Wir brauchten jemanden, der die Nerven dafür hat. Ich erinnerte mich an Jörg Wilken, den ich aus meiner Landtätigkeit kannte, ich wusste, dass er genau der richtige Mann für diesen Job ist“, so Linder.

Also stieg Jörg Wilken 2003 in das Unternehmen ein. Heute gehört er zu dem Team von sieben Mitarbeitern, das einen Jahresumsatz von ca. 20 Millionen Euro erwirtschaftet. Gemeinsam mit Christoph Linder wird er in Zukunft die Geschäfte führen, wenn Heinrich Linder von Bord geht. „Wir planten von Anfang an, dass Jörg Wilken in unsere Firma integriert werden sollte. Die Kombination mit meinem Sohn Christoph, der gelernter Kaufmann ist, passt perfekt. In Kürze wird auch ein technischer Leiter das Team ergänzen, so dass wir in allen entscheidenden Bereichen optimal aufgestellt sind. Ich selbst höre so langsam auf und ziehe mich aus dem aktiven Tagesgeschäft zurück“, erklärt der Unternehmensgründer.

Fleiß, Glück und Kontakte zum Kapital waren die entscheidenden Faktoren für unseren Erfolg

Dank der Haspa in Blankenese und verschiedener Investoren wurden immer größere Projekte realisiert und mit dem überdurchschnittlichen Umsatz ist die West-Elbe Bauträger- und Handels GmbH heute nun in der Lage, Projekte mittlerer Größe selbst zu finanzieren. Das war nicht immer so. „Fleiß, Glück und Kontakte zum Kapital waren die entscheidenden Faktoren für unseren Erfolg. Dabei habe ich aber immer nach meiner Devise ‘Leben und leben lassen’ gehandelt. Das bedeutet für mich auch, dass ein Geschäft nur dann erfolgreich ist, wenn alle Beteiligten am Ende lächeln. Wir haben unseren Investoren reelle Renditen ermöglicht und sind ehrlich und bodenständig. Das Vertrauen konnte wachsen und der Erfolg hat uns Recht gegeben. Unsere Partner wissen bei uns, woran sie sind.“

2006 kam dann das erste Großprojekt.



Dr. Rudolf Franz

Heinrich Linder

rie“. „Ich sprach einfach einen Bauträger an und stellte die nötigen Kontakte her. Das Projekt lief an, ich selbst fuhr aber erstmal wieder zur See. Als ich zurückkam, bot man mir 25% Beteiligung an. Ich war mein Leben lang unterwegs und wollte endlich in Hamburg ankommen, meine Familie richtig kennenlernen. Also nahm ich das Angebot an und führte mit Partnern das 70 Millionen Yachthafen-Projekt bis zum Jahre 1992“, so Linder.

1992 gab er seine Firmenbeteiligung wieder auf und stand vor der Frage: „Was ma-

Sein Unternehmen lief gut. Der weitgereiste Kapitän gewann mit seiner verbindlichen und bodenständigen Art schnell das Vertrauen von Investoren und Kunden.“

Mit Dr. Rudolf Franz holte sich Heinrich Linder einen Wirtschaftsprofi als Partner ins Unternehmen. Der gelernte Volkswirt und ehemalige Geschäftsführer der Hamburg Süd brachte wirtschaftliches Know-how und zusätzliches Kapital ein.

Der Schwerpunkt lag anfangs auf Ein- und Zweifamilienhäusern im Hamburger Westen. Weil die Nachfrage stetig zunahm,

Soll man nun bauen – oder doch lieber nicht?

Viele weitere folgten. Dazu gehören unter anderem die Häuser am Yachthafen Teufelsbrück und die Stadtvillen an der Elbchaussee 526 (ehemals Aral-Tankstelle).

Kunden, die sich für eine Immobilie der West-Elbe entscheiden, haben nicht nur die Garantie, in ein hochmodernes und stilvolles Zuhause einzuziehen. Denn zu den Dienstleistungen des Bauträgers gehören auch Finanzierungsangebote und der Verkauf von Altimmobilien. Das bedeutet, dass die West-Elbe GmbH die bestehende Immobilie bewertet und mit dem Kaufpreis der neuen vier Wände beim Verkauf verrechnet. Da die West-Elbe auch den Verkauf übernimmt, entfällt das Risiko für den Verkäufer. „Bisher haben wir noch alle Immo-

Bei uns ist das Motto „Alles aus einer Hand“ noch ernst zu nehmen

bilien verkauft. Das neue Haus oder die neue Wohnung muss auch erst dann bezahlt werden, wenn die alte Immobilie verkauft ist“, erklärt Linder das Konzept.

„Bei uns ist das Motto „Alles aus einer Hand“ noch ernst zu nehmen. Wer bei uns Kunde ist, kann sich darauf verlassen, dass er rundum betreut wird. Das war immer so und das wird auch so bleiben.“

Was setzt sich durch: Der Wunsch nach dem eigenen Heim, nach vermeintlicher Sicherheit vor der Willkür des Eigentümers und möglicher Geldentwertung oder die Angst vor der Belastung, vor der richtigen Entscheidung und der Unsicherheit in der Zukunft?

Wenn Sie zu den 84 Prozent der Menschen gehören, die sich ihre eigenen vier Wände wünschen, helfen wir Ihnen, diesen Wunsch zu realisieren – damit aus Ihrem Wohntraum Wirklichkeit wird.

Mit der Ihnen vorliegenden Ausgabe möchten wir Ihnen ein paar interessante Eindrücke in unser Leistungsspektrum und Know-how geben. Denn wie Ihr persönliches Zuhause später auch einmal aussehen mag, finden wir gemeinsam heraus. Für die richtige Lösung und den richtigen Weg haben wir ein umfangreiches Leistungspaket entwickelt. Wir sind Bauträger, Makler und Finanzierer und können so „alles aus einer Hand“ anbieten. Die Zufriedenheit unserer Kunden bestimmt unser Denken und Handeln. Die Kompetenz und das Engagement unserer Mitarbeiter sichern die hohe Qualität unserer Arbeit und damit unseren langfristigen Erfolg. Wir handeln proaktiv und zielorientiert im Sinne unserer Kunden. Besuchen Sie uns gerne für ein unverbindliches Beratungsgespräch in unseren Räumlichkeiten im Zentrum von Rissen, Wedeler Landstraße 38 – unser Team freut sich auf Sie. Und nun wünsche ich Ihnen eine informative und anregende Lektüre.



Christoph Linder, Geschäftsführer

Ihr

Christoph Linder

IMPRESSUM

Hamburger Klönschnack
Unternehmensprofil
Anzeigen-Sonderveröffentlichung

Klaus Schümann Verlag,
Hamburger Klönschnack,
Sülldorfer Kirchenweg 2
22587 Hamburg
Telefon 040 86 66 69-0,
Telefax 040 86 66 69-40
www.klaus-schumann-verlag.de

Herausgeber

Klaus Schümann

Redaktion

Anne-Marie Schlag

Herstellung

Atelier Schümann GmbH
Agentur für Unternehmenskommunikation

Fotos

Beate Zoellner

Druck

Auflage: 2.000 Exemplare

© KSV Hamburger Klönschnack/West-Elbe GmbH.

Die Sonderausgabe „Unternehmensprofil“ ist eine Unternehmensdarstellung des Verlages für Handel, Dienstleistung, Gewerbe. Herstellung auf Anfrage.



Was macht West-Elbe?

Aus Träumen wird Wirklichkeit

Schon die Frage, was genau ein Bauträger eigentlich macht, löst bei Manchem Stirnrunzeln aus. Bei West-Elbe ist das Gesamtpaket so umfangreich, dass sich ein genauerer Blick besonders lohnt.

Ein Grundstück ist immer der Anfang. Es muss faszinieren, Potenzial haben und eine Vision auslösen. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, beginnt bei West-Elbe die Arbeit. „Wir analysieren die Gegebenheiten und prüfen, was baulich und baurechtlich möglich ist“, erklärt Geschäftsführer Jörg Wilken. „Zu unserer Philosophie gehört es, immer etwas Besonderes zu schaffen. Wir verbinden dabei klassische architektonische Elemente mit modernster technischer Ausstattung.“



Von der Idee (oben) zur Wirklichkeit (unten):
Ole Kohdrift/Wedeler Landstraße

Die Optik einer Immobilie ist dabei ein wesentlicher Faktor. Denn ein Neubau soll kein Fremdkörper sein. Integriert in die Umgebung, soll er eine harmonische Ergänzung sein, die das Erscheinungsbild des Ortes bereichert. „Wir sehen uns auch dem Städtebau verpflichtet und möchten mit unserer Arbeit dazu beitragen, den Charme der Elbvororte zu erhalten“, so Geschäftsführer Christoph Linder. Um diesen Anspruch zu erfüllen wird unter anderem ausschließlich mit Architekten aus den Elbvororten zusammengearbeitet. „Wir legen darauf großen Wert, weil einerseits die Besonderheiten der Gegend bekannt und andererseits die Wege zu den Baustellen kurz sind“, erklärt Jörg Wilken. „Das erleichtert die Qualitätskontrolle und sorgt für Flexibilität.“

Alle unsere Häuser sind KfW-Effizienzhäuser

Zum Gesamtpaket von West-Elbe gehören neben dem äußeren Erscheinungsbild auch die inneren Werte einer Immobilie. „Grundsätzlich sind alle unsere Häuser KfW-Effizienzhäuser und werden nach neuesten technischen Standards ausgestattet. Auf Wunsch begleiten wir unsere Kunden bis zur detaillierten Inneneinrichtung.“

Beispiele für die Arbeit von West-Elbe gibt es viele. Besondere, die ins Auge fallen, sind unter anderem „Elbchaussee 289“ oder „Elbchaussee 526“. In der Elbchaussee 289 wurde in der Nähe des Teufelsbrücker Ha-



fens ein besonderer Grundriss gewählt, der aus nahezu jedem Raum den Blick aufs Wasser ermöglicht.

Das Projekt „Elbchaussee 526“ steckt noch in den Kinderschuhen, ist aber allein aufgrund der Lage einen Blick wert. Denn auf dem ehemaligen Aral-Gelände entstehen ein Boardinghaus und sechs Doppelhäuser, mit je zwei Vollgeschossen und einem Staffelgeschoss. „Das tolle an den Häusern ist, dass wir sie so planen konnten, dass sie trotz geringer Abstände ein Höchstmaß an Individualität gewährleisten“, weiß Jörg Wilken.

Die besondere Planung ist das Herzstück jedes Objektes. Dabei ist es egal, ob es sich um ein Einzel- oder Doppelhaus, eine Stadtvilla oder eine Wohnanlage handelt.

„Wir bauen kein Haus zweimal, denn wir wollen aus individuellen Wohnräumen Wirklichkeit werden lassen und bauen jedes Haus, als wäre es unser eigenes.“



Das neue Bauprojekt in Blankenese, Elbchaussee 526. Individuelle Grundrisse statt Standard-Reihenhaus



Stadtvilla in der Wihelmsallee



Doppelhaus im Strindbergweg



Stadtvilla Rissener Landstraße



Elbchaussee 289 mit versetztem Grundriss. Nahezu alle Fenster bieten Elbblick



Einfamilienhäuser Am Pumpenkamp

Interview mit Roger Klindtworth, Architekt

Moderner Klassizismus

Wie kann man sich den klassischen Ablauf bei einem Auftrag von West-Elbe vorstellen?

Bereits am Anfang wird für das jeweilige Projekt gemeinsam und im offenen Dialog das Nutzungs- und Gestaltungskonzept gemeinsam festgelegt. In intensivem Austausch werden die Grundrisse und Ansichten speziell für die jeweilige Aufgabe und den Standort gemeinsam diskutiert und festgelegt.

Im Weiteren wird nach dieser Abstimmung und unter Einbeziehung der Diskussionsergebnisse der Bauantrag gefertigt und zur Genehmigung beim Bauamt eingereicht.

Während des Zeitraumes der Genehmigung durch das Bauamt wird mit der Ausführungsplanung sowie mit der Ausschreibung der auszuführenden Bauleistungen begonnen, um nach Vorliegen der Baugenehmigung sofort mit dem Bau beginnen zu können.

Bei Vorliegen der Baugenehmigung und Verkauf an die Kunden wird mit dem Bau begonnen. Die Fertigstellung der Bauvorhaben dauert in der Regel 12 bis 14 Monate, bis zur Übergabe an den Erwerber.

Was zeichnet die Zusammenarbeit mit West-Elbe aus?

Die Zusammenarbeit ist sehr vertrauensvoll und offen. Jeder Standort für ein neues Bauvorhaben wird kritisch und ergebnisoffen auf seine Eignung geprüft. In gestalterischer Hinsicht gibt es keine Einschränkungen.

Was ist das Besondere an den Projekten, die Sie mit West-Elbe für die Elbvororte entwerfen?

Die Elbvororte sind stark geprägt durch eine klassische Villenarchitektur Christian Frederik Hansen. Diese Tradition des Klassizismus in reduzierter Formensprache als „Modernen Klassizismus“ wieder aufzugreifen unter Einbeziehung neuester Baustoffe und modernster Technik wie Erdwärme, Solarenergie etc., ist ein großes Anliegen meinerseits. Dies korrespondiert mit der West-Elbe, die ebenfalls diese Linie unterstützt.

Welche potentiellen Bewohner sprechen Sie an?

Verschiedene unterschiedliche Bewohnergruppen. Sowohl ältere Menschen, die aufgrund der demografischen Entwicklung zur Zeit verstärkt nachfragen nach Stadtvillen mit Tiefgarage und Aufzug, wie auch junge Familien, die eher ein Einzelhaus oder eine Doppelhausvilla suchen.

Gibt es ein Projekt, an das Sie sich besonders gern erinnern?

Elbchaussee 289 Teufelsbrück; hier galt es, sich an exponierter Stelle mit einer besonderen Situation auseinanderzusetzen. Einmal die bautechnisch anspruchsvolle Situation einer Hanglage zu bewältigen als auch die unmittelbare Nähe des Jenischparks und des Hafens Teufelsbrück. Dazu die exponierte Lage mit Elbblick und die unmittelbare Lage an der Elbseite. Geplant haben wir hier 11 Wohnungen in 2 Gebäuden. Die Struktur der Innenwände wurde um 45 Grad aus der Senkrechten zur Elbe gedreht. Dadurch liegen die Räume nicht direkt hintereinander, sondern derart versetzt, dass jeder Raum eigenen Elbblick hat. Die Gestaltung der Fassaden der beiden Stadtvillen in klassischem Kontext zu Chris-



Roger Klindtworth verbindet Wohnräume mit hanseatischer Architektur

tian F. Hansen hebt das Besondere dieses Ensembles hervor.

An welchen West-Elbe-Projekten arbeiten Sie zur Zeit?

Derzeit sind folgenden Projekte in Bearbeitung:

- Blankenese, Elbchaussee 526, ehemaliges Gelände der Aral Tankstelle
- Blankenese, Rissener Landstraße 46
- Groß Flottbek, Dornstückenweg 10
- Othmarschen, Lüdemannstraße 9a
- Innenstadt an der Alster, Bellevue 5

Wie sieht Ihr Traumprojekt aus, das Sie gern einmal realisieren würden?

Ich würde gerne eine Villa wie die Säulenvilla an der Elbchaussee als klassische Villa mit modernster Technik und hochwertigem Innenausbau an einer exponierten Stelle realisieren.

Wir danken für das Gespräch



Das Team von West-Elbe

Die West-Elbe arbeitet mit einem Team aus insgesamt sieben Mitarbeitern. Neben Firmengründer Heinrich Linder und den heutigen Geschäftsführern Christoph Linder und Jörg Wilken gehören auch Annette Langentepe, Cornelia Carlsson (Verkauf von Bestandsimmobilien), Marita Helmecke und Petra Mohr (v.l.) dazu.

Gemeinsam betreuen sie ihre Kunden vom Rissener Büro aus.

7 kleine Fragen an Andrea Höllmer, Kundin von West-Elbe

Mit welchem Anliegen bzw. Auftrag sind Sie an West-Elbe herangetreten?

Wir waren auf der Suche nach einem neuen Zuhause und wollten uns über eine von West-Elbe angebotene Wohnung informieren, die wir – zusammen mit drei anderen Objekten – in die engere Auswahl genommen hatten.

Warum haben Sie sich dabei für West-Elbe entschieden?

Überzeugt hat uns das Konzept (Bodenwärmepumpe, Energieeffizienz), insbesondere auch Qualität und Baustil des Objektes.

Wie sah die Zusammenarbeit aus und wie hat sie sich über die Zeit entwickelt?

Seit dem ersten Gespräch entwickelte sich

eine offene und vertrauensvolle Atmosphäre. Unsere Anliegen und Wünsche im Zusammenhang mit unserem neuen Zuhause wurden von West-Elbe bereitwillig geprüft und umgesetzt, und konnten damit verwirklicht werden. Wir hatten immer den Eindruck, dass sich West-Elbe für unsere Interessen einsetzt.

Mit welchen Leistungen wurde Ihr Auftrag erfüllt (Neubau, Maklerdienstleistung, Finanzierung)?

Mit dem Erwerb einer Neubaeigentumswohnung und dem Verkauf einer unserer Immobilien unter Zuhilfenahme von West-Elbe als Makler.

Wurden Leistungen angeboten, mit denen Sie im Vorfeld nicht gerechnet

hatten?

Die Erwartungen an unser neues Zuhause und die damit verbundenen Leistungen waren und sind sehr hoch. West-Elbe konnte und wird – davon gehen wir aus – diese vollumfänglich erfüllen.

Wie würden Sie das Team von West-Elbe charakterisieren?

Das West-Elbe Team ist kompetent, einsetzfreudig, flexibel und hilfsbereit.

Würden Sie West-Elbe weiterempfehlen?

Ja.



Andrea Höllmer

Bauen, Makeln, Finanzieren

West-Elbe ist nicht nur Bauträger – West-Elbe ist mehr. Denn neben dem Schwerpunkt als Bauträger gehören auch die Arbeit als Makler für Immobilien und die Baufinanzierung dazu.

Beim Vermakeln von Immobilien arbeitet West-Elbe nach der Devise „Lieber weniger Objekte in Auftrag nehmen und diese intensiver betreuen“, erklärt Geschäftsführer Jörg Wilken.

„Nahezu jedes Objekt, das wir aufnehmen, wird von uns verkauft oder vermietet. Die realistische Einschätzung des Kaufpreises sowie eine kurze Verkaufszeit sind Schwerpunkte des Makelns, die uns besonders wichtig sind. Den Verkaufsauftrag erhalten wir häufig von Kunden, die eine andere Immobilie bei uns erwerben möchten. Für den Kunden stellt sich dann nämlich die Frage, ob er die neue Immobilie kauft, ohne die alte verkauft zu haben oder ob er wartet und das Risiko eingeht, dass die favorisierte Neuimmobilie bereits verkauft ist“, sagt Jörg Wilken.

In solchen Fällen profitieren West-Elbe Kunden vom breiten Leistungsspektrum der Risener. Denn „wenn unser Kunde sich für eine West-Elbe-Immobilie entscheidet, kann er den Verkauf seiner Immobilie zu einem vorher fest vereinbarten Kaufpreis in unsere Hände geben. Den Kaufpreis für die neue Immobilie muss er erst dann zahlen, wenn seine „alte“ Immobilie verkauft ist. Somit übernehmen wir das Verkaufsrisiko und der Kunde kann sorglos den Einzug in seine neue Wohnung planen.“

Aber auch Eigentümer, die sich ausschließlich mit dem Wunsch des Verkaufes oder der Vermietung ihrer Immobilie beschäftigen, entscheiden sich für West-Elbe. „Zunächst



Jörg Wilken, Geschäftsführer

schätzen wir kostenfrei den Marktwert, der zum Verkauf oder zur Vermietung stehenden Immobilie. Im nächsten Schritt prüfen wir finanzielle Möglichkeiten und ernsthaftes Interesse der Käufer.

Besteht ein konkretes Angebot, besorgen wir alle nötigen Informationen und Unterlagen. Außerdem übernehmen wir die Verhandlungen über die im Kaufvertrag festzuhaltenden Konditionen. Wir beauftragen den Notar mit der Erstellung eines passenden Vertragsentwurfes, nehmen an der Beurkundung teil und stehen Käufern und Verkäufern – auch nach dem Vertragsabschluss – mit Rat und Tat zur Seite.

Ich kann nur jedem Immobilieneigentümer empfehlen, die Dienste eines professionellen Maklers zu nutzen. An einer Gerichtsverhand-

lung würden Sie sicherlich auch nicht ohne Ihren Rechtsanwalt teilnehmen“, so Jörg Wilken.

Für diejenigen, die kaufen, umschulden oder die eigene Immobilie renovieren möchten, ist die Wahl der richtigen Finanzierung entscheidend. Auch hier ist West-Elbe stark aufgestellt. „Als Kooperationspartner von mehr als 15 verschiedenen Kreditinstituten (z. B. Haspa, DSL Bank, Sparda, Volksbank, Deutsche Bank, DiBa ...), können wir vor dem Hintergrund von Investition und Kundenwünschen die bestmögliche Finanzierung herausuchen. Dabei sind Leistungsmerkmale wie bis zu 20 Jahre Zinsfestschreibung, 12 Monate ohne Bereitstellungszinsen, keine Schätzungs- und Kontoführungsgebühren, kostenfreie Sondertilgungen während der Laufzeit, Wechsel des Tilgungssatzes und vieles mehr selbstverständlich. Es lohnt sich daher immer, ein Vergleichsangebot einzuholen – auch wenn es nur als Angebotsgrundlage für Gespräche mit der Hausbank dient. Auf Grund der momentan niedrigen Zinsen ist es außerdem sinnvoll, einmal über die Möglichkeit eines Forwarddarlehens (Absicherung des derzeitigen Zinsniveaus für Darlehen, deren Zinsfestschreibungen in den nächsten fünf Jahren auslaufen) nachzudenken“, so Finanzierungsfachmann Jörg Wilken.

Gutschein
für eine Immobilien-Marktwert-Ermittlung
Sie wollen wissen, was Ihr Eigentum wert ist?
Wir erstellen Ihnen ein kostenfreies und
unverbindliches Kurzgutachten

WEST-ELBE
BAUTRÄGER- UND HANDELS GMBH



Gerrit und Frederik Braun,
Inhaber „Miniatur Wunderland“



„Erst hat unser Berater nur
Bahnhof verstanden.
Und dann die Weichen gestellt.“

Jeder zweite Firmenkunde in Hamburg
ist bei der Haspa.

Gerd Marsian, Leiter
Firmenkunden-Center West,
Blankenese,
Tel. 040 3579-5102

Meine Bank heißt Haspa.

Haspa[®]
Hamburger Sparkasse

firmenkunden.haspa.de