

Advertorial

# INNOVATIONSMOTOR GEWERBEPARK



Im Gewerbepark finden sich viele Angebote unterschiedlichster Branchen und Fachrichtungen bequem erreichbar in unmittelbarer Nähe.

Foto: Timo Lauber - one4two

## Gebündelte Kompetenz

Vom Beraterpark bis zum Technologiepark: Mit seinen Kompetenznetzwerken schafft der Gewerbepark dichte Angebotscluster zu allen wichtigen Themen.

Von Mechthild Nitzsche

**REGENSBURG.** 350 Mieter der verschiedensten Branchen, 155.000 qm Mietflächen, Dienstleistung, Handel, Gastronomie, Entwicklung, Büros, Labore, Verwaltung: Das Angebotspektrum des Gewerbeparks Regensburg ist breit und umfassend. Doch trotz der Fülle des Angebots ist es nicht schwierig, sich hier zurechtzufinden. Denn die Ansiedlung der Firmen unterliegt einer Logik, die einen Mehrwert für Mieter, Mitarbeiter und Besucher darstellt: Der Gewerbepark Regensburg setzt auf das Konzept der Kompetenznetzwerke.

### Medipark als Prototyp

Als Prototyp dieses Kompetenznetzwerkgedankens kann der Medipark gelten: Dessen Charme lag, so Roland Seehofer, Geschäftsführer des Gewerbeparks Regensburg, von Anfang an in der Homogenität der angesprochenen Zielgruppe. „Beim Medipark geht es nicht um die Definition einer bestimmten Kundengruppe, er richtet sein Angebot generell an den Menschen als Patienten“, erklärt Seehofer. Deshalb sei es möglich gewesen, hier das Angebotspektrum schon früh ausdifferenzieren – und in die aktive strategische Mieterakquise zu gehen. „Am Medipark lässt sich der Netzwerkgedanke gut durchdeklinieren: Welche Fachrichtungen haben wir noch nicht belegt, was fehlt noch? Und wie lässt sich das Facharztangebot durch andere medizinische Dienstleistungen erweitern?“ Von diesen Fragen geleitet wurde der Medipark zu einem überregional bekannten medizinischen Zentrum erweitert, das mittlerweile unter anderem Radiologie, eine ambulante Klinik, medizinische Dienstleister und Therapeuten, Sanitätshäuser und Großhandel und, zum Arrondieren, auch Krankenversicherungen umfasst. „Ziel hinter dieser strategischen Akquise war und ist es immer, dem Be-

sucher Zeit und Wege zu sparen und einen besseren Service zu bieten“, erklärt Seehofer.

Vor rund 20 Jahren wurde aus diesem Clustergedanken die Idee der Kompetenznetzwerke weiterentwickelt. „Angesichts der Fülle des Angebots von weit über 300 Mietern stellte sich die Frage: Welche Vorteile lassen sich daraus ziehen – für den Endkunden, aber auch für den Mieter?“ Die Antwort: Der Kunde findet an einem Ort alles, was er zu einem bestimmten Thema braucht. Und sollte in einem bestimmten Kompetenz- oder Branchenbereich etwas fehlen, steuert das Standortmanagement mit aktiver Akquise gegen, um eine möglichst große Angebotsbreite und -tiefe zu erreichen. Auch Mietinteressenten bekommen so eine Orientierungshilfe, wenn beispielsweise in einem Kompetenznetzwerk das Angebot schon sehr breit ist, es jedoch in einem speziellen Segment noch ein Vakuum gibt. „Der Anbieter denkt sich, da passe ich gut hin – und die Kunden sind schon da“, bringt Seehofer es auf den Punkt.

Inzwischen ist die Zahl der Kompetenznetzwerke auf sechs gestiegen: Dem Medipark folgten bis heute der Beraterpark, Handel im Park, Bauen und Einrichten, Service und Freizeit im Park und Technologie im Park. In ihrer Gesamtheit decken die Kompetenznetzwerke die unterschiedlichsten Geschäfts- und Verbraucherthemen ab und bündeln jede Menge Know-how für Endkunden wie für gewerbliche Kunden.

Eine wichtige Bedingung für die Ausdifferenzierung dieser sehr unterschiedlichen Felder ist die schiere Größe des Gewerbeparks und die Menge der Mieter. Eine weitere ist das Interesse des Gewerbeparks als Bestandhalter, den Standort dauerhaft weiterzuentwickeln und auf langfristig tragfähige Mietverhältnisse zu setzen. Ein dritter Erfolgsfaktor schließlich sind die umfassenden räumlichen Möglichkeiten. Ob besonders repräsentative Show-

rooms, Laborräume, ein spezielles Büro oder ein Hochregallager: Der Gewerbepark erfüllt alle Anforderungen an Gewerbeimmobilien und bietet auch die Kombination verschiedener Nutzungen auf einer Fläche an.

Die Kompetenznetzwerke haben mittlerweile zu einer großen Fülle von Synergien geführt. Endkunde sowie Mieter profitieren von der One-Stop-Shopping-Strategie, die von den kostenlosen Parkmöglichkeiten flankiert wird: der Kunde, weil er an einem Ort gebündelt ein großes Angebot zu einem bestimmten Thema findet; der Mieter, weil dieser Vorteil zu einem hohen Bekanntheitsgrad und einem höheren Aufkommen an Kunden führt, die gezielt in seinem Segment nach Angebot suchen. „Synergie ist die Grundidee des Gewerbeparks, die Kompetenznetzwerke sind die konsequente Weiterentwicklung dieser Urdee“, sagt Roland Seehofer.

### Attraktive Arbeitsumgebung

Diese Win-win-Situation lässt sich übrigens auch in dem Kompetenznetzwerk beobachten, das, anders als die anderen, nicht vorrangig auf eine hohe Kundenfrequenz vor Ort abzielt: Technologie im Park. Doch die Synergien funktionieren hier anders, so Seehofer: „Wenn ein technologieorientierter Mietinteressent sieht, im Gewerbepark gibt es bereits 38 Technologiepartner, die forschen und entwickeln und hochkarätige Arbeitsplätze bieten, dann weiß er sicher, dass der Gewerbepark hierfür der richtige Standort ist.“ Ein weiterer Aspekt ist die Zusammenarbeit von hier angesiedelten Firmen, die in ähnlichen Segmenten tätig sind, wie zum Beispiel Automotive. Hier gibt es nicht nur einen Know-how-Austausch, sondern auch Kooperations- und Zulieferpartnerschaften. „Die Stärke des Technologiesektors zeigt auch den starken Innovationsgedanken des Gewerbeparks“, so Seehofer.

## INTERVIEW

Gespräch mit Dr. Gerhard Ascher, Orthopäde im MVZ Orthopädie Regensburg im Gewerbepark und Beiratsvorsitzender im Medipark

## Patienten profitieren vom Konzept der kurzen Wege

Herr Doktor Ascher, seit wann sind Sie im Gewerbepark und welche Entwicklung hat Ihre Praxis respektive der Gewerbepark als Standort seither genommen?

Dr. Gerhard Ascher: Wir waren 1993 mit unserem gynäkologischen Kollegen Dr. Häusler und der Apotheke im Gewerbepark, Herrn Bosch, die Kerngruppe des heutigen Medipark. Zwischenzeitlich haben wir uns zum größten Facharztzentrum zumindest im ostbayerischen Raum entwickelt. Allein unsere orthopädische Gemeinschaft besteht aus neun Fachärzten, sie hat in knapp 30 Jahren etwa 200.000 Patienten behandelt und erweitert derzeit um weitere 240 Quadratmeter. Das anästhesiologisch geführte ambulante und teilstationäre Operationszentrum beherbergt fünf moderne Operationssäle mit mehr als 20 Betten bei weiter steigender Nachfrage. Ergänzend konnten noch die Fachgebiete Radiologie mit Kernspin- und Computertomografie, Neurochirurgie, Neurologie, Handchirurgie und Allgemeinchirurgie, HNO-Kollegen, Internisten, Kardiologen, Allgemein- und Zahnmediziner gewonnen werden.

Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden? Sind die erwarteten Vorteile so eingetreten?

Dr. Vielberth hat mich Anfang der 90er-Jahre mit seiner Idee der Kombination des Gewerbe- und Verwaltungsstandorts Gewerbepark Regensburg mit einem Nahversorgungszentrum und dem Aufbau eines großen Medizinstandorts fasziniert. Das zu erwartende öffentliche Interesse, die Anfahrts- und Parkmöglichkeiten, die Kooperation mit einer Vielzahl von Facharztkollegen auf engstem Raum mit kurzen Wegen und gegenseitiger Unterstützung waren höchst interessant. Zudem bin ich nicht unweit in der Brandlbergerstraße aufgewachsen – der heutige Gewerbepark war die „Spielwiese“ meiner Jugendzeit. Ich war damals noch mit meiner Gründungspraxis in Neutraubling gebunden, musste aber wegen der operativen Schwerpunkte und einer geplanten Praxisvergrößerung räumlich erweitern. Die ursprünglichen Planungen waren wegen einer Umweltbelastung des vorgesehenen Geländes nicht zu realisieren. So wurde der Umzug in den Gewerbepark zur perfekten Lösung – was sich rückblickend in jeder Hinsicht als die richtige Entscheidung erwiesen hat.

Inwiefern profitieren die Ärzte und Dienstleister im Medipark von den Standortbedingungen im Gewerbepark Regensburg?

Die hohe Nachfrage nach medizinischer Versorgung resultiert auch aus den vielen Beschäftigten, dem hohen Bekanntheitsgrad des Standorts und

der professionellen Öffentlichkeitsarbeit der Verantwortlichen für den Gewerbepark und den Medipark. Die mehrfach notwendige Vergrößerung der Praxisflächen für unsere Orthopädie, die Physiotherapiepraxen und die Operationsräume wäre ohne die Flexibilität und die räumlichen Alternativen im Gewerbepark niemals möglich gewesen. Das hat Kontinuität und eine harmonische Weiterentwicklung ermöglicht. Auch die notwendigen Handwerksbetriebe wie Orthopädiemechanik, Orthopädienschuhmacher, Optiker oder das Hör-Haus können nur bei einer großzügigen Standortplanung eingebunden werden.



Dr. Gerhard Ascher



„Die hohe Nachfrage nach medizinischer Versorgung resultiert auch aus (...) dem hohen Bekanntheitsgrad des Standorts (...)“

Wie profitieren Ihre Patienten von dieser Konstellation?

Patienten wie Angestellte profitieren von der guten Verkehrsanbindung und den weiteren Nahversorgern. Das erleichtert es auch, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Und nicht zuletzt profitieren die Patienten von der engen Verknüpfung aller Beteiligten: Im Medipark ist es möglich, ohne lange Wartezeiten von der Diagnose über die Behandlung bis zur Nachsorge alles zeitnah und von einer zentralen Anlaufstelle koordiniert zu erhalten. Auf kurzen Wegen von Praxis zu Praxis sind, zum Beispiel wenn eine Diagnose den Besuch mehrerer Fachärzte benötigt, Termine beim Kollegen nebenan schnell zu bekommen. Hier zählt sich der Netzwerkgedanke für den Patienten direkt aus.

Interview: Mechthild Nitzsche  
Foto: Julia Knorr

## KONTAKT

**Gewerbepark Regensburg GmbH**  
Im Gewerbepark C25  
93059 Regensburg  
Telefon: +49 (0) 941 / 4008-131  
info@gewerbepark.de  
www.gewerbepark.de



SEIN UNTERNEHMEN DER DV IMMOBILIEN GRUPPE