

Sehr geehrte Investoren,

Sie sind in Begriff in eines unserer Projekte zu investieren. Daher möchte ich die Gelegenheit nutzen und mich bei Ihnen vorstellen. Mein Name ist Wolfgang Bittermann. Ich bin 62 Jahre alt und ich bin noch immer Bauträger aus Leidenschaft.

Die Leidenschaft für das Bauen von Häusern hat schon sehr früh begonnen – während meiner Tätigkeit bei ELK Fertighäuser in den 1980er Jahren. Daher habe ich auch nicht lange gezögert, als mich 1992 ein ehemaliger Arbeitskollege gefragt hat, ob wir uns nicht gemeinsam um die Entwicklung, Betreuung und Koordination von Einfamilien-, Doppel- und Reihenhäusern kümmern möchten. Daraus entstand dann die erste Wohnpark-Gesellschaft – die jetzige Wohnpark Einfamilienhaus Bauträger GmbH. Heute bin ich als Alleingesellschafter und - geschäftsführer noch immer mit der Marke Wohnpark und der Qualität für die sie steht aktiv. 1.000 neu errichtete Wohneinheiten konnten wir seit Beginn der Wohnpark bereits realisieren. Ich bin also, wenn man so will, ein „alter Hase“ im Bauträgergeschäft, der noch immer Freude an der Entwicklung und Umsetzung neuer Projekte hat. Und warum mein Feuer für unsere Projekte immer noch brennt? Auch wenn ich die 1000ste Wohneinheit übergeben habe, so ist jedes Projekt in seiner Konstellation einzigartig. Und mein seit Jahren gut eingespieltes Team aus Mitarbeitern und Partnerfirmen garantieren den für unsere Branche so wichtigen reibungslosen Projektablauf. Auch dann, wenn es einmal Herausforderungen zu meistern gilt.

Seit 2010 steigen die Grundstückspreise noch immer weiter rasch an. Optionen zur Sicherung einer aussichtsreichen Liegenschaft in Toplagen während der Projektierungs- und Verwertungsphase wurden rar und aufgrund geänderter Spielregeln bei den Banken konnten wir nur noch sehr eingeschränkt auf den Markt reagieren, weil es oft länger dauerte Grundstückankaufsfinanzierung zu erhalten, als die Liegenschaften überhaupt auf dem Markt waren. Seit 2016 verwenden wir Crowdfunding, um wieder flexibler auf den Markt reagieren zu können. Als ich ursprünglich von dieser neuen Finanzierungsform erfuhr, war mir relativ schnell klar, dass dies eine neue und interessante Finanzierungssäule für Bauträgerprojekte, wie wir sie in der Wohnpark realisieren, sein könnte, war aber auch gleichzeitig skeptisch, wie genau wir diese nutzen könnten, und ob wir mit unserem Angebot entsprechend Investoren ansprechen können. Gemeinsam mit unserem Berater und dagobertinvest haben wir jedoch einen sehr erfolgreichen Weg gefunden und ich muss sagen, dass der enorme Zulauf zu unseren bisherigen Crowdfunding-Kampagnen meine Erwartungen übertroffen hat. Der Erfolg ist sehr motivierend für mein Team und mich und ich möchte mich für das Vertrauen, das die Investoren in uns gesetzt haben und setzen, sehr herzlich bedanken, denn ich weiß, dass das nicht selbstverständlich ist.

Wir arbeiten hart, um dieses Vertrauen nicht zu enttäuschen und werden bei jeder unserer Kampagnen danach trachten, die vorgestellten Projekte im vorgesehenen Zeitrahmen abzuschließen, um die Darlehensrückzahlungen daraus zu gewährleisten. So, wie wir das bisher bereits bei sieben unserer Kampagnen geschafft haben. In unseren Kampagnen sind immer sowohl zeitliche als auch rechnerische Sicherheitspuffer für die notwendigen Rückzahlungen einkalkuliert. Und sollte tatsächlich einmal etwas absolut Unkalkulierbares passieren, haben wir parallel weitere Projekte, aus denen mit geringer zeitlicher Verzögerung Mittel für eine Rückzahlung frei werden sollten.

In den letzten Jahren waren wir in diesem Punkt auch sehr erfolgreich. Bis März 2020 konnten wir 10 unserer bisherigen Fundingkampagnen fristgerecht zurückbezahlen. Allerdings hat uns die Corona-Pandemie gezeigt, dass es einmal anders laufen kann. Zu Beginn der Pandemie konnten quasi über das Wochenende die Baustellen unter den neu ausgerufenen Regeln nicht weiter betrieben werden, Mitarbeiter unserer Professionisten durften nicht mehr einreisen, Lieferketten für die

Materialversorgung wurden unterbrochen. Keiner wusste damals, wie lange dieser Zustand andauern würde. Also wurden Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt, bei unseren Partnerfirmen teilweise sogar gekündigt oder auf Urlaub geschickt, um danach Kurzarbeit für diese anmelden zu können. Ebenso überraschend kamen dann zwei Wochen später die neuen Regelungen, die eine Aufnahme des Baustellenbetriebs wieder ermöglichten. Das bedeutete, Mitarbeiter aus Kurzarbeit, Urlaub oder Arbeitslose zurückholen zu müssen. Bei den Professionisten musste abgewartet werden, wieviel Personalstärke sie wieder erreichen, da noch immer Einreisebeschränkungen bestanden. Dann konnten neue Bauzeitpläne abgestimmt werden und je nach Materialversorgung die Baustellen nach und nach wieder in Angriff genommen werden. Auch wenn Politik und Medien von lediglich zwei Wochen Unterbrechung auf den Baustellen gesprochen haben, ist die Realität, dass der Lock-Down auf unseren Baustellen zwischen 8 und 12 Wochen Verzögerung ausgelöst haben.

Im Herbst 2020 waren dann Stillstände auf den Baustellen aufgrund positiver Coronatests bei Mitarbeitern der Professionisten-Teams ein Problem. Ein positiver Test hatte die Quarantäne einer gesamten Baustellenmannschaft zur Folge. Das hatte dann aufgrund der massiv notwendigen Umplanung der Zeitpläne auf allen Baustellen Konsequenzen und seit März dieses Jahres kommt es vor allem bei Bauholz und Dämmmaterial zu Lieferengpässen und langen Lieferzeiten, wie ich es seit Beginn meiner Tätigkeit 1992 noch nicht miterlebt habe.

Dadurch mussten wir bei beinahe allen unseren laufenden Kampagnen die Verlängerungsoptionen in Anspruch nehmen und bei 2 Kampagnen haben selbst diese nicht ausgereicht und wurden erst verspätet zurückbezahlt. Aber da wir mit Vorverwertungen arbeiten und die Projekte ausfinanziert sind, kann ich Ihnen versichern, dass jedes Projekt realisiert und Ihre Investitionen jedenfalls zurückbezahlt werden können.

Für unser aktuelles Projekt in Perchtoldsdorf sind wir in der Bauausführung wieder auf unser altes Steckenpferd, die Fertigteilhäuser zurückgekommen, um die Planungssicherheit zu erhöhen. Die Häuser sind in der Produktion bereits für einen Liefertermin Juni/Juli 2022 vorbestellt. Bis Februar 2022 können wir noch mit unseren Kunden etwaige Sonderwünsche abklären und in die Planung aufnehmen. Zusätzlich haben wir einen zeitlichen Sicherheitspuffer von fünf Monaten in die angebotene Vertragslaufzeit einkalkuliert. Sollten wir das Projekt früher abschließen, bekommen sie natürlich auch ihre Investition früher zurück.

Ich freue mich schon darauf, Sie über die News-Funktion von dagobertinvest über unsere Projektfortschritte informieren zu können und bedanke mich noch einmal für Ihr Vertrauen.

Mit herzlichen Grüßen



Wolfgang Bittermann

