

# Region-Report

# HAMBURG UND NIEDERSACHSEN

## Mediadaten

Der Region-Report richtet sich mit immobilien- und finanzrelevanten Topthemen exklusiv an Immobilieninvestoren in ganz Deutschland und Ihrer Region. Der Region-Report Norddeutschland berichtet über die Metropolregionen Hamburg und Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg.

### Zielgruppe:

Asset-Manager, Baubürgermeister, Bauträger, Immobilienmakler, Immobilienverwalter und Facility Manager, Investoren, Financier, Planer, Architekten, Politiker, Verbandsmitglieder und Projektentwickler in Deutschland und dieser Region

### Verbreitung:

Region-Report in der Immobilienwirtschaft 04/24 (Expo Real-Ausgabe), der Immobilienwirtschaft-App und und Onlineveröffentlichung auf haufe.de/immobilien. Zusätzliche Verbreitung auf der Expo Real und zielgerichtet in der Region Norddeutschland.



**Erscheinungstermin:**  
23.09.2024

## Leistungsdaten



**10.509**

Druckauflage\*



**401.673**

Page Impressions\*\*  
haufe.de/immobilien



**14.430**

Newsletter-Abonnenten



**> 40.000**

Follower der Social  
Media Kanäle\*\*\*



\* II/2023



\*\*pro Monat;  
Juli 2023;  
Verlagsangabe  
haufe.de ist Mitglied der agof

\*\*\*kumulierte Anzahl der Follower der Twitter, Xing und LinkedIn Kanäle der Immobilienwirtschaft

# EXPERTEN-INTERVIEW

## Zweiseitiges Experten-Interview

- 2/1 Seiten Experten-Interview im Region-Report „Nord“
- Veröffentlichung des Interviews in der Immobilienwirtschaft-App (Expo Real-Ausgabe 04/24)
- Online-Veröffentlichung des Region-Reports auf [haufe.de/immobilien](http://haufe.de/immobilien)
- Auf Wunsch 100 Exemplare des Region-Reports

Preis: 4.900 €

**DAS DIGITALE GERÄUDE** hat viele Vorteile. „Planung, Koordination, Kommunikation und Dokumentation werden besser – Fehler, Kosten und Zeit reduziert“, meint Markus Hettig, CEO J&K Regeltechnik bei Schneider Electric.

**HER HETTIG, WELCHE SIND DIE WICHTIGSTEN VORTEILE DES DIGITALEN GERÄUDE?**  
Digitale Arbeitsmethoden wie BIM unterstützen beim Planen, Berechnen und Ausführen von Gebäuden. BIM führt die relevanten Informationen in einem digitalen Modell zusammen. Bessere Planung, Koordination, Kommunikation und Dokumentation von Bauprojekten werden ermöglicht. Fehler, Kosten sowie die benötigte Zeit reduzieren. Auch die Nachhaltigkeit profitiert, da der effizientere Bauprozess Ressourcenverbrauch und Umweltauswirkungen reduziert. Sensoren und Menschlich machen im Bereich des Energiebereichs sichtbar. Das dient als Grundlage, um den Bereich eines Gebäudes zu optimieren.

**FÜHRT DAS AUTOMATISCH ZUR AUSGABENREIFHEIT?**  
Eine Komplexität ergibt durch die Energie-Management, etwa durch Auswertung der Daten aller Teilgebäude über die bestmögliche Steuerung der Komponenten. Und auch das Facility Management lässt sich optimieren. Mit unserer Lösung EcoSaver Building Advisor kann man die Instandhaltung der Gebäude mit und erweiterbar optimieren – auch standortübergreifend.

**WAS IST IN DEN BEREICHEN DATENANALYSE UND KUNDENZUFRIEDEN IM BEREICH?**  
Zunächst kommt es zu Datenaggregation und -sicherheit von großer Bedeutung. Sämtlicher Daten-Zusammenhang muss sichergestellt und auf höchster Sicherheitsniveau erfolgen. Ebenso muss die Datenspeicherung sicher, portierbar sein, um praktische Daten wie die Suchkriterien zu verbinden. Der Datenfluss und die Erhaltung von Compliance-Richtlinien sind weitere zentrale Aspekte. Es ist erforderlich, spezifische Anforderungen und Standards zu beachten, die je nach Branche und Region variieren können.

**WAS GIBT FÜR DIE CLOUD-ANTEGRATION?**  
Identity und Access Management (IAM) spielt eine entscheidende Rolle. Bei der Schaffung von Cloud-Ressourcen, Strategie IAM-Kontrollen müssen nicht nur, dass nur autorisierte Benutzer und Geräte auf diese Ressourcen zugreifen können, sondern auch ein vollständiger Zugriff auf postulare Datenanforderungen. Schließlich geht es auch um Redundanz und Ausfallsicherheit. Ein Netzwerk sollte über redundante Komponenten und Ausfallsicherheitsmaßnahmen verfügen, um Unterbrechungen aufgrund von Hardwareausfällen oder anderen Störungen zu minimieren.

## Einseitiges Experten-Interview

- 1/1 Seite Experten-Interview im Region-Report „Nord“
- Veröffentlichung des Interviews in der Immobilienwirtschaft-App (Expo Real-Ausgabe 04/24)
- Online-Veröffentlichung des Region-Reports auf [haufe.de/immobilien](http://haufe.de/immobilien)
- Auf Wunsch 50 Exemplare des Region-Reports

Preis: 3.900 €

**Im Interview spricht HENRIK KOLLE PETERSEN, CEO des finnischen Wassereffizienz-Spezialisten Smartvatten, über Wasserknappheit und nachhaltiges Wassermanagement in der Immobilienbranche.**

**HER PETERSEN, KÖNNEN SIE UNS NÄHER ERÄUERN ÜBER SMARTVATTEN UND DIE ZIELE BEI DER UNTERNEHMENSSTRATEGIE ERREICHEN? WAS SIND SMARTVATTEN FÜR SIE?**  
Smartvatten wurde mit dem klaren Ziel gegründet einen unmittelbaren Beitrag zur Wassereffizienz und Nachhaltigkeit im Immobilienmarkt zu leisten. Wir begannen zunächst mit der Auslieferung von Zentralkomponenten und wasserparendem Equipment, welches über schnellere Reaktionszeiten einen steigenden Bedarf an einem wirklichen Verständnis für Wasser und zentralen Daten bestand. Heute ist Smartvatten praktische Lösungen zu welche ihren Wasserverbrauch reduzieren, klar Daten zu erhalten und diese Daten sinnvoll zu nutzen. Durch Übernahmen in den letzten Jahren deckt Smartvatten nun den gesamten Wasserkreislauf ab und bietet Lösungen sowohl für den Immobilienmarkt als auch für Wassereffizienzunternehmen an.

**KÖNNEN SIE IM DETAIL ERLÄUTERN, WIE IHR LÖSUNG FUNKTIONIEREN UND WELCHE VORTEILE SIE IHR KUNDEN BRINGT?**  
Unsere Technologie ermöglicht die Überwachung und Leckageerkennung in Echtzeit, was unseren Kunden hilft, Wasser, Geld und Energie zu sparen. Wir überwachen und reduzieren den Wasserverbrauch über Haupt- und Nebeneinheiten in den Logis-Komplexen. Unsere typischen Logistik sind der Wasserverbrauch digital auf den Dezimeter genau. Die gesammelten Daten werden in einer Portal-Anwendung, unsere Kunden visuelle Einblicke in den Wasserverbrauch ihrer Gebäude erhalten. Das dem Schenker besteht darin die Daten sinnvoll zu nutzen, indem für

**Indes Gebäude eine klare Wasserstrategie entwickelt und Wasser in die ESG-Strategie einbezogen wird. Unsere Kunden haben die Möglichkeiten mit Smartvatten Punkte für Nachhaltigkeitszertifikate wie BREEAM, GRESB, DGNB oder Green Key zu sammeln.**



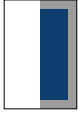


**Viele Unternehmen scheinen sich bisher in ihrer ESG-Strategie und der Reduzierung der CO2-Emissionen oder des Energieverbrauchs zu konzentrieren, was die Nachhaltigkeit ihrer Gebäude zu messen. Es ist richtig, dass Wasser zu ESG-Strategien, jedoch eher eine unterstützende Rolle gespielt hat. Wasser war im Vergleich zu Gas und Energie an den meisten Orten relativ billig. Aber die Dinge ändern sich, in Europa erleben wir eine Dürre nach der anderen, was zu einer zunehmenden Wasserknappheit führt. Und wenn eine Ressourcenknappheit wird, wird es teurer. Aber das ist noch nicht alles. Der Wasserbrauch ist direkt mit den CO2-Emissionen verknüpft. Wir brauchen Energie, um Wasser zu pumpen, es aufzubereiten und so weiter. Deshalb ist Wasser ein wichtiger Bestandteil eines jeden Ziels für die Entwicklung nachhaltiger. In unserem Weltweit mit unserem Partner GRESB ist Wassermanagement in einer ESG-Strategie über 100 Teilnehmer sind. Das hat eine positive Auswirkung auf die globalen, nachhaltigen Wassermanagement-Modelle.**

**Wie sehen die nächsten Schritte für Smartvatten in den Ziel für die Zukunft?**  
Smartvatten möchte bis 2025 der nordischen Champion werden. Zusätzlich werden wir Service auf ganz Europa aus. Im Moment setzen wir uns auf den deutschen Markt, was darauf die Branche bald auf der EXPO München zu treffen. Und natürlich unser Service ständig weiter. In Finnland sind wir Spezialisten an, mit deren Hilfe auch nicht nur eine Leckageerkennung erhalten, die benötigten Leistungen nach sofort zu abgeben können. Ein weiteres Projekt ist schauen sie der Euro-Benchmark-Report. Ein Portfolio-Optimierer nun ermöglicht Einblicke in den Wasserverbrauch zu erhalten, auch viele spannende Projekte, die wir sehr dank für Ihre Einblicke! Danke.

Stand 11/2023. Preise gültig ab 01.12.23. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter [www.mediacyber.haufe.de/agb](http://www.mediacyber.haufe.de/agb). Änderungen vorbehalten!

**Buchungsschluss Experten-Interview 14.08.2024**

# WERBEFORMEN UND PREISE

Format	1/1	1/2		1/3	
alle Preise 4c, Formate in mm					
Ausrichtung		quer	hoch	quer	hoch
Satzspiegel (B x H) ■	185 x 264	185 x 130	90 x 264	185 x 88	58 x 264
im Anschnitt* (B x H) ■	210 x 297	210 x 148	105 x 297	210 x 99	72 x 297
<b>Preis</b>	<b>4.900 €</b>	<b>3.500 €</b>		<b>2.500 €</b>	

\* zzgl. 5 mm Beschnitt

## KONTAKT

### Media Sales



**Michael Reischke**  
Tel. 0931 2791-543  
michael.reischke@haufe.de



**Klaus Sturm**  
Tel. 0931 2791-733  
klaus.sturm@haufe.de



**Termine Anzeigenbuchung**  
Buchungsschluss: 26.08.2024  
Druckunterlagenschluss: 02.09.2024

### Unternehmensanschrift

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen der Haufe Group  
Niederlassung Würzburg  
Unternehmensbereich Media Sales  
John-Skilton-Str. 12  
D-97074 Würzburg

Tel. 0931 2791-770  
mediasales@haufe.de  
www.mediacyber.haufe.de



### Buchung/Disposition/ Rechnungsstellung

Jonas Miller  
Tel. 0931 2791-457  
anzeigen@haufe.de

### Datenanlieferung

Tel. 0931 2791-770  
daten@haufe.de

Stand 11/2023. Preise gültig ab 01.12.23. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.  
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter [www.mediacyber.haufe.de/agb](http://www.mediacyber.haufe.de/agb). Änderungen vorbehalten!