



Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 51 | Dezember 2012

Um-Frage	3
Energie/Umwelt	14
Gebäude/Umfeld Führung/	17
Kommunikation	26
Marketing	45
Personalentwicklung	49

Die Kita der Zukunft : Die BGW errichtet Kindertagesstätten in modularer Bauweise



Um die Voraussetzungen für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu schaffen, hat der Gesetzgeber beschlossen, dass vom 1. August 2013 an alle Kinder unter drei Jahren einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz haben. Die Umsetzung dieses Beschlusses scheint jedoch noch in weiter Ferne, denn statt der... [Seite 15](#)

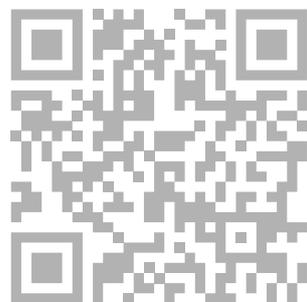
Mieter muss Schnee schippen, wenn Vermieter es will! Streitfall Winterdienst kann man lösen!

Der Winter hat in diesem Jahr früh eingesetzt. Schon Ende November kam es zu erstem Schneefall. Bei der Beseitigung der weißen Pracht scheiden sich die Geister. Wer muss streuen? Wer haftet bei Schäden? Vermieter oder Mieter? Streit liegt in der Luft... [Seite 5](#)

Bestandsveräußerung 1: „Mit der Qualität der Verkaufsvorbereitung steigern Sie die Erfolgsaussichten.“



Für Bestandhalter ist der Verkauf von Wohnungspaketen nicht unbedingt das Tagesgeschäft, für die Käufer dieser Pakete aber schon. Grund genug sich professionellen Beistand während des Verkaufsprozesses zu sichern. Im Geschäftsfeld Wohnungswirtschaft der Aareal Bank, Wiesbaden, berät und unterstützt Manfred Over mit einem umfassenden... [Seite 20](#)



AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Sonstige Themen: Runder Tisch zum Studentischen Wohnen: Wohnungswirtschaft engagiert sich für bezahlbaren Wohnraum • Freiheit eG in Halle Mehr Sicherheit mit Rauchwarnmeldern • Frankonia: 100 Mio. Euro für neue Klasse am Großen Burstah

Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 51 | Dezember 2012



Die Mehrgenerationswohnanlage Beesener Straße 26



Geplante Fertigstellung der Frankonia Eurobau im Jahr 2014

Seite 3 Die 5 Wohntrends 2013: Wohlfühlatmosphäre, Naturfarben, Offenheit und Weite, Möbel mit Geschichte, Blickfang-Tapeten

Seite 5 Mieter muss Schnee schippen, wenn Vermieter es will! Streitfall Winterdienst kann man lösen!

Seite 6 Energie- und Strompreise, Steuern und kalte Betriebskosten sind Preistreiber, die das Wohnen teuer machen

Seite 11 Über 1,5 Millionen Wohnungen werden mit Holz, Sonne, Wind oder Wärmepumpen beheizt - Verfünffachung seit dem Jahr 2002

Seite 13 Freiheit eG in Halle Mehr Sicherheit mit Rauchwarnmeldern

Seite 15 Die Kita der Zukunft : Die BGW errichtet Kindertagesstätten in modularer Bauweise

Seite 17 3. Würzburger Schimmelpilz Forum am 8. und 9. März 2013 - Focus: Schimmel im Neubau und im Bestand

Seite 19 Frankonia: 100 Mio. Euro für neue Klasse am Großen Burstah

Seite 20 Bestandsveräußerung 1: „Mit der Qualität der Verkaufsvorbereitung steigern Sie die Erfolgsaussichten.“

Seite 22 „Deutscher Gutachten Preis“ für mehr Transparenz bei der Immobilienbewertung – Jetzt bewerben

Seite 24 Rechnungswesen, Bilanzierung und Controlling Zukunftsberuf Biltroller

Seite 26 Nicht nur zur Weihnachtszeit: Leistungskürzung durch den Versicherer, worauf müssen wir achten, Herr Senk.

Seite 31 Deutschland braucht mehr seniorenrechtliche Wohnungen Bund muss mit Milliarden-Gewinn der KfW für die Zukunft vorbauen

Seite 32 Winfried „Winnie“ Mylius, Quartiersbetreuer der Nassauischen Heimstätte Fußball als Erfolgsrezept

Seite 37 Runder Tisch zum Studentischen Wohnen: Wohnungswirtschaft engagiert sich für bezahlbaren Wohnraum

Seite 38 Stiftungsprofessur Wohnungsgenossenschaften: EBZ Business School beruft Prof. Dr. Jürgen Keßler

Seite 39 BAU 2013: Technologien für die Morgenstadt - Fraunhofer-Allianz Bau präsentiert Impulse für die Städte der Zukunft

Seite 42 Vorsicht! Investoren prüfen erst Urheberrecht des Architekten, rät die ARGE Baurecht

Seite 43 Aareon: Die Einheit von Tradition und Innovation

Seite 46 Für jeden Topf gibt es einen Deckel! Warum Vermietungsberater „ihre“ Zielgruppe in und auswendig kennen sollten

Seite 48 WIRO - Der Mensch im Mittelpunkt

Um-Frage

Die 5 Wohntrends 2013: Wohlfühlatmosphäre, Naturfarben, Offenheit und Weite, Möbel mit Geschichte, Blickfang-Tapeten

Vor nicht allzu langer Zeit stellten stilbewusste Menschen weiße Sofas vor weiße Wände in minimalistisch eingerichtete Räume. "Doch die Zeiten von sterilen Wohnungseinrichtungen im kühlen Industrie-Look sind vorbei", sagt Martin Greppmair, Vertriebskoordinator der Euro Grundinvest. Die fünf **WOHNTRENDS 2013** sind Wohlfühlatmosphäre statt kühler Strenge, Naturfarben im Trend, Handgefertigte Tapeten als Blickfang, Offenheit und Weite in Wohnraum und Bad, Möbel mit Geschichte setzten Akzente im modernen Umfeld. Experten in der Immobilienbranche wissen: In einer Zeit, in der alles schnell geht und in der Effektivität an vorderster Stelle steht, sehnen sich die Menschen nach einem Ruhepol im eigenen Heim. Diesen möchten sie am liebsten individuell gestalten. "Wir beobachten zunehmend, dass unsere Kunden die Inneneinrichtung ihrer Immobilie selbst mitbestimmen möchten", sagt Greppmair. "Erinnerungen und persönliche Präferenzen halten zunehmend in den eigenen vier Wänden Einzug."



Offenheit und Weite durch große Fensterflächen

Offenheit statt Enge

Der Trend geht zu Offenheit: Klar abgegrenzte Räume verwandeln sich in weiche miteinander verschmolzene Flächen. Die Verschmelzung beginnt beim Fußbodenbelag: Parkettböden, vorzugsweise aus Eichen- oder Nussbaumholz, werden über die gesamte Fläche ohne Schwellen verlegt.

Naturtrend im ganzen Haus

“Der Naturtrend zieht sich durch das gesamte Haus, doch bei der Tapetenauswahl scheiden sich die Geister”, stellt Greppmair fest. Der Hang zur Natur steht einem Retrotrend gegenüber. Handgefertigte Gras-Tapeten sind ebenso beliebt wie Ornament-Tapeten in antiker Optik. Farblich dominiert die Natur. Nach Angaben des Bauträgers Euro Grundinvest führen sinnliche Sand- und Erdtöne die Rangliste an. Steintöne oder Taupe sind schwer im Kommen.

Einklang von natürlichem Licht und gezielter Beleuchtung



Naturfarben und natürliche Beleuchtung schaffen Behaglichkeit

Immer mehr Immobilienkäufer achten auch auf die Lichtverhältnisse in den neuen Räumen. Hintergrund: Raumhohe Fenster sind derzeit ein verbreitetes Gestaltungselement moderner Architektur. Die optimale Wirkung erreichen sie aber erst in Verbindung mit weiteren Ausstattungsdetails. “Hochwertige Fensterläden und Jalousien werten kahle Fenster auf. Auch bodentiefe leicht transparente Stoffvorhänge sind gern verwendete Accessoires”, sagt Greppmair. Einzelstücke aus vergangener Zeit oder fernen Ländern sind laut Euro Grundinvest eine gefragte Ergänzung zu schlichten Möbeln. “Materialien altern genau wie wir. Zu Gegenständen, denen wir ihr Alter ansehen, haben wir einen engeren Bezug. Das schafft Gemütlichkeit”, erklärt Greppmair. Entsprechend erkundigen sich immer mehr Eigentümer, wie alt und neu am besten zusammenpasst.

Über das Unternehmen Von der Bewertung und Planung über den Bau bis hin zur Vermarktung zeichnet sich die Euro Grundinvest-Unternehmensgruppe für die gesamte Klaviatur des Immobiliengeschäfts verantwortlich - weltweit und mit dem Fokus auf München und Umgebung. Dabei stützt sich das Unternehmen auf die langjährige Zusammenarbeit mit Grundstückseigentümern, Bauunternehmen, Architekten, Investoren, und Behörden sowie erfahrenen Notaren, Steuerberatern und Rechtsanwälten. Seit 1987 haben das Führungsteam und dessen Partner den Bau und die Vermarktung von mehr als 2.500 Wohneinheiten mit einem Volumen von über 600 Millionen Euro erfolgreich begleitet.

Das Badezimmer wird zum Wohlfühltempel

Auch im Badezimmer wollen die Kunden Entspannung. Duschen stehen ohne Duschwand mitten im Raum. “Dies lässt den Raum größer wirken”, weiß der Experte der Euro Grundinvest. Waschbecken aus Marmor und Naturstein auf Holzplatten werden verstärkt nachgefragt. Viele kombinieren diese mit Wandkristalleuchten und ziehen diese dem kühlen Licht einer Leuchtstoffröhre vor.

Alexander Laux

www.euro-grundinvest.de



Um-Frage

Mieter muss Schnee schippen, wenn Vermieter es will! Streitfall Winterdienst kann man lösen!

Der Winter hat in diesem Jahr früh eingesetzt. Schon Ende November kam es zu erstem Schneefall. Bei der Beseitigung der weißen Pracht scheiden sich die Geister. Wer muss streuen? Wer haftet bei Schäden? Vermieter oder Mieter? Streit liegt in der Luft. Der Vermieter hat grundsätzlich die Verkehrssicherungspflicht. Er muss Bürgersteige, Fußwege und Grundstückszufahrten bei Schneeglätte mit abstumpfenden Mitteln streuen. Dennoch kann der Vermieter den Mieter zum Schneeräumen verpflichten. Darauf weist der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. (VNW) hin.

Nach einem Urteil des Landgerichts Karlsruhe (Az. 2 O 324/06) kann der Vermieter die Streupflicht auf den Mieter abwälzen. Dies muss ausdrücklich im Mietvertrag oder in der Hausordnung vereinbart sein. Der Vermieter muss dem Mieter einen Zeitplan für den Räumdienst übergeben haben. Dann ist der Mieter verantwortlich und nach einem Urteil des Amtsgerichts Ulm (Az. 6 C 968/86 – 03, 6 C 968/86) schadensersatzpflichtig, wenn er den Gehweg nicht streut und eine Mitmieterin auf dem Weg zu den Müllcontainern infolge Glatteises zu Fall kommt und sich dabei verletzt.

Der Vermieter muss den Mieter überwachen, ob er seinen Pflichten auch regelmäßig nachgekommen ist, so das Landgericht Waldshut-Tiengen in einem Urteil (Az. 1 O 60/00). Die Gemeindeordnungen regeln, ab wann der Mieter streuen muss; meistens zwischen 7 Uhr und 21.00 Uhr. Die Streupflicht beginnt unverzüglich nach Ende des Schneefalls.

Vermieter muss dem Mieter einen Zeitplan für den Räumdienst übergeben

VNW-Pressesprecher Dr. Peter Hitpaß gibt Rat,

wie man den Streitfall Winterdienst lösen kann:

„Wir empfehlen die Übertragung der Räum- und Streupflicht eindeutig im Mietvertrag oder in der Hausordnung zu regeln. Dem Mieter muss klar sein, worauf er sich einlässt. Ansonsten kann der Vermieter ein Unternehmen mit der Schneebeseitigung beauftragen und die ihm dabei entstehenden Kosten auf die Mieter umlegen. Für diese Variante hat sich ein Großteil unserer Mitgliedsunternehmen entschieden. Sie bieten ihren Mietern damit eine Serviceleistung an.“

Räum- und Streupflicht eindeutig im Mietvertrag oder in der Hausordnung zu regeln

red

Um-Frage

Energie- und Strompreise, Steuern und kalte Betriebskosten sind Preistreiber, die das Wohnen teuer machen

“Die größten Preiserhöhungen für die Mieter entstehen aktuell durch steigende Energiepreise, steigende Stromkosten und Steuern. All dies sind Kosten, auf die der Vermieter nur begrenzten Einfluss hat”, so Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, zum Auftakt des GdW-Verbandstages in Berlin. “Der Staat muss hier handeln, wenn er den Wohnungsmarkt nicht überhitzen lassen will.” Die Wohnungswirtschaft im GdW ist im stürmischer werdenden Miet- und Immobilienmarkt stabil. Während die Energie- und Baukosten rasant steigen, bieten die im GdW organisierten Wohnungs- und Immobilienunternehmen weiterhin bezahlbares Wohnen und sorgen damit für soziale Gerechtigkeit. “Damit dies so bleibt, ist insbesondere die Politik in der Pflicht: Die soziale und wirtschaftliche Balance muss sowohl für den Mieter als auch für den Vermieter gleichsam berücksichtigt werden”, so der dringende Appell Gedaschkos bei der Präsentation der GdW-Strategie gerecht wohnen. Dennoch gibt es Grenzen des wirtschaftlich und sozial Machbaren. “Hier ist der Staat gefragt, die durch ihn selbst entstandenen Preissteigerungen aufzufangen”, so Gedaschko.

Was kostet das Wohnen? – Stabile Entwicklung bei GdW-Wohnungsunternehmen

Um langfristig bezahlbaren Wohnraum anbieten zu können, haben die GdW-Unternehmen in den letzten 8 Jahren erfolgreich für eine stabile Kostenentwicklung gesorgt. Die Bruttowarmmiete erhöhte sich hier im Schnitt um lediglich 1,9 Prozent pro Jahr und liegt bei 7,30 Euro/m² (2010).. Bundesweit lag die Bruttowarmmiete im Jahr 2010 bei 7,73 Euro/m². Die Bruttowarmmiete setzt sich dabei zu zwei Dritteln aus der Nettokaltmiete sowie zu einem Drittel aus den warmen und kalten Betriebskosten zusammen. “Die Gesamtmietsteigerungen liegen bei den GdW-Unternehmen in etwa auf der Höhe der Inflationsrate und sind damit konstant”, so der GdW-Chef.

Die Betriebskosten haben sich bei den GdW-Unternehmen im Vergleich zu den Preissteigerungen bei den einzelnen Kostenarten nur relativ geringfügig erhöht. Die Mieter mussten für die kalten Betriebskosten im Jahr 2011 durchschnittlich 1,39 Euro/m² vorauszahlen. Die Vorauszahlungen bei den warmen Betriebskosten sind von 2010 auf 2011 nur um 1,1 Prozent angestiegen und liegen jetzt bei 1,09 Euro/m². Auch im längerfristigen Vergleich liegt der Anstieg der Betriebskosten bei den GdW-Unternehmen unterhalb der bundesweiten Teuerungsrate für Energie nach dem Verbraucherpreisindex. Während die warmen Betriebskosten bei den GdW-Unternehmen in den Jahren 2003-2011 um 27 Prozent angestiegen sind, erhöhten sich die Preise bei den dafür relevanten Kostenarten um 51 Prozent. Die kalten Betriebskosten sind bei den GdW-Unternehmen im gleichen Zeitraum wie im bundesweiten Durchschnitt um 10 Prozent gestiegen. “Diese deutlichen Einsparungen sind sowohl durch ein sparsameres Verhalten der Mieter beim Energieverbrauch als auch durch die vorgenommenen energetischen Sanierungen zu erklären”, so Gedaschko.

Die Nettokaltmieten sind in den GdW-Unternehmen von 2010 auf 2011 um zwei Prozent auf 4,96 Euro/m² gestiegen und liegen damit leicht unter dem Bundesdurchschnitt von 5,01 Euro. Wegen der umfangreichen – maßgeblich energetischen – Modernisierungen der Wohngebäude ist dieser Anstieg etwas stärker

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen vertritt als größter deutscher Branchendachverband bundesweit und auf europäischer Ebene rund 3.000 kommunale, genossenschaftliche, kirchliche, privatwirtschaftliche, Landes- und bundeseigene Wohnungsunternehmen. Sie bewirtschaften rd. 6 Mio. Wohnungen, in denen über 13 Mio. Menschen wohnen. Der GdW repräsentiert damit Wohnungsunternehmen, die fast 30 Prozent aller Mietwohnungen in Deutschland bewirtschaften.

als die Mietsteigerung im Bundesdurchschnitt für alle Wohnungen (1,2 Prozent). Das Mietniveau ist bei den GdW-Unternehmen insgesamt jedoch sehr moderat. Darüber hinaus steigen die Kaltmieten langsamer als die warmen Betriebskosten.

Was macht Wohnen teurer? – Energie- und Baukosten.

Angebot und Nachfrage

Die Energie- und Stromkosten, aber auch die Steuern und Abgaben sind derzeit die größten Preistreiber für das Wohnen. Insbesondere die Verbraucherpreise für Haushaltsenergie, die in die kalten und warmen Betriebskosten einfließen, sind zwischen Anfang 2000 und Mitte 2012 bundesweit um ganze 112 Prozent gestiegen. Im Vergleich dazu haben die Nettokaltmieten während der vergangenen zwölf Jahre nur um 15 Prozent zugenommen. Ein drastischer Preisanstieg ist bei den Energiepreisen seit Beginn des Jahres 2010 zu beobachten. Im Durchschnitt aller Energieträger verteuerten sich die Verbraucherpreise für Haushaltsenergie wie Heizöl und Gas von Dezember 2009 bis Juni 2012 um 20,2 Prozent. Die Preise für Wasser- und Abwassergebühren sind um 20 Prozent gestiegen und liegen leicht unter der Inflationsrate.

Preistreiber für das Wohnen sind auch die Baukosten. Sie verteuern den besonders in Ballungsgebieten dringend notwendigen Neubau drastisch. Von 2000 bis 2012 sind die Baukosten insgesamt um 27,5 Prozent gestiegen. Der Preisdruck geht dabei eindeutig von den Baustoffen aus, die sich stärker verteuert haben als die Arbeitskosten am Bau. Die Inflationsrate betrug im gleichen Zeitraum 22 Prozent.

Besonders die Kosten für die Materialien zur energetischen Sanierung von Wohngebäuden haben sich in den letzten zehn Jahren überraschend entwickelt. Das hat kürzlich ein Gutachten von Empirica ergeben. Die Preise der Produkte, die im Rahmen der Baupreiserhebung des Statistischen Bundesamtes erhoben wurden, sind deutlich gestiegen. So sind die Preise für das Dämmmaterial für Rohre seit dem Jahr 2000 um 50 Prozent, die Preise für Wärmepumpen um 41 Prozent, für Brennwertkessel um 40 Prozent und für Dämmmaterial um 35 Prozent teurer geworden. Darüber hinaus ist zu beobachten, dass die Preise für die energetisch relevanten Materialien deutlich stärker gestiegen sind als die Preise für alle Baumaterialien zu-

Heizöl und Gas von Dezember 2009 bis Juni 2012 um 20,2 Prozent gestiegen



STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

**WIR VERBINDEN ...
WERTSCHÖPFUNG MIT
WERTSCHÄTZUNG!**

MEN IN GREEN
DIE GÄRTNER DER AUFBAUGEMEINSCHAFT
ESPELKAMP | WERBEKAMPAGNE 2012

VERMIETUNGSFÖRDERUNG | KUNDENZUFRIEDENHEIT | IMAGEGEWINN

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

sammen – diese stiegen nur um 26 Prozent. Hinzu kommen die in den vergangenen Jahren enorm gestiegenen energetischen Anforderungen an Wohngebäude, die das Wohnen ebenfalls verteuern. Die nun geplante Energieeinsparverordnung (EnEV) 2012 werde Neubauten teilweise um etwa fünf Prozent verteuern. Dies macht sich mittelfristig auch durch steigende Wohnkosten bemerkbar.

Die Stromkosten, auf die Vermieter ebenfalls keinen Einfluss haben, haben sich vom Jahr 2000 auf das Jahr 2012 um 78 Prozent erhöht. Durch die gestiegenen Umlagen auf den Strompreis und die darauf zu entrichtende Mehrwertsteuer werden Erzeugung, Transport und Vertrieb des Stroms ab 2013 gerade noch 50 Prozent des gesamten Strompreises ausmachen. Die andere Hälfte entfällt auf Umlagen, Abgaben und Steuern: Umlage für erneuerbare Energien, Umlage für Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), Offshore-Umlage, Sonderkundenumlage, Konzessionsabgabe, Stromsteuer, Mehrwertsteuer. Allein die zusätzliche Mehrwertsteuer auf die erhöhten Anteile des Strompreises wird 2013 zu fast 800 Mio. Euro zusätzlichen Mehrwertsteuereinnahmen für Bund, Länder und Kommunen führen, davon ca. 435 Mio. Euro zusätzlich für den Bund. "Diese zusätzlichen Mehrwertsteuereinnahmen sollten der chronisch unterfinanzierten Gebäudeeffizienz zur Verfügung gestellt werden", forderte Gedaschko. Auch die Gaspreise haben mit etwa einem Viertel des Preises hohe staatliche Steueranteile zu verkraften. Außerdem steigen die Wohnkosten durch höhere Grunderwerbs- und Grundsteuern.

Das hat Folgen:

Zwar sind die Bestandsmieten, die den überwiegenden Teil der Mietverhältnisse beim GdW prägen und nur mit deutlicher Verzögerung auf die Änderung der Marktverhältnisse reagieren, derzeit stabil und nicht als Preistreiber zu sehen. Sie lagen 2011 bundesweit bei 5,01 Euro/m² (nettokalt). Mit den Angebotsmieten sieht es aber anders aus: Die Angebotsmietpreise für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern sind bundesweit im Jahr 2011 vor allem infolge der weiter zunehmenden Energie- und Baukosten deutlich gestiegen. Im Bundesdurchschnitt erhöhten sich die Nettokaltmieten um 2,9 Prozent auf 6,38 Euro/m². In Westdeutschland stiegen sie dabei um 2,7 Prozent auf 6,72 Euro/m² und in Ostdeutschland um 3,5 Prozent auf 5,51 Euro/m². Dabei steigen die Angebotsmieten nicht überall gleich: Von den insgesamt 412 Kreisen und kreisfreien Städ-

Fünzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

ten in Deutschland verzeichneten 318 – also rund 77 Prozent – Mietzuwächse von mindestens 0,5 Prozent gegenüber 2010. In 29 Kreisen und kreisfreien Städten war der Anstieg besonders stark und erreichte Werte von über 5 Prozent. In diesen Gebieten mit besonders dynamischer Mietentwicklung leben etwa 10 Prozent der Bevölkerung Deutschlands.

Der Anstieg der Angebotsmieten resultiert auch insbesondere aus der Tatsache, dass viele Großstädte wie Berlin, Hamburg und München in den letzten Jahren deutlich an Attraktivität und damit neue Einwohner gewonnen haben – gleichzeitig war die Bautätigkeit so gering, dass es teilweise zu Angebotsengpässen und damit deutlicheren Mietenanstiegen kam, vor allem in wachsenden Ballungsräumen und in Universitätsstädten. In den letzten 5 Jahren ist die Bautätigkeit bundesweit auf ein Niveau abgesunken, das deutlich unter dem langfristigen Neubaubedarf lag. Laut BBSR liegt der jährliche Bedarf (2010-2015) bei rund 200.000 Wohneinheiten. Insgesamt hat sich in den vergangenen fünf Jahren ein Nachholbedarf von mindestens 150.000 Wohneinheiten aufgebaut. Die GdW-Unternehmen haben dennoch wieder deutlich mehr Wohnungen gebaut, als zuvor. 13.300 Wohnungen errichteten sie allein im Jahr 2011. Das sind 2.300 Wohnungen und damit 20,8 Prozent mehr als noch in 2010. Damit kommt der allgemeine Aufschwung im Wohnungsneubau auch bei den GdW-Unternehmen an. “Besonders viel gebaut wurde dabei in Stuttgart und seinem Großraum, in der Region München, im Raum Köln-Bonn, in Hamburg und Berlin, sowie im Rhein-Main-Gebiet. Aber auch Städte wie Lübeck, Karlsruhe, Heidelberg, Gießen, Nürnberg und Düsseldorf gehörten 2011 zu den Gebieten, wo die GdW-Unternehmen besonders auf Neubau setzten. Allein in diesen Top-Regionen entstand die Hälfte aller von GdW-Unternehmen gebauten Wohneinheiten”, erklärte Gedaschko.

So bleibt Wohnen bezahlbar: GdW präsentiert ein Jahr vor der Bundestagswahl seine Strategie gerecht wohnen

“Wohnungsneubau findet wegen der gestiegenen Anforderungen an die Energieeffizienz, der hohen Preise für Bauland und erheblich gestiegenen Baukosten fast ausschließlich im oberen Mietpreissegment statt”, mahnte der GdW-Präsident. “Um sozialgerechtes Wohnen auch weiterhin zu ermöglichen, muss durch staatliche Förderung der Anstieg der Wohnkostenbelastung begrenzt und einkommensschwache Haushalte individuell unterstützt werden. Die Bundesmittel für die Wohnraumförderung müssen auf einem Niveau von mindestens 518 Mio. Euro pro Jahr bleiben und von den Ländern zweckgebunden eingesetzt werden. Auch der freifinanzierte Wohnungsneubau muss durch Anpassung der steuerlichen Rahmenbedingungen – zum Beispiel Abschreibungen – wieder attraktiv werden. Denn er entlastet den Wohnungsmarkt in den Ballungsräumen”, so Gedaschko. Sonst drohten erhebliche soziale Probleme in den Quartieren, bis hin zu einer sozialen Segregation.

Um den sozialen Zusammenhalt in Stadtquartieren und stabile Nachbarschaften langfristig zu sichern, sei es für ein stadtgerechtes Wohnen erforderlich, die Städtebauförderung als Leitprogramm der Stadtentwicklungspolitik wieder mit mindestens 655 Millionen Euro jährlich auszustatten, so der GdW-Präsident. Das Programm Soziale Stadtdarf nicht – wie aktuell geschehen – zusammengestrichen sondern muss gestärkt werden. Der Stadtbau in Ost- und Westdeutschland sollte bedarfsgerecht auf hohem Niveau fortgesetzt werden – denn Bevölkerungsrückgang und Leerstände dürfen in Ost und West nicht zu einer Verödung der Städte führen. Darüber hinaus muss eine Anschlussregelung für die Altschuldenhilfe gefunden werden, um auch die ostdeutschen Städte stadtgerecht zu behandeln.

Damit klimagerechtes Wohnen in Zukunft möglich ist, muss das KfW-Programm “Energieeffizientes Bauen und Sanieren” auf hohem Niveau über 2014 hinaus verfestigt werden. “Die Energiewende wird ohne die Vermieter und ohne die Wohnungswirtschaft nicht gelingen. Sie sind es, die investieren, dabei in Vorleistung treten und das wirtschaftliche Risiko tragen”, so Axel Gedaschko. Neben der Gebäudemodernisierung müssten auch andere Aktivitäten für den Klimaschutz genutzt werden: Insbesondere die CO₂-arme Produktion von Strom und Wärme müsse stärker in den Fokus rücken. “Dennoch darf die entscheidende Frage nicht lauten: ‘Dämmen oder nicht dämmen?’ – sondern: ‘Wieviel Dämmung ist angemessen und wo können wir andere innovative Energiekonzepte einsetzen?’”, erklärte der GdW-Chef. Viel effektiver könne die dezentrale Energieversorgung im Gebäudebereich und eine dezentrale Speicherung von Energie sein. Ein umfassender und dezentraler Ausbau erneuerbarer Energien sei die einzige Möglichkeit, die Energiekosten in den Griff zu bekommen.

Damit Wohnen bezahlbar bleibt, seien angemessene Klimaschutz-Vorgaben eine wesentliche Voraussetzung. "Es ist ein positives Signal, dass bei der Energieeinsparverordnung (EnEV) 2012 keine Verschärfungen der Anforderungen für den Gebäudebestand geplant sind. Energetische Sanierungsmaßnahmen müssen wirtschaftlich und sozial verträglich bleiben. Die steigenden Anforderungen an den Wohnungsneubau werden allerdings die Kosten für den dringend notwendigen Neubau weiter treiben", so der GdW-Präsident.

Angesichts des Bevölkerungsrückgangs bei gleichzeitiger Verdreifachung der Zahl der über 80-Jährigen bis zum Jahr 2050 auf gut 10 Millionen Menschen müsse der demografische Wandel als Chance für neue alters- und zielgruppengerechte Wohnkonzepte begriffen werden. Für ein generationengerechtes Wohnen müsse mit altersgerechten Wohnungen und wohnungsnahen Dienstleistungen ein langes Leben in den eigenen vier Wänden ermöglicht werden. "Dazu muss die barrierearme Gestaltung von Wohnungen und dem Wohnumfeld im KfW-Programm 'Altersgerecht Umbauen' wieder mit Bundesmitteln in Höhe des früheren Niveaus ausgestattet und eine Zuschussvariante wieder eingeführt werden", forderte der GdW-Chef. "Dass der derzeitige Haushaltsentwurf für 2013 wieder eine Null für diesen Bereich vorsieht ist vollkommen unverständlich", so Gedaschko. Kommunale und quartiersbezogene Demografiekonzepte müssten gefördert, der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff umgehend umgesetzt und das ehrenamtliche Engagement in der Nachbarschaftshilfe gestärkt werden.

"Mietergerecht wohnen heißt, dass Mieter einen angemessenen Preis für ihre Wohnung zahlen", erläuterte der GdW-Präsident. Neben einer Senkung der vom Vermieter kaum beeinflussbaren Wohnnebenkosten, beispielsweise durch eine Grundsteuerreform, müssten dazu die direkten Hilfen für Menschen, die die Wohn- und Lebenskosten nicht tragen können – wie Wohngeld und die Kosten der Unterkunft – angemessen ausgestaltet werden. Darüber hinaus müssten für Wohnungs- und Immobilienunternehmen jegliche Formen der Substanz- oder Vermögensbesteuerung unterbleiben und Umstrukturierungsmaßnahmen von der Grunderwerbsteuer befreit werden. "Nur so ist letztlich auch ein vermietergerechtes Wohnen unter verlässlichen Bedingungen möglich, so dass die deutsche Wohnungswirtschaft auch weiterhin Stabilitätsanker der deutschen Volkswirtschaft sein kann", so der GdW-Chef abschließend.

Katharina Burkardt



Energie/Umwelt

Über 1,5 Millionen Wohnungen werden mit Holz, Sonne, Wind oder Wärmepumpen beheizt – Verfünffachung seit dem Jahr 2002

Steigende Energiepreise und Schlagworte wie Energiewende und Atomausstieg lassen die Menschen intensiver denn je beim Heizen über erneuerbare Energien nachdenken. Wie LBS Research auf Basis aktueller Daten des Statistischen Bundesamtes mitteilt, hat sich die Zahl der Wohnungen, die in erster Linie mit Holz oder sonstigen erneuerbaren Energien (Solaranlagen, Windenergie, Wärmepumpen u. ä.) beheizt werden, von 347.000 (2002) auf mittlerweile 1.571.000 Einheiten im Jahre 2010 nahezu verfünffacht. Der Anteil dieser Heizsysteme liegt insgesamt im Wohnungsbestand bei rund 4 Prozent, im Neubau sogar schon bei 34 Prozent. Dort nehmen die erneuerbaren Energieträger bereits Platz 2 hinter Gas ein, das in 53 Prozent der Neubauten als überwiegende Energiequelle für die Heizung eingesetzt wird. Öl, Strom oder Fernwärme erreichen zusammen nur knapp 10 Prozent.



Heizen mit erneuerbaren Energien, Wohnungen mit Holzheizung, Solarenergie, Biomasse oder Wärmepumpen (in Tausend); Quelle Statistisches Bundesamt/LBS Research; Grafik infoch@rt.

und Zweifamilienhäuser bislang die größten Anteile liegen. Auf sie entfallen laut LBS Research 82 Prozent der Wohnungen mit Heizungen auf der Basis erneuerbarer Energien. Wie von den LBS-Experten erwartet, sind Selbstnutzer mit einem Anteil von 75 Prozent überproportional vertreten. Dabei stieg ihr Anteil gegenüber 2006 nochmals um 3 Prozentpunkte. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Sie können selbst

Vorreiter dieser Entwicklung sind weiterhin die Hauseigentümer in Bayern und Baden-Württemberg. Wie schon vier Jahre zuvor, so entfallen auch jetzt fast 60 Prozent aller mit erneuerbaren Energien beheizten Objekte auf die beiden Süd-Länder (vgl. Grafik). Relativ am stärksten aufgeholt haben Nordrhein-Westfalen (wo sich die Zahl der betreffenden Objekte seit 2006 sogar verdoppelt hat), Rheinland-Pfalz, Niedersachsen und Hessen. Bezogen auf die Gesamtzahl aller Wohnungen weist Rheinland-Pfalz hinter Bayern (11 Prozent) und Baden-Württemberg (7 Prozent) mit 5 Prozent mittlerweile die dritthöchste Quote an "Erneuerbaren" auf. Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein kommen demgegenüber nur auf Werte von gut 1 Prozent. Dass für die Menschen in manchen Regionen traditionelle Heizarten teils immer noch eine Rolle spielen, zeigt der Blick auf die "alten" Energieträger. So werden nach Angaben von LBS Research Koks und Steinkohle in statistisch erfassbarem Ausmaß nur noch in den ehemaligen Förder-Bundesländern NRW und Saarland ausgewiesen. Und bei Briketts und Braunkohle haben nach wie vor die neuen Länder einen nennenswerten Anteil.

Beim Blick auf die verschiedenen Gebäude-Segmente zeigt sich, dass im Bereich der Ein-

Bayern und Baden-Württemberg Vorreiter beim Heizen mit erneuerbaren Energien

über die Maßnahmen entscheiden, und sie profitieren unmittelbar davon, nämlich über die entsprechenden Energiekosteneinsparungen. Dass sich in den letzten Jahren bereits enorm viel getan hat, wird nach Auskunft von LBS Research aus weiteren Zahlen deutlich. So geht bei den fossilen Energieträgern der Trend weiter weg vom Heizöl, nämlich von 31,8 Prozent (2002) auf 28,1 Prozent (2010). Die Zahl der mit Kohle beheizten Wohnungen ist sogar in nur vier Jahren auf 72.000 zurückgegangen (minus 81 Prozent). Auf konstant hohem Niveau hält sich die Gasheizung, auf die im Jahr 2010 17,5 Millionen Wohnungen entfallen - immerhin fast die Hälfte des gesamten Gebäudebestandes in Deutschland. Ebenfalls konstant geblieben ist die Zahl von 4,8 Millionen mit Fernwärme beheizter Objekte sowie die 1,4 Millionen Wohnungen mit Stromheizung.

Ölheizung verliert
Marktanteile

Dr. Ivonn Kappel

Ihr Anschluss an die Zukunft

Kabel Deutschland – Ihr starker Partner



Weitere Informationen erhalten Sie unter
www.kabeldeutschland.de/wohnungsunternehmen

Das Hybrid-Glasfaser-Koaxialnetz von Kabel Deutschland

- ▶ Bietet mehr Wohnqualität in Ihren Immobilien
- ▶ Ist eine zukunftsfähige Technik mit hoher Bandbreite
- ▶ Einfach und unkompliziert alles aus einer Hand

Ihr Kabelanschluss für Fernsehen, Internet und Telefon.



Kabel Deutschland

Gebäude/Umfeld

Freiheit eG in Halle Mehr Sicherheit mit Rauchwarnmeldern

Der Einbau von Rauchwarnmeldern wird von immer mehr Bundesländern vorgeschrieben. In Sachsen-Anhalt läuft die Nachrüstpflicht für Rauchwarnmelder in Bestandsbauten Ende 2015 aus. Für die Liegenschaften der Wohnungsgenossenschaft Freiheit eG in Halle ist bereits im Frühjahr 2012 der Startschuss gefallen: Seit dem werden rund 5.500 Wohnungen mit Rauchmeldern von ista ausgestattet. Diese gewährleisten durch die regelmäßige Funkwartung höchste Sicherheit.



Die Mehrgenerationswohnanlage Beesener Straße 26



In Deutschland brennt es alle 3 Minuten, 500 Menschen fallen jährlich einem Brand zum Opfer. Mit ihrem lauten Alarm schaffen Rauchwarnmelder lebensrettende Sekunden zur Flucht. Durch die Verbreitung der Einbaupflicht in vielen Bundesländern hat die Ausstattungsrate mit Rauchwarnmeldern in Deutschland deutlich zugenommen. Somit erhöht sich auch die Personen- und Gebäudesicherheit.

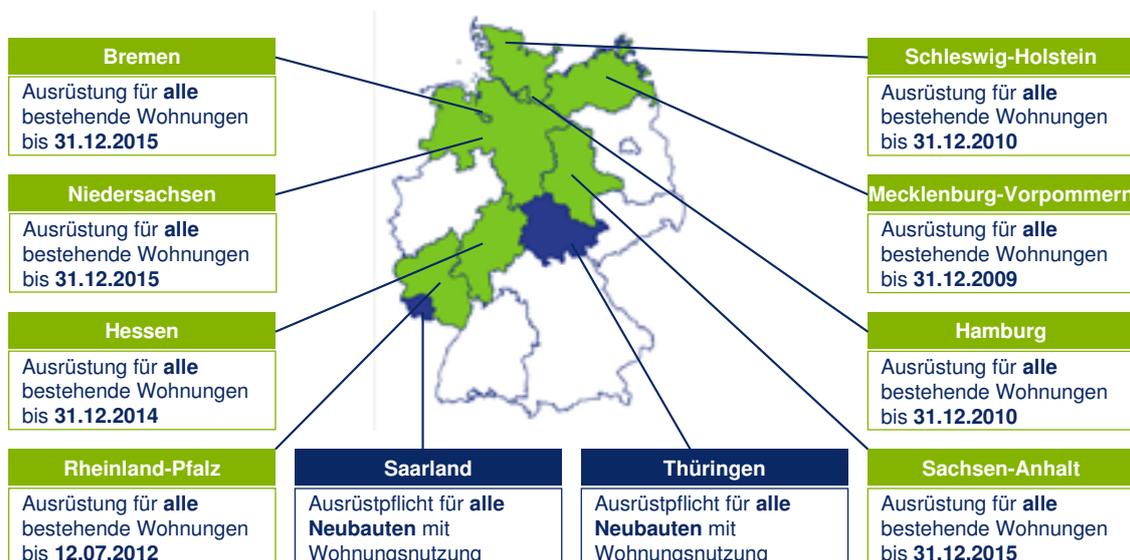
Wohnungsgenossenschaft in Halle sorgt für frühzeitige Ausstattung

Drei Jahre vor Ablauf der Nachrüstpflicht im Jahr 2015 hat sich die Wohnungsgenossenschaft Freiheit eG in Sachsen-Anhalt entschlossen, ihre kompletten Liegenschaften in Halle schon jetzt zu mit Rauchmeldern auszurüsten. Das Bundesland schreibt vor, Schlafräume, Kinderzimmer und Fluchtwege

jeweils mit mindestens einem Rauchwarnmelder auszustatten. In den Wohnungen der Wohnungsgenossenschaft werden zusätzlich auch in Wohn- und Arbeitszimmern Rauchmelder installiert, um optimale Sicherheit zu gewährleisten. Bezogen auf die über 5.500 Wohnungen der Genossenschaft bedeutet das insgesamt 20.000 Rauchmelder, die vor Ablauf der gesetzlichen Frist installiert werden müssen. Dieses Großprojekt setzt das Wohnungsunternehmen zusammen mit ista um. „Wir schätzen vor allem die kompetente und professionelle Kundenbetreuung, die wir in den vergangenen Jahren erlebt haben. Wir sind überzeugt, mit ista die richtige Wahl für die Ausstattung getroffen zu haben“, sagt Dirk Neumann, Vorstand der Wohnungsgenossenschaft Freiheit eG. Seit rund 20 Jahren arbeitet die Genossenschaft mit ista zusammen, bisher überwiegend im Bereich der Messdienstleistungen.

20.000 Rauchmelder

Sind die Rauchmelder einmal installiert, kann Dirk Neumann auch weiter auf die Leistungen von ista zählen. Für die nächsten zehn Jahre übernimmt das Essener Unternehmen die Wartung der Geräte und sämtliche Services, die damit zusammenhängen. Dazu werden die Geräte einmal im Jahr von Fachkräften geprüft: „Unser Angebot beinhaltet die Sichtkontrolle, das Auslösen eines Probealarms und den Ersatz defekter Geräte. Die jährliche Funktionsprüfung der Geräte erfolgt auf Wunsch gleichzeitig mit der Ablesung der Verbrauchswerte für Wärme und Wasser. So können mit einem Besuch unseres Servicetechnikers alle notwendigen Arbeiten erledigt werden“, erklärt Oliver Notzke, Key Account Manager von ista.



Eine Ausstattungspflicht für Rauchwarnmelder gibt es bereits in 10 Bundesländern

Ein Plus an Sicherheit

Das bei weitem wichtigste Sicherheitskriterium ist die Funktionstüchtigkeit der Rauchmelder im Brandfall. Diese wird einmal jährlich in einer gesetzlich vorgeschriebenen Wartung manuell überprüft. Mit dem Rauchwarnmelder fumonic 3 von ista ist es dank Funkschnittstelle möglich, den Funktionsstatus der Rauchwarnmelder monatlich zu prüfen. „Die Sicherheit unserer Bewohner steht an erster Stelle. Deshalb haben wir uns bewusst für die Funklösung von ista entschieden“, sagt Neumann. Der Vermieter hat im ista Webportal Zugriff auf eine umfassende Rückmeldung zum aktuellen Status seiner Geräte. Durch die häufige Überprüfung der Geräte können Funktionsstörungen schneller erkannt und behoben werden.

Für Dirk Neumann und die Genossenschaft Freiheit eG bedeutet die Funkfähigkeit des Rauchmelders nicht nur Personensicherheit, sondern auch erhöhte Rechtssicherheit. Denn im Schadensfall kann die Genossenschaft mit Hilfe des Webportals nachweisen, wann das Gerät letztmalig überprüft wurde. Die Mieter in Halle schätzen die frühzeitige Entscheidung ihres Vermieters: „Wir haben unsere Mieter im Vorfeld umfassend informiert und haben ausnahmslos positive Resonanz erhalten. Die Bewohner haben insgesamt ein großes Interesse an der Funktionsweise der Geräte gezeigt. Und wir können uns mit dem Einbau der Geräte sicher sein, dass die Personen-, Gebäude- und Rechtssicherheit gewährleistet sind“, sagt Neumann.

red.

Gebäude/Umfeld

Die Kita der Zukunft : Die BGW errichtet Kindertagesstätten in modularer Bauweise

Um die Voraussetzungen für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu schaffen, hat der Gesetzgeber beschlossen, dass vom 1. August 2013 an alle Kinder unter drei Jahren einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz haben. Die Umsetzung dieses Beschlusses scheint jedoch noch in weiter Ferne, denn statt der zunächst angenommenen 130.000 fehlen bundesweit zurzeit deutlich mehr als 200.000 Kindertagesstättenplätze. Damit die gesetzlich vorgeschriebene Quote erfüllt wird, müssen in Bielefeld 1.000 zusätzliche Plätze geschaffen werden. Bis zu 500 Plätze wird die BGW (Bielefelder Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft) einrichten: Als Partner der Stadt Bielefeld baut sie in den nächsten zwei Jahren zehn Kindertagesstätten und vermietet sie an verschiedene Träger. Dafür hat das größte Bielefelder Unternehmen der Immobilienwirtschaft ein zukunftsweisendes Konzept entwickelt, das es ermöglicht, die Betreuungseinrichtungen kostengünstig in einer kurzen Bauzeit zu errichten.



Die BGW-Kita, fröhliche Farben, große Fenster, klare Linien

Gewährleistet wird dies durch eine von den BGW-Architekten entworfene modulare Holzständerbauweise. Die zweigeschossigen Gebäude bieten Raum für drei Gruppen – zwei altersgemischte und eine U3-Gruppe. Die Gesamtnutzfläche beträgt 560 Quadratmeter. Die Gebäude sind barrierefrei und können sich auch in energetischer Hinsicht sehen lassen. Sie werden im Passivhausstandard errichtet und haben damit einen Energieverbrauch von lediglich 15 Kilowattstunden pro Jahr und Quadratmeter. Die Energiegewinnung ist über Fernwärme, Erdgas oder Erdwärme möglich. Die Modulbauweise ermöglicht eine Umsetzung des Vorhabens in etwa zehn Monaten – von der Beantragung bis zur Fertigstellung. „Anhand von Vergleichswerten bereits realisierter Objekte können wir zudem eine Kostensicherheit garantieren“, sagt BGW-Geschäftsführer Norbert Müller.

Die von der BGW entwickelte Kita, die inzwischen auch in anderen Städte auf großes Interesse stößt, beinhaltet zudem ein Nachnutzungskonzept. Sollte der Bedarf an Betreuungseinrichtungen zurückgehen, können die Gebäude beispielsweise als Wohnungen, Büros, Stadtteilzentren oder für gewerbliche Freizeitangebote genutzt werden. Die hocheffiziente Gebäudehülle bleibt dabei ebenso wie mindestens 40 Prozent der tragenden Innenwände erhalten.

Weitere Informationen über Die Kita der Zukunft per **KLICK**



Grundriss

Trotz der vorgegebenen modularen Bauweise ist es möglich, jeder Kindertagesstätte durch unterschiedliche Fassadengestaltungen ein individuelles Erscheinungsbild zu verleihen. Die künftigen Kita-Betreiber können zudem unter verschiedenen Küchenvarianten wählen. Im Grundmodul ist eine Hauptküche mit Vorratsraum und ausreichendem Platzbedarf bei Warmanlieferung der Mahlzeiten vorgesehen. Falls das Essen in der Kita gekocht werden soll, gibt es zwei aufwendigere Varianten, für die baubedingte Mehrkosten anfallen. Auch bei der Gestaltung der Außenanlagen und der Installation der elektrotechnischen Anlagen, die in der Basisausstattung der Modul-Kita enthalten sind, besteht die Möglichkeit, ergänzende Ausstattungsoptionen gegen Aufpreis zu beauftragen.

Die BGW ist zurzeit der einzige Investor in Bielefeld, der den Bau von Kindertagesstätten betreibt. In diesem Bereich verfügt sie über eine langjährige Erfahrung. Seit Mitte der 1990er Jahre hat sie 8 Kindertagesstätten neugebaut sowie 5 weitere umgebaut und erweitert. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist auch Teil der Unternehmenskultur. „Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bieten wir flexible Arbeitszeiten oder beispielsweise die Einrichtung eines Telearbeitsplatzes an. Außerdem beteiligen wir uns an den Kosten für die Kinderbetreuung“, betont Norbert Müller.

red

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Gebäude/Umfeld

3. Würzburger Schimmelpilz Forum am 8. und 9. März 2013 – Focus: Schimmel im Neubau und im Bestand

Am 8. und 9. März 2013 findet zum 3. Mal das Würzburger Schimmelpilz Forum statt. Der Focus der Fachtagung liegt auf Schimmelschäden im Neubau und im Bestand. Wo und wie häufig sind verdeckte Schimmelschäden? Wie können diese erkannt werden? Haftungsrechtliche Grundlagen bei der Beauftragung von Sachverständigen? Eine komplexe Thematik von der verschiedenste Fachbereiche betroffen sind. Entsprechung umfangreich gestaltet sich das Tagungsprogramm. Die Veranstaltung findet deshalb erstmals an zwei Tagen statt.

Bereits beim letzten Forum zeigte das Fachpublikum großes Interesse an dem Thema „Schimmel im Neubau“. Die Expertenumfrage im Anschluss an die Tagung ergab unter anderem, dass jeder zweite Neubau mit Schimmelpilz belastet sein könnte. Eine erschreckende Erkenntnis, die die Brisanz der Thematik bestätigt. „Seit dem letzten Forum hat sich viel bewegt, so dass wir über hochaktuelle und spannende Erkenntnisse berichten können“, informiert Dr. Gerhard Führer, Leiter des Instituts Peridomus und Veranstalter des Forums. „Erstmals wird versucht die Schimmelschäden in Neubauten zu quantifizieren, also aufzuzeigen wie häufig und wo verdeckte, nicht einsehbare Schimmelschäden vorkommen.“ Beim zweiten Schwerpunkt „Schimmelschäden im Bestand“ werden weit verbreitete oder sogar übliche Sanierungsfehler aufgezeigt und aufgearbeitet. Denn gerade bei Schimmelsanierungen im Bestand werden grundlegende Dinge wie fachgerechte Vorgehensweisen und anerkannte Verfahren in erschreckender Weise nicht beachtet, weil scheinbare „Fachleute“ mit unterschiedlichsten Qualifikationen und Interessen am Werk sind.

Per **KLICK** zum 3. Würzburger Schimmelpilz Forum findet im Schönbornsaal der Residenz-Gaststätten statt. Nähere Informationen zum Tagungsprogramm und den Veranstaltungszeiten

Geklärt und erörtert werden beim 3. Würzburger Schimmelpilz Forum unter anderem Themen wie

- Wo und wie häufig sind verdeckte Schimmelschäden? Wie können diese erkannt werden?
- Haftungsrechtliche Grundlagen bei der Beauftragung von Sachverständigen
- Die Rolle von Richtern und Rechtsanwälten mit Vergleich Deutschland - Österreich
- Was ist bei fachgerechten Schimmelpilzsanierungen zu berücksichtigen?
- Sanierung eines Hohlraumbodens aus Sicht von Sachverständigen, Technikern und Unternehmern
- Kommunalpolitiker schildern Schimmelschäden aus Sicht betroffener Kommunen
- Schimmel im Neubau aus Sicht eines Immobilienfonds
- Konkrete Detaillösungen, ausgewählte Sanierungs- und Vermeidungsbeispiele
- Vermeidung von Schimmel am Bau im Widerstreit von Technik, Wirtschaft und Justiz



Imelda formt ihre

Ziegel

mit der Familie. Sie baut ihr Haus in Selbsthilfe. Sie können helfen.

www.deswos.de



DESWOS

Deutsche Entwicklungshilfe
für soziales Wohnungs- und
Siedlungswesen e.V.



Erstmals melden sich beim Fachforum auch Kommunalpolitiker zu Wort. Kommunen verfügen über einen großen Gebäudebestand und Schimmelpilzbelastungen sind ein äußerst brisantes Thema. Hier ist es daher besonders wichtig aufzuklären und erfolgreiche Vorgehensweisen verantwortungsbewusster Bürgermeister vorzustellen. Zudem wird aufgezeigt, dass das "Schmuddelthema Schimmel" häufig auf banalen (bau-)technischen und (bau-)physikalischen Grundlagen bzw. Schäden beruht und damit oftmals einen haftungs- bzw. gewährleistungsrelevanten Verursacher besitzt. Das Schimmelproblem in Gebäuden hängt im Wesentlichen von der Bauweise und von bauphysikalischen Gesetzmäßigkeiten ab. Beide Faktoren sind mindestens in Mitteleuropa gleichartig gegeben. Deshalb ist es sinnvoll sich länderübergreifend auszutauschen und zu diskutieren. Das Institut Peridomus freut sich daher, dass man auch für 2013 wieder Referenten aus Österreich für die Fachvorträge gewinnen konnte. Alle vertretenen Experten haben langjährige Erfahrung im Erkennen, Bewerten, Vermeiden und Sanieren von Schimmelpilzbelastungen im Neubau und im Bestand.

Schmuddelthema Schimmel

Christine Scharf

Dr. Gerhard Führer beschäftigt sich seit seinem Studium der Biologie und Chemie an der Universität in Würzburg mit Schadstoffen in Innenräumen und die praxisnahe Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse. Unmittelbar nach dem Studium war er in München bei der Gesellschaft für Umwelt und Gesundheit (GSF) in der Umweltforschung tätig. Das von ihm 1993 gegründete Institut Peridomus führt bundesweit „Innenraumchecks“ zur Klärung und Vermeidung von Gebäudebedingten Erkrankungen durch. Er ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Schadstoffe in Innenräumen. Im Rahmen seiner Sachverständigentätigkeit zeigt Führer Lösungen für sachgerechte Sanierungen auf. Er unterrichtet an der Fakultät "Bauen und Umwelt" der Donau-Universität Krems in Österreich, ist als Dozent u. a. für die Bayerische Architektenkammer tätig und Herausgeber des Loseblattwerkes „Schimmelbildung in Gebäuden“. Neben Veröffentlichungen in verschiedenen Fachpublikationen zur Schadstoffproblematik initiiert und organisiert Führer Fachtagungen und Weiterbildungsveranstaltungen zum Thema „Schadstoffe in Innenräumen“.

Lösungen für sachgerechte Sanierungen

Studium Immobilienwirtschaft



Hochschule für
Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen

Eine der besten Adressen



für die Immobilienwirtschaft

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

www.studium-immobilien.de

Studiengang Immobilienwirtschaft
Parkstraße 4
73312 Geislingen an der Steige

Tel 0 73 31 / 22-540 oder -520
Fax 0 73 31 / 22-560

Gebäude/Umfeld

Frankonia: 100 Mio. Euro für neue Klasse am Großen Burstah

Neben den Sophienterrassen in Hamburg Harvestehude startet die Frankonia Eurobau AG in der Hamburger Innenstadt ein weiteres hochkarätiges Immobilienprojekt. 100 Millionen Euro werden investiert, um Gewerbe und Wohnen in der City mit besonderem Charakter zu ermöglichen. Der Große Burstah ist auf gutem Weg zu alter Klasse: In unmittelbarer Nähe von Rödingsmarkt, Rathaus und Handelskammer errichtet die Frankonia Eurobau AG zwei Gewerbe- und ein Wohngebäude mit fast 20.000 Quadratmetern Nutzfläche.



So wird es nach der geplanten Fertigstellung des Gebäudekomplexes der Frankonia Eurobau im Jahr 2014 am Großen Burstah aussehen.

Im Erdgeschoss der Grundstücke mit den Hausnummern 18 bis 34 werden Geschäfte, Gastronomie und eine Passage für eine Belebung der früheren Flaniermeile sorgen. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts galt der Große Burstah als eine der vornehmsten Einkaufsstraßen der Hansestadt; einst verkehrte hier auch die Hamburg-Altonaer Pferdebahn. „Damit wird eine der besten Adressen Hamburgs aus ihrem Schattendasein befreit“, sagte Uwe Schmitz, Vorstandsvorsitzender der Frankonia Eurobau AG. Ziel sei es, den Großen Burstah zur historischen Bedeutung zurückzuführen – als Verlängerung der Mönckebergstraße Richtung Neuer Wall und Große Bleichen. Die Baugenehmigungen sind erteilt, die Arbeiten in vollem Gange. Haus Nummer 34 ist bereits abgerissen, bei den Gebäuden Nummern 18 bis 32 haben Entkernung und Betonabbruch begonnen. Die Gesamtinvestition beträgt rund 100 Millionen Euro. Wie auch beim Quartier der Sophienterrassen an der Außenalster sorgt Bauherr Frankonia mit einer hohen Eigenkapitalquote von rund 50 Prozent für Stabilität von Grund auf. Die komplette Fertigstellung ist bis Sommer 2014 geplant.

Ein besonderer Akzent liegt auf dem innerstädtischen Wohnen. Auf sieben Geschossen entstehen 24 Lofts für besondere Ansprüche. Architektonische Extravaganz dieser „Burstah Lofts“ sind Bäder in Form eines Kubus' inmitten des Raumes. Weitere Highlights sind die Dachterrassen auf den Gewerbegebäuden und der Penthouse-Wohnung mit Blick über die Hamburger Innenstadt bis zur Alster.

Bäder in Form eines Kubus' inmitten des Raumes

Mareile Maass

Gebäude/Umfeld

Bestandsveräußerung 1: „Mit der Qualität der Verkaufsvorbereitung steigern Sie die Erfolgsaussichten.“

Für Bestandshalter ist der Verkauf von Wohnungspaketen nicht unbedingt das Tagesgeschäft, für die Käufer dieser Pakete aber schon. Grund genug sich professionellen Beistand während des Verkaufsprozesses zu sichern. Im Geschäftsfeld Wohnungswirtschaft der Aareal Bank, Wiesbaden, berät und unterstützt Manfred Over mit einem umfassenden Paket an Leistungen Wohnungs- und Immobilienunternehmen bei der Veräußerung von Beständen und damit bei der Optimierung ihres Portfolios. In einer dreiteiligen Serie in Wohnungswirtschaft heute geben er und sein Kollege Jörg Matheis einen ersten Einblick in die Materie. Lesen Sie heute warum die Aufbereitung der Objekte und Objektdaten der entscheidende Schritt des gesamten Verkaufsprozesses ist. In Teil zwei erfahren Sie warum er ein strukturiertes Verfahren für das erfolgversprechendste Modell für Verkäufer und Käufer hält, und in Teil drei: wie sich der Verkaufsprozess gestalten lässt, wenn problematische Immobilien im Fokus stehen.



Manfred Over; Foto Aareal

Das Verkaufen ausgewählter Teilbestände mit dem Streichen einer Wohnung zu vergleichen, ist durchaus sinnfällig. Beim Streichen ist die meiste Zeit der Arbeit auf die Vorbereitung aufzuwenden: Wenn erst einmal ausgeräumt und sorgfältig abgeklebt ist, geht das eigentliche Einfärben von Wänden und Decke schnell. Nicht anders beim Portfolioverkauf: Je mehr Mühe auf die Vorarbeiten verwandt wird, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit für einen glatten und sauberen Verkaufsprozess. Das klingt banal, ist aber ernst zu nehmen: Schon geringer Aufwand kann einen Erfolgsfaktor wie den ersten Eindruck beim Investor begünstigen. Dieses Beispiel soll zeigen, dass der Verkaufsprozess tatsächlich damit beginnt, sich intensiv mit den

Aareal Immobilienvermarktung heute – Ein komplexer Prozess, der Professionalität erfordert per KLIKK

in Frage kommenden Immobilien zu beschäftigen und zwar auf zwei Ebenen: Zum einen fundamental, in Form der Daten, die die Objekte beschreiben (Vendor Due Diligence), was sich in der Regel immer als preisrelevant erweist. Und zum zweiten praktisch mit der Frage, ob im Vorfeld noch etwas unternommen werden kann, um ein Portfolio interessanter zu machen – eine schlichte Gegenrechnung von Aufwand und potentielltem Ertrag.

Transparenz gibt Sicherheit, Sicherheit verspricht Erfolg

Der größte Effekt der Vendor Due Diligence ist der, dass sie hilft, Unsicherheiten sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer zu minimieren. Lernen Sie Ihre Immobilie mit Hilfe eines versierten Dienstleisters aus einem weiteren Blickwinkel – nämlich jenem des Käufers – neu kennen. Arbeiten Sie Ihre Erkenntnisse dann so transparent auf, dass ein Interessent das sichere Gefühl bekommt, in allen Belangen zu wissen,



Jörg Matheis; Foto Aareal

wofür er sein Geld ausgeben soll. Die fundierte Datenerhebung und -analyse sowie der offene Umgang mit den Ergebnissen zahlt sich immer aus, denn Bestpreise können sich nur auf den im wahrsten Sinne augenscheinlichen Zustand der Ware beziehen. Wer gewillt ist, hohe Summen zu investieren, schaut genau hin, was er dafür bekommen kann. Je mehr Informationen Sie offenlegen können, ohne Raum für Nachfragen zu bieten, umso überzeugender werden Sie als vertrauenswürdiger Verkäufer. Ein nicht zu vernachlässigender Nebeneffekt einer gut vor- und aufbereiteten Datenbasis: Sie können sich als Auftraggeber in der Folge weitgehend aus dem nachfolgenden Prozess der Verhandlung mit den potentiellen Investor heraushalten, weil Ihr Dienstleister jede Nachfrage autark und kompetent

beantworten kann. Wir haben übrigens die besten Erfahrungen damit gemacht, dass wir für unsere Kunden nicht nur die rein objektbezogene und cashflow-orientierte Vendor Due Diligence machen, sondern sie einbetten in Standortanalysen – Daten zur baulichen und gesellschaftlichen Struktur der Kommune und zur Wettbewerbsslage. Die eigentliche Vermarktungsphase – egal ob als private oder public placement durchgeführt – lässt sich durch die umfangreiche Vorarbeit nachweislich kurz halten, weil keine zu klärenden Fragen mehr aufkommen. Zudem sind die Angebote, die Sie erhalten, objektiver vergleichbar, weil Sie die Sicherheit haben, dass alle Interessenten die jeweilige Preisvorstellung auf Basis gleicher Informationen entwickelt haben. Denn wir sorgen dafür, dass alle die gleichen Informationen erhalten.

Sorgsamkeit bis ins Detail – eine Selbstverständlichkeit

Wenn Sie Ihr Auto verkaufen wollen, fahren Sie es noch einmal durch die Waschstraße. Weniger sorgfältig sollte man bei Immobilien keinesfalls sein. Seien Sie sich dabei nicht zu schade, auch die scheinbar nebensächlichen Dinge im Auge zu behalten, denn bedenken Sie: Ein Investor, der Ihre Objekte begehrt, wird immer im Hinterkopf behalten, wenn unglücklicherweise gerade Sperrmüll ansteht, wenn sich die Wohnungen unsauber oder mit Altmöbeln präsentierten, wenn die Abflüsse lange trocken lagen und die Wohnung entsprechend riecht. Experten sind der Meinung, die umfassende und transparente Datenaufbereitung könne sich mit bis zu 10% auf den Verkaufsertrag auswirken (abhängig natürlich von vielen weiteren auch makroökonomischen Aspekten). Zusätzlich sollte man darüber nachdenken, ob ein geringer Aufwand für Instandhaltungsmaßnahmen nicht den Verkaufserfolg positiv beeinflussen könnte.

Der eine Schuss, der sitzen sollte

Hinter diesen Empfehlungen, die Verkaufsobjekte möglichst faktenreich, genau und transparent aufzuarbeiten, steht die Tatsache, dass der Immobilienmarkt ein gutes Gedächtnis hat. Steht ein Objekt in einem schlechten Ruf, entsteht in Relation zu einer vorhergehenden intensiven Vorbereitung ein exorbitanter Aufwand, um es dennoch mit einem zufriedenstellenden Ergebnis zu verkaufen. Wir haben mitansehen müssen, wie durchaus interessante Angebote verdorben wurden, indem man sie zur „Marktwertprobe“ angeboten hat, nur um den Preis zu testen. Umso böser ist das Erwachen, wenn sich dabei herausstellt, der nur erprobte Marktwert liegt unter dem Buchwert – und erfordert im unglücklichsten Fall eine Wertabschreibung.

Bedenken Sie, dass Sie womöglich ein einziges Mal – und vielleicht zum Besten eines Anteilseigners – Objekte veräußern wollen, und dass Ihnen dann auf Käuferseite in der Regel Profis gegenüberstehen, für die diese Verhandlungen (und die Beachtung der ein oder anderen Schwachstelle, die ganz legitim als Preisdrücker taugen könnte) Tagesgeschäft darstellt. Sie sollten dem, und sei es durch Hilfe Dritter, ebenso professionell begegnen.

Manfred Over
Jörg Matheis

Die Aareal Bank
Die Aareal Bank AG ist einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten und ist im MDAX gelistet. Die Unternehmen der Gruppe sind unter dem Dach der Aareal Bank AG in den beiden Geschäftssegmente Strukturierte Immobilienfinanzierungen und Consulting / Dienstleistung gebündelt. Im Bankbereich Wohnungswirtschaft des Segments Consulting/Dienstleistungen bietet sie spezialisierte Bankdienstleistungen, Electronic Banking, die automatisierte Abwicklung von Massenzahlungsverkehr und die Optimierung weiterführender Prozesse an. Darüber hinaus vermarktet der Bankbereich Wohnungswirtschaft auch Liegenschaften für Dritte. Im Fokus stehen hierbei eine detaillierte Vendor Due Diligence, Markt- und Standortanalysen sowie eine personalisierte, aktive Investorensprache.

Führung/Kommunikation

“Deutscher Gutachten Preis” für mehr Transparenz bei der Immobilienbewertung – Jetzt bewerben

Mit dem “Deutschen Gutachten Preis” werden im Rahmen eines deutschlandweiten und für alle Sachverständigen offenen Wettbewerbs erstmals die fachliche Qualität und der Schwierigkeitsgrad von Markt- und Beleihungswertgutachten ausgezeichnet. Ziel ist es, die Vergleichbarkeit von Immobiliengutachten für institutionelle Auftraggeber und private Verbraucher bei juristischen Auseinandersetzungen zu fördern. “Durch die Prämierung herausragender Leistungen setzt Sprengnetter ein eindeutiges Zeichen für Transparenz im Fachgebiet der Immobilienbewertung”, erklärt Andreas Habath, Leiter der Sprengnetter Akademie und Initiator des Deutschen Gutachten Preises. “Damit leisten wir einen Beitrag zur Qualitätssicherung des Sachverständigenwesens in Deutschland.”



Wettbewerb steht unter der Schirmherrschaft von Dr. Eckart John von Freyend

Der “Deutsche Gutachten Preis” steht unter der Schirmherrschaft von Dr. Eckart John von Freyend, einem der renommiertesten Vertreter der deutschen Immobilienwirtschaft. “Angesichts der Finanzkrise gewinnen Investitionen in Immobilien weiter an Bedeutung. Dabei spielt der Wert und damit die Bewertung der Immobilie eine entscheidende Rolle”, so Dr. Eckart John von Freyend. “Diese profitieren von nachvollziehbaren und klaren Gutachten. Um mehr Bewertungstransparenz auf dem deutschen Immobilienmarkt durchzusetzen, unterstütze ich gern die Auszeichnung von Arbeiten und Gutachtern, die in der Branche eine Vorbildfunktion einnehmen.” Der “Deutsche Gutachten Preis” wird jährlich in drei Gutachtenkategorien verliehen, die jeweils mit 1.750 Euro dotiert sind. Die Rubrik “Besondere wohnwirtschaftliche Immobilie” wird von der Deutschen Bausparkasse Badenia AG, die Rubrik “Gewerbeimmobilie” von der novitas Versicherungsmakler GmbH & Co. KG und die Rubrik “Spezialimmobilie” von der Sprengnetter goValue GmbH unterstützt. Der “Deutsche Gutachten Preis” deckt somit das gesamte Spektrum der professionellen Immobilienbewertungen ab. Bis zum 20. Dezember 2012 sind Bewerbun-

Weitere Informationen unter www.deutscher-gutachten-preis.de

gen möglich. Teilnahmeberechtigt sind alle Sachverständigen aus dem Fachgebiet der Immobilienbewertung, die nachweislich über Qualifikationen anerkannter Ausbildungsinstitutionen und Kammern verfügen. Eine unabhängige und mit renommierten Fachleuten besetzte Jury sichtet die eingegangenen Bewerbungen und wählt die Gewinner aus. Zur Jury 2012 gehören:

- Sascha Hettrich (FRICS), langjähriger Vorsitzender der RICS
- Dipl.-Ing. Rainer Höhn, u.a. ehemaliger Vorsitzender des Oberen Gutachterausschusses für Grundstückswerte im Land NRW
- Ulrich Joerss, Fachanwalt für Immobilienrecht/Maklerrecht
- Roland Kessel, Geschäftsführer Volksbank Stuttgart Immobilien GmbH
- Prof. Dr. Harald Nitsch, Professor an der DHBW im Studiengang Immobilienwirtschaft
- Mirco Schroeter, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Dr.-Ing. Hans Otto Sprengnetter, Inhaber der Sprengnetter Gruppe
- Prof. Dr.-Ing. Dietmar Weigt, Professor der Hochschule Bochum im Fachbereich Geodäsie



Beurteilt werden sowohl das Gutachten nach objektiven Fach-Prüfkriterien, die sich an der Prüfung für Zulassungsgutachten im Zertifizierungsverfahren nach ISO 17024 orientieren, als auch die dem Gutachten zugrunde liegende Komplexität der Immobilie. "Neben Besonderheiten der Objektart und dem Schwierigkeitsgrad der Immobilie werden vor allem die Nachvollziehbarkeit des Gutachtens und die Herangehensweise an die Bewertung berücksichtigt," so Andreas Habath weiter.

Preisverleihung am
18. Januar 2013 in Fulda

Die Preisverleihung findet im Rahmen des Sprengnetter Jahreskongress im Beisein von mehreren Hundert Sachverständigen aus dem gesamten Bundesgebiet am 18. Januar 2013 in Fulda statt. Die Awards und Urkunden werden durch den Schirmherrn sowie die Vertreter der Sponsoren und der Jury übergeben. Ab diesem Zeitpunkt wird der "Deutsche Gutachten Preis" jährlich verliehen.

Holger Zimmer

STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

WIR VERBINDEN ...
ZAHLEN, DATEN, FAKTEN MIT EMOTIONEN!

GESCHÄFTSBERICHTE | QUARTALSBERICHTE | PR- UND PRESSESERVICE

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

Rechnungswesen, Bilanzierung und Controlling

Zukunftsberuf Biltrroller

Rechnungswesen, Bilanzierung und Controlling sind in vielen Unternehmen eng miteinander verzahnt. Es entsteht das neue Berufsbild des Biltrrollers, der an der Unternehmenssteuerung maßgeblich mitwirkt. Für engagierte Kräfte eröffnen sich attraktive Berufsperspektiven. Für Unternehmen gibt es gute Gründe, Bilanzierung und Controlling eng zu verknüpfen. Viele Aufgaben des Controllings fußen auf der Datenbasis des Rechnungswesens. Durch eine enge Verzahnung der Bereiche lassen sich wichtige Kennzahlen schneller und aktueller für Geschäftsleitung, Kreditgeber und Partner bereithalten. Fachkreise sprechen in diesem Zusammenhang seit Jahren vom so genannten Biltrolling.

“An der Nahtstelle zwischen Rechnungswesen und Controlling liegen die Führungspositionen von morgen”, betont BVBC-Geschäftsführerin Angelika Hilgers. “Wer über einen Abschluss als Bilanzbuchhalter oder Controller verfügt, sollte darüber nachdenken, die jeweils andere IHK-Weiterqualifizierung zu ergänzen.” Heute können von den BVBC-Mitgliedern mit Mehrfachqualifikationen bereits 22 Prozent beide Berufsabschlüsse vorweisen, so das Ergebnis einer aktuellen BVBC-Umfrage.

Quelle: Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC), www.bvbc.de

Wie eng sind Rechnungswesen, Bilanzierung und Controlling in mittelständischen Unternehmen bereits miteinander verzahnt? Dazu liegen jetzt erstmals empirische Marktzahlen vor, die im Rahmen einer breit angelegten Studie der Aalener Hochschule für Technik und Wirtschaft und der Berliner Hochschule für Wirtschaft und Recht in Kooperation mit der BVBC Stiftung des Bundesverbandes der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC) ermittelt wurden. Das Ergebnis der Studie: Das Biltrolling ist in vielen Unternehmen schon längst Realität. In 60 Prozent der befragten Unternehmen werden die Bereiche Rechnungswesen und Controlling von einer Abteilung gesteuert, in weiteren 20 Prozent findet zumindest eine enge Zusammenarbeit zwischen beiden Fachbereichen statt.

In vielen mittelständischen Unternehmen übernimmt ein Biltrroller in Personalunion die Aufgaben in Rechnungswesen und Controlling. 48 Prozent aller befragten Unternehmen geben an, dass in ihrem Haus eine Person alle Controlling- und Rechnungswesen-Aufgaben erledigt. Je kleiner das Unternehmen, desto häufiger ist ein Biltrroller anzutreffen. Bei Firmen mit bis zu 500 Mitarbeitern verfügen 34 Prozent über einen Biltrroller, bei Unternehmen mit bis zu 150 Mitarbeitern sind es 58 Prozent. In Betrieben mit bis zu 50 Mitarbeitern sind es sogar 69 Prozent. Grundsätzlich finden sich Biltrroller branchenübergreifend und unabhängig von der Rechtsform des Unternehmens. In ungebundenen Firmen sind sie deutlich häufiger anzutreffen als in konzerngebundenen.

Jobeinstiegern und engagierten Fachkräften bietet das Biltrolling einen großen Verantwortungsbereich mit interessanten Zukunftsperspektiven. Die bisherige Weiterbildung zum IHK-geprüften Bilanzbuchhalter umfasst bereits Inhalte zur Kostenrechnung und zur Berichterstattung an das Management. Daher sind Bilanzbuchhalter auch für Controlling-Aufgaben insbesondere in kleinen Unternehmen gut gerüstet. Tätigkeiten in größeren Unternehmen erfordern weiterführende Kenntnisse. Diese Kenntnisse erwerben Kandidaten durch Seminare, Lehrgänge, im Selbststudium oder auch über die Weiterbildung zum IHK-geprüften Controller.

Noch spiegelt sich die wachsende Bedeutung des Berufsbildes Biltrroller nur eingeschränkt in den Weiterbildungsprogrammen wider. Um den hohen Bedarf an qualifizierten Kräften in Wirtschaft und Verwaltung zu decken, halten die Initiatoren der Studie eine Weiterentwicklung des Rahmenstoffplans der IHK-geprüften Bilanzbuchhalter für denkbar. Die Untersuchungsergebnisse legen nahe, zukünftig eine Schwerpunktwahl anzubieten. Kandidaten sollten zum einen eine Vertiefung im Bereich internationale Rechnungslegung wählen können, um sich für Tätigkeiten in größeren, konzerngebundenen bzw. kapitalmarktorientierten Unternehmen zu qualifizieren. Zum anderen sollte ein Schwerpunkt Internes Rechnungswesen und Controlling angeboten werden, der für eine Tätigkeit in mittelständischen Unternehmen vorbereitet. Dies entspräche einem eigenen Ausbildungsweg als Biltrroller.

red.

Über die Studie:

Im Rahmen der empirischen Studie "Biltroller und Biltrolling" wurden Fach- und Führungskräfte des Controllings und Rechnungswesens aus ganz Deutschland befragt. Ziel der Untersuchung war es, die inhaltliche und organisatorische Ausrichtung der Bereiche Rechnungswesen und Controlling zu ermitteln. Der Fokus lag auf mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern. Die Untersuchungsergebnisse basieren auf der Auswertung von 630 eingereichten Fragebögen. Initiatoren der Studie sind die Aalener Hochschule für Technik und Wirtschaft und die Berliner Hochschule für Wirtschaft und Recht. Ihre Kooperationspartner sind der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC), die BVBC-Stiftung, der Internationale Controllerverein (Berlin-Brandenburg) sowie die Steuer-Fachschule Dr. Endriss (Köln). Die Fachzeitschrift BC stellt die Studienergebnisse in Ausgabe 3/2012 ausführlich vor. Medienvertreter können die Veröffentlichung als PDF über den Pressekontakt anfordern.

Der Fokus lag auf mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern

Über den BVBC:

Der BVBC ist die zentrale Interessenvertretung der Bilanzbuchhalter und Controller in Deutschland mit derzeit rund 5.500 Mitgliedern (www.bvbc.de). Der Verband diskutiert auf politischer und wirtschaftlicher Ebene neue Perspektiven des Finanz- und Rechnungswesens sowie Controlling und gestaltet diese maßgeblich mit. Der BVBC setzt sich für eine praxisgerechte Weiterqualifizierung im Finanz- und Rechnungswesen ein und führt seit Jahren Seminarreihen für "Biltrolling" durch. Der BVBC fordert die Einführung eines Ausbildungsberufs "Kaufmann/Kauffrau für Rechnungswesen, Finanzen und Controlling" als Unterbau zum Bilanzbuchhalter.

5.500 Mitglieder



STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

WIR VERBINDEN ...
STRATEGISCHE MARKETINGBERATUNG
MIT KREATIVEN LEISTUNGEN!

ANALYSE | STRUKTURIERUNG | OPTIMIERUNG | KONZEPT | TEXT | GRAFIK

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

Nicht nur zur Weihnachtszeit: Leistungskürzung durch den Versicherer, worauf müssen wir achten, Herr Senk.

Immer wieder kollidieren die Bemühungen der Versicherungsnehmer um Beschleunigung häuslicher Abläufe mit den Vorstellungen der Versicherer zu Sicherheitsstandards. Diese Erfahrung musste kürzlich auch eine Hausfrau machen, deren Bestrebungen, die Vorbereitung des Mittagessens mit der Abholung der Tochter aus der Schule zu koordinieren, in einem Totalschaden der Einbauküche sowie Gebäudeschäden endeten. Versicherungsexperte Wolf-Rüdiger Senk erklärt den Sachverhalt.



Wolfgang-Rüdiger Senk,
Foto AVW Gruppe

In diesem jüngst vom Landgericht Dortmund (LG) entschiedenen Rechtsstreit (Az.: 2 O 101/11) hatte die Klägerin auf einem Ceranfeld ihrer Einbauküche Fett erhitzt, um darin Pommes frites zuzubereiten. Nach Einschalten des Herdes verließ sie das Haus, um ihre Tochter von der Schule abzuholen. Unterwegs fiel ihr ein, dass sie vergessen hatte, der Nachbarin den Haustürschlüssel zu geben, damit diese gegebenenfalls nach ihrer im Haus verbliebenen und dort schlafenden kleinen Tochter sehen könne. Bei Rückkehr zu ihrem Wohnhaus sah sie bereits Rauch und Feuer in der Küche. Gemeinsam mit der Nachbarin gelang es ihr, den brennenden Topf vom Herd zu holen und ihre kleine Tochter in Sicherheit zu bringen, so dass beim Eintreffen der Feuerwehr der Brand bereits gelöscht war. Dennoch belief sich der Gebäudeschaden auf ca. 11 TEUR, zudem war die im Jahre 2005 angeschaffte Einbauküche zerstört.

Das private Wohnhaus war bei der beklagten Versicherung unter Einbeziehung der VGB 2002 zum Neuwert versichert. Diese stellte sich auf den Standpunkt, die Klägerin habe grob fahrlässig gehandelt und kürzte die Entschädigung für die Gebäudeschäden um 50 %. Die Entschädigung für die Einbauküche lehnte sie vollständig mit der Begründung ab, diese sei serienmäßig produziert und somit kein Gebäudebestandteil worden. Im Übrigen trug die Beklagte prozessual vor, die Klägerin habe durch Anrufe bei ihr sowie der Polizei versucht, das Einschalten sowie das Entflammen der Herdplatte zu leugnen, so dass allein aus diesem Grund Leistungsfreiheit bestünde.

Das Gericht gab nach erfolgter Beweisaufnahme der Klage in Höhe von 2.250,00 EUR nebst Zinsen statt, wies die Klage aber im Übrigen ab. Begründet wurde diese Entscheidung damit, dass die Leistungskürzung des Gebäudeschadens durch die Beklagte zu Recht erfolgt sei, da die Klägerin gemäß § 81 Abs. 2 VVG den Schaden grob fahrlässig selbst herbeigeführt habe. Da das Erhitzen von Fett wegen dessen

Entflammbarkeit zu den besonders gefährlichen Tätigkeiten beim Kochen zählt, vertrat das Gericht die Auffassung, die Klägerin habe in objektiver Hinsicht eine derart gravierende Pflichtverletzung begangen, dass dies einen besonders schweren Pflichtenverstoß begründe. Auch subjektiv habe sie in unentschuldbarer Weise gehandelt, da sie in der Zubereitung von Speisen nach eigenem Bekunden nicht unerfahren gewesen sei, so dass ihr hätte einleuchten müssen, dass das unbeaufsichtigte Erhitzen von Fett außergewöhnlich leichtsinnig ist.

Hinsichtlich der zerstörten Einbauküche vertrat das LG abweichend von der Sicht der Beklagten die Auffassung, diese vom Versicherungsschutz umfasst. Da gemäß § 1 Nr. 2 a VGB 2002 Einbau- bzw. Küchenmöbel mitversichert seien, sofern diese nicht serienmäßig produziert, sondern individuell für das Gebäudespezifisch geplant sind, was nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme auch für die durch den Brand beschädigte Küche galt, habe Versicherungsschutz über den Wohngebäudevertrag bestanden.

Mehr zum Thema Versicherung von Immobilien finden Sie unter www.avw-gruppe.de

Zum Programm der VdS-Fachtagung "Brandschutz in Mehrfamilienhäusern" - Brandschutz ist Chefsache per KLICK

Die Tatsache, dass Bestandteile der Küche wie Elektrogeräte und Schränke in Serie gefertigt wurden, sah das LG als unschädlich an, da gemäß §1 Nr. 2 a VGB 2002 keine individuelle Fertigung sondern lediglich eine raumspezifische Planung und Fertigung gefordert sei. Dies sei bereits dann der Fall, wenn die Küche nach vorhandenen Anschlüssen geplant und jedenfalls Teile, wie etwa die Arbeitsplatte, nach den individuellen Gegebenheiten gefertigt ist (vgl. dazu auch LG Düsseldorf, VersR 2011, 525). Glücklicherweise betrifft diese Entscheidung nicht den Fall eines Wohnungsunternehmens als Versicherungsnehmer, da deren Mieter nicht als Repräsentanten im Sinne des Versicherungsvertragsrechts anzusehen sind.

Damit könnte auch ein derartiges Fehlverhalten eines Mieters - wie im hier entschiedenen Fall - nicht dem Vermieter zugerechnet werden, so dass der Versicherer ohne Leistungskürzung regulieren müsste. Dessen ungeachtet dürfte sich der Vermieter allerdings auf unschöne Auseinandersetzungen mit weiteren geschädigten Mietern einstellen, sofern diese, z.B. durch Rauchentwicklung, quasi einen „Kollateralschaden“ erlitten haben. Zwar würde die Inanspruchnahme durch die weiteren Geschädigten vermutlich am mangelnden Verschulden des Vermieters scheitern, jedoch wird dieser Umstand die Auseinandersetzungen eher noch erschweren.

Jahreszeitlich ist diese Entscheidung insofern besonders aktuell, als zur Weihnachtszeit zwar nicht unbedingt die Zubereitung von Pommes Frites das Gefahrenpotential der Versicherer in die Höhe schnellen lässt, als vielmehr das unbeaufsichtigte Abbrennen von Kerzen auf Weihnachtsbäumen und Adventsge-
stecken. Die Versicherungsnehmer bzw. die Mieter sind gut beraten, jede Art von offenem Feuer nur unter permanenter Aufsicht zuzulassen und nach Möglichkeit einen Eimer Löschwasser griffbereit zu halten. Anderenfalls kommt zu der verdorbenen Weihnachtszeit auch noch eine böse Überraschung in Form von Auseinandersetzungen mit dem Versicherer hinzu, falls sich der unbeaufsichtigte Weihnachtsbaum zum flammenden Inferno wandelt.

Wenn Sie mehr dazu wissen wollen, fragen Sie mich am 31.01./01.02 2013 in Köln bei der VdS-Fachtagung "Brandschutz in Mehrfamilienhäusern" - Brandschutz ist Chefsache

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Unternehmensgruppe



STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

**WIR VERBINDEN ...
WERTSCHÖPFUNG MIT
WERTSCHÄTZUNG!**

MEN IN GREEN
DIE GÄRTNER DER AUFBAUGEMEINSCHAFT
ESPELKAMP | WERBEKAMPAGNE 2012

VERMIETUNGSFÖRDERUNG | KUNDENZUFRIEDENHEIT | IMAGEGEWINN

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Sozialmanagement

Deutschland braucht mehr seniorengeeignete Wohnungen

Bund muss mit Milliarden-Gewinn der KfW für die Zukunft vorbauen

Mit den KfW-Milliarden für die Zukunft vorbauen: Das „Verbändebündnis Wohnungsbau“ der Bau- und Immobilienbranche hat davor gewarnt, die milliardenschweren Gewinne der KfW ganz oder teilweise in den Bundeshaushalt fließen zu lassen. Bei der KfW selbst werde das Geld dringend gebraucht. So stehe derzeit kein einziges Cent Zuschussmittel für das KfW-Förderprogramm „Altersgerechtes Umbauen“ zur Verfügung. „Wenn die Bundesregierung Deutschland demografiefest machen will, dann fängt das bei den Gebäuden an. Seniorengeeignete Wohnungen sind ein Muss. Ohne staatliche Anreize wird sich hier wenig tun“, so die Einschätzung der Verbände. Das Eigenprogramm der KfW sieht derzeit nur Kredite vor.

Das „Verbändebündnis Wohnungsbau“ übt scharfe Kritik an der Haushaltsplanung des Bundes: „2012 war schon ein ‚verlorenes Jahr‘, was den altersgerechten Wohnungsbau angeht. Der Bund hatte das KfW-Programm bei den direkten Zuschüssen auf Null gesetzt. Und im kommenden Jahr soll die Förderung von seniorengeeigneten Wohnungen wieder leer ausgehen“.

Anstatt milliardenschwere Gewinne – in diesem Jahr rechnet die KfW mit einem Überschuss von knapp zwei Milliarden Euro – einzustreichen und in den Bundeshaushalt umzuleiten, solle die schwarz-gelbe Regierungskoalition diese Mittel in ihrer Förderbank belassen und für Investitionen in die Zukunft einsetzen: insbesondere in die Energiewende oder in den derzeit vernachlässigten „Altersgerechten Umbau“.

Das „Verbändebündnis Wohnungsbau“ fordert daher von der Bundesregierung, KfW-Mittel insbesondere für das „Altersgerechte Umbauen“ auch als direkte Zuschüsse bereitzustellen. Nur über eine feste Zusage in Euro und Cent könne es gelingen, gerade private Eigentümer zu bewegen, noch einmal zu investieren.

Zum „Verbändebündnis Wohnungsbau“ haben sich neben dem Deutschen Mieterbund (DMB) und der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU) der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFIWU), der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB), die Deutsche Gesellschaft für Mauerwerks- und Wohnungsbau (DGfM) und der Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) zusammengeschlossen.

2012 war schon ein „verlorenes Jahr“, was den altersgerechten Wohnungsbau angeht

Linda Bidner



Sozialmanagement

Winfried "Winny" Mylius, Quartiersbetreuer der Nassauischen Heimstätte Fußball als Erfolgsrezept

Manchmal genügen acht Stunden in der Woche, um in einem Viertel ein gutes soziales Miteinander nachhaltig zu sichern. Im Februar und März dieses Jahres kam das bisher gute nachbarschaftliche Verhältnis in der Carl-Ulrich-Siedlung im Offenbacher Stadtteil Lauterborn ins Wanken: herumliegender Müll, Ruhestörungen, lautes Fußballspielen in der Siedlung von manchmal bis zu 30 Jugendlichen irritierte so manchen Bewohner. Doch dem Quartiersbetreuer der Nassauischen Heimstätte, Winfried "Winny" Mylius (38), ist es in enger Zusammenarbeit mit den Jugendzentren im Stadtteil erstaunlich schnell gelungen, für eine entspannte Situation zu sorgen. Dabei kam ihm seine Erfahrung zugute: Er hatte bereits als Honorarkraft für das Jugendzentrum gearbeitet und kannte eine Reihe der Jugendlichen aus dieser Zeit. „An zwei Tagen pro Woche“, so beschreibt er sein Erfolgsrezept, „sammele ich für vier bis fünf Stunden die Jugendlichen ein!“ Dann geht es ab auf die Bolzplätze der in der Nähe liegenden Schulen.



„Für uns ist entscheidend“, so Sascha Langknecht (2.v.r.), Projektleiter aus dem Bereich Sozialmanagement der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt, „das vor Ort das soziale Gefüge erhalten bleibt. Deshalb investieren wir in Quartiersbetreuer mit Streetworker-Erfahrung – wie Winfried Mylius“ (r.); Foto NH / Strohfeldt

Das Training zahlt sich aus: Bei einem Fußballturnier des Jugendzentrums Lauterborn mit 60 Kids gewann in diesem Sommer das Team aus der Carl-Ulrich-Siedlung den Wanderpokal der Nassauischen Heimstätte. „Das hat mich schon sehr stolz gemacht“, freut sich Mylius. Finanziert wird diese Initiative allein von der Nassauischen Heimstätte, Fördergelder werden hierfür nicht in Anspruch genommen.

Training zahlt sich aus

Hallenplatz für den Winter dringend gesucht

Das Engagement des Quartierbetreuers scheint aber nicht nur bei Pokalspielen, sondern auch in der Carl-Ulrich-Siedlung Erfolg zu zeigen. „Die Gruppe ist selbständiger geworden und organisiert mittlerweile vie-

les alleine“, versichert Mylius. Jetzt komme es allerdings darauf an, den Kontakt über die kalte Jahreszeit nicht abreißen zu lassen. „Unser größtes Problem ist die fehlende Halle, in der wir im Winter unser Training an zwei Wochentagen fortführen können“, drängt der Betreuer. Alle Versuche bei der Stadt und bei Vereinen, eine witterungsunabhängige Trainingsmöglichkeit zu finden, seien bislang fehlgeschlagen.

„Es wäre schade, wenn dieses Projekt wegen zwei Hallenterminen pro Woche scheitern würde, nachdem wir es gemeinsam so erfolgreich aufgebaut haben“, erklärt Projektleiter Sascha Langknecht aus dem Bereich Sozialmanagement der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt. Winny Mylius fügt hinzu: „Kontinuität ist wichtig. Wir können doch nicht sagen: Kommt im Frühjahr wieder, im Winter wissen wir nicht, wo wir mit euch trainieren sollen...“ Wenn sich keine geeignete Halle finde, müsse er sich für den Winter wohl etwas Neues einfallen lassen, um im nächsten Frühjahr nicht wieder bei null anzufangen.

Schade, wenn dieses Projekt wegen zwei Hallenterminen pro Woche scheitern würde

Soziales Gefüge im Quartier soll stabil bleiben

Damit wäre niemandem gedient. Denn die Siedlung hat sich durch die dauerhafte Arbeit mit den Jugendlichen wieder beruhigt: Bänke werden nicht mehr belagert, lautes und allzu wildes Fußballspielen ist vorbei. Die Nassauische Heimstätte/Wohnstadt nennt dort immerhin 536 Wohnungen ihr Eigen. „Für uns ist es entscheidend“, erläutert Langknecht, „dass vor Ort das soziale Gefüge erhalten bleibt. Deshalb investieren wir hier und unter anderem auch in der Hans-Böckler-Siedlung in Quartiersbetreuer mit Streetworker-Erfahrung – wie Winfried Mylius.“ Erstes Ziel sei es, den Jugendlichen eine Anlaufstelle zu bieten und sie in ihrer Freizeit zu beschäftigen – erste Voraussetzung für eine langfristige Perspektive.

Das Aufgabenspektrum eines Quartiersbetreuers ist vielfältig: „Ich komme um 15 Uhr in die Siedlung, dann spreche ich erst einmal mit den Kids, die ich treffe“, erläutert Mylius. Viele kleine Sorgen lassen sich auf diesem Rundgang schon aus der Welt schaffen. „Da geht es um Probleme mit den Eltern, schlechte Noten in der Schule, eine Hausaufgabenhilfe, einen 400-Euro-Job...“ Bei komplexeren Aufgaben verweist er die Jugendlichen an das Jugendzentrum Falkenheim. So wird derzeit, so Barbara Leissing (52), Leiterin der städtischen Jugendzentren Falkenheim und Lauterborn sowie des Kindertreffs Neusalzer Straße, erneut die „vertiefende Beratungsarbeit“ angeboten, die in einigen Fällen sicherlich nötig sei. Obendrein will das Jugendzentrum sich stärker mit der Siedlung vernetzen: Es werden wieder Kurse angeboten sowie ein Treff für die Älteren. Quartiersbetreuer Winny wird auch seine Schützlinge auf diese neuen Angebote aufmerksam machen.

Anerkennung stärkt das Selbstwertgefühl

Fußball ist cool, jedenfalls in den Augen der Kids – mittlerweile gibt es sogar eine Liga im Straßenfußball. Das Wichtigste aber sei, so erläutert Winny Mylius, „dass das Spiel sehr viel bietet, was den jungen Leuten fehlt: Kontinuität, Ziele, Belohnung für Leistung, das Erlebnis im Team und Verantwortung für andere.“ Der ‚positive Kick‘ entstehe natürlich zunächst durch den Wettkampf. Beinahe noch entscheidender aber sei die Anerkennung, die die Kids erfahren. „Winny, hast du gesehen, wie ich das Tor gemacht habe?“ tönt es über den Platz. Oder der Trainer lobt aktiv: „Hey, das war ein Superpass!“

„Jugendliche, die wissen, wo ihre Stärken liegen, haben es nicht nötig, sich wie ein wilder Löwe aufzuführen“, erläutert Sozialpädagogin Leissing. Deshalb sei es wichtig, viele unterschiedliche Angebote zu machen. Diese Erfahrung ist auch die Grundlage der Arbeit eines Quartiersbetreuers. „In jedem Jugendlichen steckt ein Talent, das sich mit der Zeit herauskristallisiert“, so die Beobachtung von Mylius. Neben Fußball stehen daher häufig auch andere Aktivitäten auf dem Programm – Schwimmen, Billard, Ausflüge, Kino, gemeinsam Kochen – all dies biete Chancen, verborgene Fähigkeiten zu entdecken. „Wenn wir den Jugendlichen helfen wollen, müssen wir ihre Persönlichkeit entwickeln.“

Wichtig sei dabei aber auch, so Mylius, dass die Ansprache kontinuierlich erfolgt. Die größte Angst der Kids bringt er so auf den Punkt: „Winny, wir wollen aber nicht, dass du bald weggehst.“ Den Mechanismus kennen viele leider schon: Ein Projekt laufe aus und die Jugendlichen seien wieder auf sich allein gestellt. Sascha Langknecht beruhigt. „Wir wollen das Viertel grundlegend stabilisieren – wir denken daher in mittel- bis langfristigen Perspektiven.“ Deshalb sei auch der Hallenplatz im Winter so wichtig. „denn der beharrlich aufgebaute Kontakt darf jetzt nicht abreißen!“ Immerhin steht im Jugendzentrum Falkenheim jetzt, bis eine geeignete Halle gefunden ist, ein Raum zur Verfügung, in dem der Quartiersbetreuer sich mit seinen Jugendlichen einmal in der Woche treffen kann.

Wenn wir den Jugendlichen helfen wollen, müssen wir ihre Persönlichkeit entwickeln

Maßnahmenpaket zur Erhaltung der Wohnqualität

Die Quartiersbetreuer in Offenbach seien, so erläutert Langknecht die Strategie, „eingebettet in ein ganzes Bündel von Projekten und Dienstleistungen der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt.“ Sie alle dienen dem Ziel, im jeweiligen Viertel das Wohnumfeld so zu gestalten, dass es für eine bunt gemischte Einwohnerschaft attraktiv ist und bleibt. Denn das sei, so Langknecht, „die Voraussetzung für einen stabiles Quartier.“ Die sozialen Maßnahmen des Wohnungsunternehmens – zum Teil in Eigeninitiative, zum Teil mit Partnern – hier und an anderer Stelle sind vielfältig: Beispielhaft genannt seien die ‚Kleinen Feger‘ und die ‚Taschengeld-Projekte‘, in denen Kinder und Jugendliche gegen ein adäquates Entgelt die Grünflächen sauber halten. Für Familien gibt es ebenfalls Angebote, außerdem spezielle Räume und – natürlich – Spielplätze. Nicht zuletzt bietet das von der Nassauischen Heimstätte finanzierte Wohn-Service-Team Haushaltshilfen aller Art an, mit deren Hilfe ältere Mieter länger selbstbestimmt in ihren Wohnungen verbleiben können. Sascha Langknecht: „Stabile Sozialkontakte und ein attraktives Wohnumfeld erhalten den Wert der Siedlungen. Sie nutzen uns als Wohnungsgesellschaft letztendlich genauso wie unseren Mietern.“

Stabile Sozialkontakte und ein attraktives Wohnumfeld erhalten den Wert der Siedlungen

Red.

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Die Nassauische Heimstätte Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Frankfurt/Main, bietet seit 90 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 660 Mitarbeiter. 2005 erwarb die Nassauische Heimstätte die Anteile des Landes Hessen an der Wohnstadt Stadtentwicklungs- und Wohnungsbaugesellschaft Hessen mbH, Kassel. Durch den Zusammenschluss avancierte sie zu einem der führenden deutschen Wohnungsunternehmen: der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit 62.500 Mietwohnungen in 150 Städten und Gemeinden. Diese werden aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regionalcentern – untergliedert in 13 Servicecenter – betreut. Aus der gestiegenen Nachfrage heraus entwickelte sich im folgenden Jahr die Marke „NH ProjektStadt“. Dort werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben sowie Consulting-Aktivitäten im In- und Ausland durchzuführen.

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Sozialmanagement

Der erste Eindruck zählt – zielführende Kundenansprache im Internet

Wer heutzutage eine Wohnung sucht, macht das Gleiche wie bei der Suche nach Flugreisen, Kaffeemaschinen oder einem neuen Wagen auch – er geht ins Internet. Im Gegensatz zum Anzeigenteil in der Lokalpresse bieten Suchplattformen schließlich nicht zehn oder zwanzig, sondern hunderte detailliert beschriebener Wohnungen an, die auch noch nach individuellen Suchkriterien geordnet werden können. Wer noch mehr Wert auf Aktualität legt, kann sich passende Wohnungsangebote per E-Mail zuschicken lassen. Da verwundert es kaum, dass heute bereits 40 Prozent aller Wohnungen über Immobilienbörsen im Internet vermittelt werden, Tendenz steigend.



Wer bewirbt sich hier bei wem? Im Internet erwartet den Interessenten eine Flut von Wohnungsangeboten; alle Fotos Stolp und Friends

1. Schritt: die Immobilienbörse

Aus Sicht des Vermieters bieten Immobilienbörsen wie z.B. ImmobilienScout24, immowelt oder immonet neben sehr vielen Interessenten leider auch sehr viel Konkurrenz. Der Interessent hingegen wird regelrecht überschwemmt von einer Flut an Wohnungsangeboten von Maklern, Privaten, „Heuschrecken“, Gesellschaften und Genossenschaften. Umso wichtiger ist es, sich aus der Masse hervorzuheben. An dieser Stelle unterschätzen viele Wohnungsanbieter immer noch die Kraft der Bilder. Die Fotos sind schließlich nicht nur das erste Element, das dem Betrachter „ins Auge springt“, sie sind auch der entscheidende Faktor, wenn es darum geht, eine Wohnung in die engere Wahl zu nehmen – oder eben nicht. Was viele Anbieter nicht beachten: Über die Suchfunktion können Wohnungskriterien wie Lage und Preis schon vorab festgelegt werden. In der Ergebnisauflistung bewegen sich daher alle Wohnungsangebote sowohl preislich als auch geografisch in einem ähnlichen Bereich. Wer hier herausstechen will, muss daher schon auf andere „Unterscheidungsmerkmale“ ausweichen. Schöne Fotos, die einen positiven Eindruck von Bad, Küche, Balkon und allen anderen Zimmern vermitteln, sind daher an dieser Stelle von zentraler Bedeutung. Das Gleiche gilt auch für einen gut erkennbaren Grundriss, der schnörkellos, aber präzise den Schnitt und die Maße aller Zimmer angibt. Kann der Betrachter darüber hinaus erkennen, wo sich Waschbecken und Küchenzeilen befinden oder in welche Richtung sich Türen öffnen lassen, gibt das weitere wertvolle Pluspunkte.

Immobilienbörsen

2. Schritt: die eigene Homepage



Die Internetpräsenz eines Unternehmens ist heute das, was früher der Händedruck war: Der so wichtige erste Eindruck!

Hat der Interessent ein bestimmtes Wohnungsangebot in die engere Wahl genommen, wird er in den seltensten Fällen sofort die angegebene Kontaktnummer anrufen. Gerade Berufstätige begeben sich schließlich oft abends und fern der Geschäftszeiten auf Wohnungssuche. Auch die Möglichkeit zwecks Kontaktaufnahme private Daten anzugeben, wird eher zögernd genutzt. In der Hoffnung auf detailliertere Informationen besuchen daher neun von zehn Suchenden zunächst die entsprechende Homepage des Wohnungsanbieters. Es versteht sich von selbst, dass diese Hoffnung auf keinen Fall enttäuscht werden darf! Die Homepage ist ungefähr das, was in früheren Zeiten der Händedruck war: Ein erster Eindruck, der nach landläufiger Meinung viel über Charakter, Wesen und Fähigkeiten aussagt. Entsprechend sollte die Startseite der eigenen Homepage hell und modern gestaltet sein und durch zahlreiche Fotos glücklicher Menschen

Wohnungsangebot

eine positive, lebendige Atmosphäre ausstrahlen. Ein aktiver, serviceorientierter Eindruck wird dabei vor allem durch aktuelle Neuigkeiten, Aktionen und Projekte vermittelt, die natürlich fortlaufend gepflegt werden müssen. Findet der Besucher unter „News“ nur den Geschäftsbericht des vorletzten Jahres, wäre es hingegen besser, auf eine derartige Rubrik zu verzichten. Als Faustformel gilt: Der strukturelle Aufbau der Homepage sollte streng dem voraussichtlichen Interesse des Kunden folgen. Vor diesem Hintergrund ist es beispielsweise fraglich, ob „die Geschichte der Genossenschaft in Zahlen“ wirklich eine Rubrik an zentraler Position sein muss.

Die meisten, und vor allem die wichtigsten, Besucher dieser Seite kommen auf genau dem Weg hierher, der oben beschrieben wurde. Es sind Wohnungsinteressenten, die von den Seiten einer Immobilienbörse „weiterverlinkt“ wurden. Entsprechend unvorteilhaft wirkt es sich aus, wenn die entsprechenden Wohnungsangebote hier erst umständlich gesucht werden müssen. Neben den aktuellen Angeboten sollten vor allem Rubriken wie „Serviceleistungen“, „Mietvorteile“ und auch „Ihre Ansprechpartner“ zentrale Positionen eingeräumt werden. Von besonderer Bedeutung, doch leider immer wieder vergessen, sind konkrete Handlungsaufforderungen! Der Interessent muss auf einen Blick sehen, wie es weitergeht. Das kann sich dann in etwa so anhören: „Was Passendes gefunden? Dann rufen Sie jetzt einfach an! Unsere freundlichen Mitarbeiter beantworten gern Ihre Fragen oder vereinbaren einen ersten Besichtigungstermin mit Ihnen. Selbstverständlich steht Ihnen auch unser 24-Stunden-E-Mail-Service zur Verfügung. Schreiben Sie uns, wir melden uns umgehend bei Ihnen!“ Wer hingegen potenzielle Mieter auf ein entsprechendes „Bewerbungsformular“ verweist, verkennt leider völlig, wer sich hier um wen bewirbt. Schließlich kann man den Kreis der engeren Wahl auch ganz schnell wieder verlassen.

Verlinkungen

Zielgruppen richtig ansprechen

Gerade jüngere Menschen aus der mittleren und höheren Bildungsschicht nutzen das Internet als zentrale Informationsquelle. Eine gute Internetpräsenz wirkt sich somit langfristig auch auf die Mieterstruktur aus. Aufgrund ihrer wortwörtlichen „Vielseitigkeit“ empfiehlt es sich allerdings, die Homepage als Kommunikationsplattform professionell entwickeln zu lassen. Neben der eigentlichen Programmierung betrifft das vor allem die zugrunde liegende Struktur sowie die gestalterische und textliche Ausarbeitung.

PH

Sozialmanagement

Runder Tisch zum Studentischen Wohnen: Wohnungswirtschaft engagiert sich für bezahlbaren Wohnraum

Angesichts des steigenden Wohnraumbedarfs in den Hochschulstädten hat Bundesbauminister Peter Ramsauer Vertreter der Länder, der Kommunen, der Wohnungswirtschaft sowie des Studentenwerkes zu einem „Runden Tisch“ in die Hauptstadt eingeladen. Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen nahm dabei für die Wohnungswirtschaft teil. „Gerade jetzt wächst nach der Aussetzung der Wehrpflicht und den ersten doppelten Abiturjahrgängen natürlich die Zahl der Studenten – und die brauchen bezahlbaren Wohnraum“, erklärte GdW-Präsident Axel Gedaschko. Dabei lebt nur jeder zehnte Student in einem Wohnheim. Der Rest wohnt entweder bei den Eltern oder in einer Mietwohnung.



Hier macht sogar das Büffeln Spaß: Studentenwohnung am Friedensplatz. Hier hat die bauverein AG eine WG mit 4 + 2 Wohnplätzen geschaffen, die demnächst bezugsfertig ist.

sondern auch für andere sozial schwächer gestellte Menschen“, so der GdW-Chef. „Allerdings müssen die Länder, die die Verantwortung für den sozialen Wohnungsbau tragen, diese Mittel auch zweckgebunden einsetzen sowie auch in ausreichendem Umfang eigene Mittel zur Verfügung stellen.“ Auch sei es dringend notwendig, genehmigungsrechtliche Hürden zu beseitigen, wenn es darum gehe, Wohnraum für Studenten bereit zu stellen. Es gebe beispielsweise Fälle, in denen die Stadt oder Kommune beim Bau eines Studentenwohnheims einen eigenen Autostellplatz pro Wohneinheit einfordert. Das sei nicht umzusetzen.

Die Wohnungswirtschaft im GdW engagiert sich schon seit Jahren vielfältig dafür, auch Studenten angemessenen Wohnraum zu bieten. So gibt es bundesweit zahlreiche Kooperationen von Wohnungsunternehmen mit den örtlichen Studentenwerken. Auch unabhängig davon sind die Unternehmen in diesem Bereich aktiv. Die Bauverein AG Darmstadt hat beispielsweise für das Wintersemester 2012/2013 zusätzliche Wohnplätze für Studenten zur Verfügung gestellt und dafür unter anderem Bestandswohnungen zu Wohngemeinschaften umgebaut. Auch die degewo in Berlin hatte zum Wintersemester 2012/2013 erneut ihr Programm „Zwei Semester wohnen - eins zahlen“, aufgelegt, um Studenten und Azubis günstige und attraktive Wohnungen zu vermitteln. Die Studierenden und Auszubildenden zahlen dort lediglich die halbe Warmmiete und können somit viel Geld sparen.

An den Hochschulstandorten müsse zunächst geprüft werden, inwiefern der Neubau von Wohnungen notwendig sei. In vielen Fällen könnten auch vorhandene Bestandswohnungen, die leer stehen, beispielsweise zu Wohngemeinschaften umgebaut werden. Hier seien auch neue und kreative Lösungen gefragt. Studenten kämen beispielsweise auch als Zwischennutzer für Wohnbauprojekte in Frage, die später – wenn es wieder weniger Studienanfänger gibt – zum Beispiel für altersgerechtes Wohnen oder als Sozialwohnung genutzt werden könnten.

In anderen Fällen sei durch Neubau Abhilfe nötig. Der GdW-Chef appellierte daher an die Regierung, die soziale Wohnraumförderung auch nach 2013 in mindestens gleicher Höhe von 518 Mio. Euro pro Jahr fortzusetzen. „Bezahlbarer Wohnraum wird in Ballungsregionen zunehmend knapp. Das ist nicht nur ein Problem für die Studenten,

neue und kreative Lösungen sind gefragt

Personalien

Stiftungsprofessur Wohnungsgenossenschaften: EBZ Business School beruft Prof. Dr. Jürgen Keßler

Im Frühjahr 2012 hatten der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. und die regionalen genossenschaftlichen Prüfungsverbände den Stiftungslehrstuhl „Wohnungsgenossenschaften und genossenschaftliches Prüfungswesen“ ins Leben gerufen – an der EBZ Business School, ihrer immobilienwirtschaftlichen Hochschule mit Sitz in Bochum. Nun steht auch fest, wer der erste Inhaber der neuen Professur sein wird: Die Beteiligten haben sich für Prof. Dr. Jürgen Keßler entschieden.



Jürgen Keßler; Foto Privat

Der am 22. Juli 1950 geborene Jürgen Keßler studierte Rechtswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre und Mathematik an der Freien Universität Berlin und ist bereits seit 1992 Professor für Deutsches, Europäisches und Internationales Handels-, Gesellschafts-, Arbeits- und Wirtschaftsrecht an der HTW Berlin. Seit 2006 ist er zudem Direktor des dortigen Forschungsinstituts für Deutsches und Europäisches Immobilienwirtschafts- und Genossenschaftsrecht.

Direktor des Forschungsinstituts für Deutsches und Europäisches Immobilienwirtschafts- und Genossenschaftsrecht

Dass die wohnungswirtschaftlichen Verbände anlässlich des von der UN ausgerufenen Jahres der Genossenschaften eine eigene Professur für Wohnungsgenossenschaften geschaffen haben, sieht er als wichtiges

Zeichen: „Angesichts der zunehmenden Bedeutung genossenschaftlichen Wohnens, nicht zuletzt mit dem Blick auf neue Wohnformen und innovative Modelle der Mitgliederpartizipation, zielt die Einrichtung des Lehrstuhls auf eine gleichermaßen theoretisch fundierte wie praktisch orientierte Vermittlung (wohnungs-)genossenschaftlichen Wissens. Die wird den Absolventen der EBZ Business Scholl zugutekommen. Zugleich streben wir – in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut für deutsches und europäisches Immobilienwirtschafts- und Genossenschaftsrecht an der HTW Berlin – eine an den Bedürfnissen der Wohnungsgenossenschaften und ihrer Verbände orientierten Forschung zu allen Bereichen des Genossenschaftsrechts sowie des genossenschaftlichen Prüfungswesens an.“

Prof. Dr. Volker Eichener, Rektor der immobilienwirtschaftlichen Hochschule, begrüßt den neuen Professor herzlich: „Prof. Dr. Jürgen Keßler ist ein äußerst geschätzter Kollege mit dem wir am EBZ bereits seit vielen Jahren zusammenarbeiten. Wir möchten ihm nun an der EBZ Business School die Möglichkeit bieten, sich so gezielt wie noch nie zuvor mit der wohnungswirtschaftlichen Ausprägung der genossenschaftlichen Unternehmensform zu befassen.“

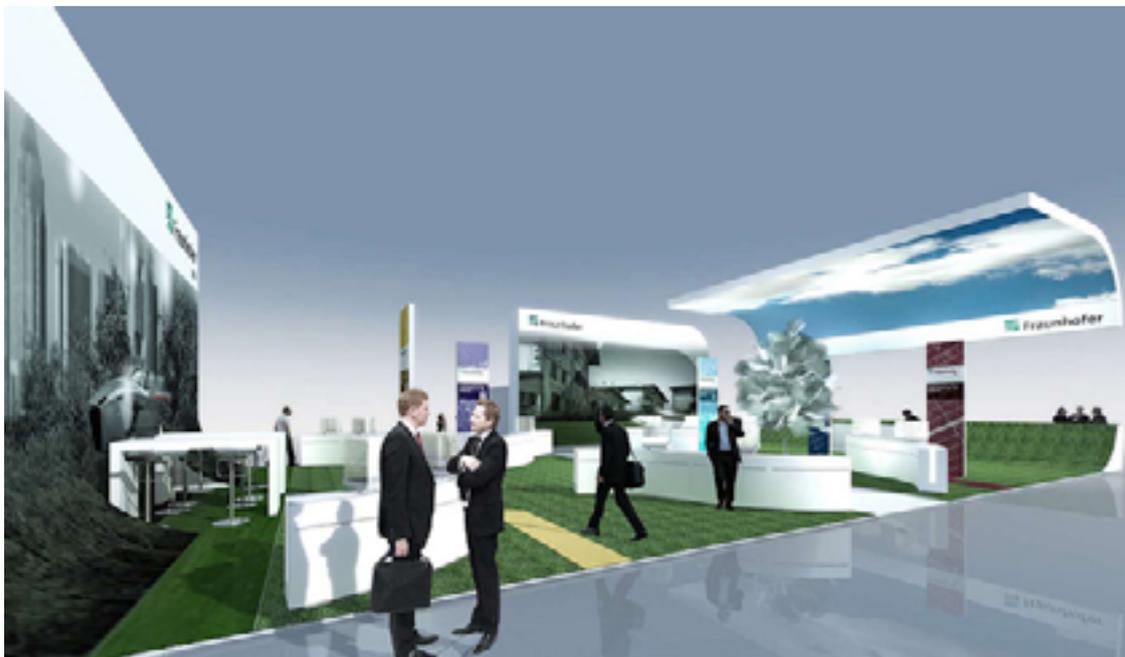
Über 650 Studierende besuchen derzeit die EBZ Business School und bereiten sich dort auf die Übernahme von Fach- und Führungspositionen in Immobilienunternehmen jeder Art vor. Der neue Lehrstuhl soll den Transfer von Forschungsergebnissen ins Studium voran treiben und ihnen auf diesem Weg zugutekommen. Die Vermittlung von Methodenkompetenzen und eine große Praxishöhe zeichnen die Studiengänge der Hochschule aus, wie im Jahr 2011 auch das Centrum für Hochschulentwicklung (CHE) bestätigt hat.

Andreas Winkler

Marketing

BAU 2013: Technologien für die Morgenstadt – Fraunhofer-Allianz Bau präsentiert Impulse für die Städte der Zukunft

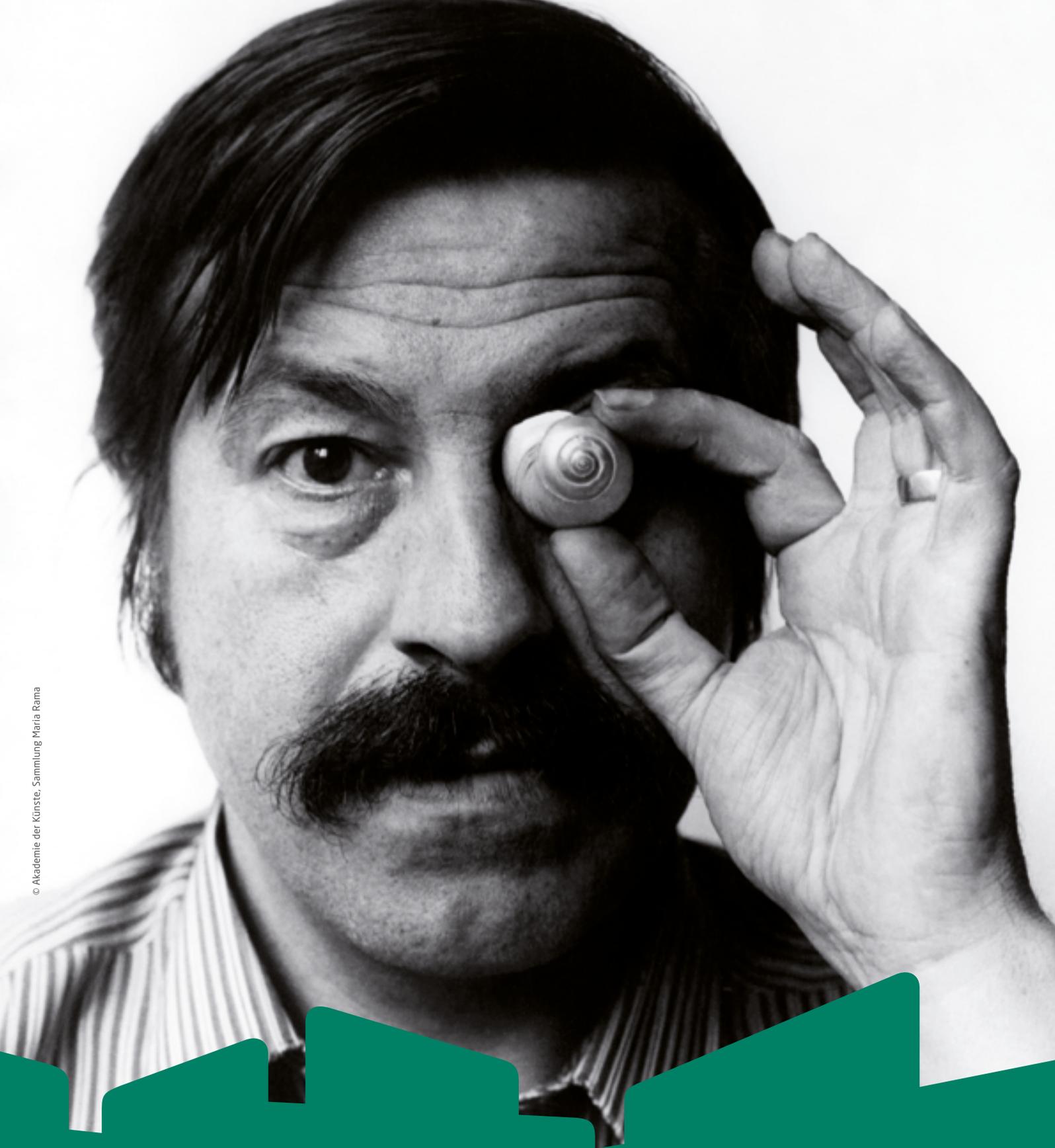
Damit in der Zukunft nicht nur alles anders, sondern auch besser wird, müssen sich Kommunen, Städte und Stadtregionen rechtzeitig für die bereits heute sichtbaren globalen Herausforderungen rüsten. Die zunehmende Urbanisierung, steigende Klimaschwankungen, die Energiewende, der weiter wachsende Ressourcenverbrauch sowie der demografische Wandel werden die Entwicklung von Siedlungsstrukturen bestimmen. Die Zukunftsvision der Bundesregierung ist daher eine »CO₂-neutrale, energieeffiziente und klimaangepasste Stadt«, deren Realisierung nun mit dem jüngst vom Bundeskabinett beschlossenen Hightech-Strategie-2020-Aktionsplan vorangetrieben werden soll. Die Fraunhofer-Allianz Bau präsentiert auf der Messe »BAU 2013« bereits erste Produkt- und Systemlösungen für eine lebenswerte, nachhaltige und zukunftsfähige »Morgenstadt«.



Die Fraunhofer-Allianz Bau präsentiert sich und ihre Innovationen für die Bauwirtschaft auf einem 210 m² großen Stand im Rahmen einer Sonderschau der Messe BAU 2013; alle Fotos Fraunhofer

Der Energie- und Ressourcenverbrauch in Deutschland konzentriert sich überwiegend auf Städte. Urbane Lebensräume spielen daher für die Bewältigung der großen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts eine Schlüsselrolle. Technologisch und gesellschaftspolitisch stehen unsere bisherigen Bau- und Wohnkonzepte an der Schwelle zu einem tiefgreifenden Wandel. Künftige Stadtentwicklungsprojekte müssen deshalb anders geplant und umgesetzt werden.

Energie- und Ressourcenverbrauch in Deutschland konzentriert sich überwiegend auf Städte



© Akademie der Künste, Sammlung Maria Rama

»DAS NEUE GRASS-HAUS«



Günter Grass-Haus | Forum für Literatur und bildende Kunst
Glockengießerstraße 21 | 23552 Lübeck | Tel. 0451/122 4230
www.grass-haus.de  www.facebook.com/grasshaus

Forschung für die Zukunft – Forschung für die »Morgenstadt«



Im Zuge der Hightech-Strategie 2020 hat die Fraunhofer-Gesellschaft die Forschungsinitiative »Morgenstadt« initiiert. Zahlreiche Mitgliedsinstitute der Fraunhofer-Allianz Bau bringen hier ihr Know-how ein

onen und Kommunikation sowie Urbane Prozesse und Organisation. Auf vier dieser Kernthemen basiert auch die Sonderschau der Fraunhofer-Allianz Bau im Rahmen der Messe »BAU 2013«. Im Zentrum stehen dabei Produkt- und Systemlösungen aus den Bereichen Planen und Bauen, Baustoffe, Versorgung, sowie Sicherheit. Von der immersiven Gebäude- und Siedlungsplanung mit Hilfe von erlebbaren Virtual Reality-Simulationen in 3D und neuen Technologien für angenehmes Raumklima sowie für den energieeffizienten und kostengünstigen Betrieb von Gebäuden, vorgefertigten, multifunktionalen Fensterelementen, die künftig herkömmliche Renovierungsabläufe ersetzen werden, regenerativen Dämmstoffen aus Rohrkolben oder innovativen Brandschutzlösungen für Holzbaukonstruktionen, bis hin zu krisensicheren Gebäudestützen, Methoden zur oxidativen Wasseraufbereitung für die dezentrale Wasserversorgung oder der Vorstellung neuer Recyclingmethoden und Wiederverwertungsmöglichkeiten von beispielsweise Beton und Schlacken dank »Molecular Sorting« präsentiert die Fraunhofer-Allianz Bau auf der »BAU 2013« unter dem Motto »Morgenstadt – Technologien für die Stadt der Zukunft« ihren technologischen Beitrag zur Vision der Städte von morgen.

Die Vereinten Nationen prognostizieren, dass bis zum Jahr 2050 etwa 6,3 Milliarden Menschen in Städten leben werden – das sind fast doppelt so viele wie heute. Hinzu kommen der sich bereits deutlich abzeichnende Strukturwandel in unserem Wertschöpfungs-system, der demografische Wandel sowie das wachsende Bedürfnis der Bürger an Planungsprozessen teilzuhaben, die ihren Lebensraum betreffen. Dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, hat sich auch die Fraunhofer-Allianz Bau zur Aufgabe gemacht. Im Rahmen der Forschungsinitiative »Morgenstadt« der Fraunhofer-Gesellschaft im Zuge der Hightech-Strategie 2020 arbeiten zahlreiche Mitgliedsinstitute an innovativen und nachhaltigen Lösungen, die das Leben in zukünftigen urbanen Ballungszentren für Mensch und Umwelt nachhaltig gestalten sollen.

Die Grundlage für die Vision der Morgenstadt bilden sieben Kernthemen: Energie, Planen und Bauen (Gebäude), Produktion und Logistik, Sicherheit und Schutz, Mobilität und Verkehr, Informati-

In der Fraunhofer-Allianz Bau bündeln sich die Ressourcen und Kompetenzen von 17 Forschungseinrichtungen zum Thema Bau. Damit bietet die Fraunhofer-Gesellschaft dem Markt einen zentralen Ansprechpartner für integrale Systemlösungen im Planungs- und Konstruktionsbereich. Entsprechend umfangreich ist das angebotene Portfolio, das sich an kleine wie große mittelständische Unternehmen gleichermaßen richtet. Die Fraunhofer-Allianz Bau versteht sich auch als Initiator neuer und innovativer Themen rund um die Bauforschung. Als interdisziplinäre Organisation fungiert sie als Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Forschung und Politik. Ziel ist, gemeinsam mit der Industrie anwendungsorientierte Systemlösungen zu entwickeln, um so den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen an die Bauwirtschaft mit neuen Verfahren und Produkten zu begegnen. Internationale Kontakte und Partnerschaften ermöglichen die Betreuung weltweit agierender Unternehmen im Ausland.

Wie müssen Gebäude und Siedlungen künftig beschaffen sein?

»Es stellt sich die Frage, wie Gebäude und Siedlungen beschaffen sein müssen, um den bevorstehenden Veränderungen gewachsen zu sein. Eine vorausschauende Planung ist für die Morgenstadt ebenso unverzichtbar wie der Einsatz innovativer Materialien und Prozesse. Dabei sind viele Themen so komplex, dass Antworten nur interdisziplinär gefunden werden können. In der Fraunhofer-Allianz Bau bündeln deshalb 17 Fraunhofer-Institute ihre Kompetenzen rund um das Thema Bau. Mit zukunftsweisenden Produkt-, System-, Prozess- und Nutzerkonzeptentwicklungen werden Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und Gesundheitsverträglichkeit des heutigen und künftigen Bauens, Wohnens und Arbeitens sicher gestellt«, erläutert Prof. Klaus Sedlbauer, Vorsitzender der Allianz Bau und Leiter des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik IBP, die Allianz-Kompetenzen der Systemintegration in die Städte der Zukunft. Die Fraunhofer-Allianz Bau präsentiert sich und ihre Innovationen für die Bauwirtschaft auf einem 210 m² großen Stand im Rahmen einer Sonderschau der Messe BAU 2013.

Red.

www.bau.fraunhofer.de

Marketing

Vorsicht! Investoren prüfen erst Urheberrecht des Architekten, rät die ARGE Baurecht

Kluge Investoren wägen vor dem Kauf einer Immobilie sorgfältig ab, ob sich das Investment für sie rechnet. Dabei beziehen sie nötige Sanierungsmaßnahmen und wünschenswerte Umbauten mit in ihre Kalkulation ein. Was manche dabei vergessen ist das Urheberrecht, so die Arbeitsgemeinschaft für Bau- und Immobilienrecht (ARGE Baurecht) im Deutschen Anwaltverein (DAV).

Nach gängigen Definitionen kann bei Gebäuden ein Urheberrecht vermutet werden, wenn das Bauwerk aus der Masse des alltäglichen Bauschaffens herausragt. Dabei kommt es nicht auf den Geschmack des Betrachters an. Unter Umständen können sogar landläufig als "hässlich" eingeschätzte Bauten Urheberrechtsschutz genießen. Entscheidend für die juristische Beurteilung sind Eigenschaften wie: originell, eigenschöpferisch, individuell und eine überdurchschnittliche Gestaltungshöhe. Investoren sollten vor dem Kauf ungewöhnlicher Objekte klären lassen, ob sie mit dem Gebäude nach Gutdünken verfahren können, oder ob sie ein Urheberrecht beachten müssen. Ein Urheberrecht wirkt sich bis zu 70 Jahre nach dem Tod des Planers aus. Beruft sich ein Architekt oder seine Erben auf ein bestehendes Urheberrecht, müssen Umbaumaßnahmen mit ihnen abgestimmt werden. Bei der Bewertung des Gebäudes hilft ein erfahrener Baurechtsanwalt, der die Grundsätze zur Überdurchschnittlichkeit der Gestaltungshöhe kennt.

Swen Walentowski

www.arge-baurecht.com

STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

**WIR VERBINDEN ...
UNTERNEHMEN MIT MITARBEITERN UND KUNDEN!**

KUNDENMAGAZINE | MITARBEITERMAGAZINE | NEWSLETTER

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Marketing

Aareon: Die Einheit von Tradition und Innovation

Tradition und Innovation werden im Süden Deutschlands besonders großgeschrieben. Gepaart mit der sprichwörtlichen Gelassenheit bewegt sich die süddeutsche Wohnungswirtschaft in einer Region, in der Vertrauen und Nachhaltigkeit mehr zählen als der schnelle geschäftliche Erfolg. Genau das ist der Grund, warum sich die vierte Vertriebsregion unserer „Aareon-Serie“ im Süden des Landes so wohlfühlt. Denn hier, wo der „Handschlag“ noch eine große Bedeutung hat, sind innovative IT-Lösungen besonders gefragt. Gerade weil die Region Süd alles andere als ein wohnungswirtschaftliches Ballungszentrum ist. Der Erfolg von Thomas J. Kollmann, Regionaldirektor Region Süd, und seinem mobilen, fünfköpfigen Vertriebsteam steht für Stabilität und Nachhaltigkeit in einem sich stark verändernden Markt.



Das Vertriebsteam der Region Süd (v. l.): Thomas J. Kollmann, Claudia Menge, Christian Uerpmann-Cox, Andreas Mayerhofer.

kleinen Bauträger- und Wohnungsverwaltungsunternehmen meine erste Ausbildung zum Immobilienkaufmann absolviert.“ Sowohl dem Süden als auch der Branche ist Thomas J. Kollmann in all den Jahren treu geblieben. Als Berater hat er bei der BauConsult DV- und Unternehmensberatung GmbH Bayern die Einführung des GES-ERP-Systems auf Kundenseite realisiert. Später hat er Berater geschult, den Vertrieb in Bayern aufgebaut und den Übergang von der BauConsult Bayern in die DePfa IT Services und schließlich in die Aareon AG erfolgreich begleitet. Seit 2008 zeichnet Thomas J. Kollmann als Regionaldirektor für die Region Süd der Aareon AG verantwortlich.

Bayern ist eine der ältesten europäischen Kulturlandschaften, die mit einer über 1.500-jährigen Geschichte gleichzeitig zu den modernsten (Bundes-)Ländern Europas zählt. Und auch das wohlhabende Baden-Württemberg kann sich mit dem sprichwörtlichen Fleiß und Einfallsreichtum seiner Bewohner im Ländervergleich sehr gut sehen lassen. Überhaupt haben die beiden südlichsten Bundesländer Deutschlands viel gemein. Allen voran ihre Lebensart, die heiter und gelassen, fleißig und strebsam und immer mit einer gehörigen Portion Realitätssinn ausgestattet ist. Das passt – zu Bayern, Baden-Württemberg und zur Region Süd der Aareon AG. Vor allem der Regionaldirektor und „Eingeborene“ Thomas J. Kollmann weiß, wovon im Süden Deutschlands immobilienwirtschaftlich die Rede ist: „Seit ich denken kann, wird in meiner Familie ‚immobilisch‘ gesprochen. Meine Eltern sind beide in der Branche tätig gewesen und ich habe in ihrem

Leser Sie auch Teil 1 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Erfolgsfaktor Kundennähe, alles über Christina Behrens, Regionaldirektorin Vertrieb Nord, und ihrem Team, per [KLICK](#)

Leser Sie auch Teil 2 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Das Erfolgsgeheimnis ist Teamgeist, alles über Lothar Böttcher, dem Regionaldirektor Vertrieb West und seinem achtköpfigen Team, per [KLICK](#).

Leser Sie auch Teil 3 der Aareon-Team-Serie. Aareon-Regionaldirektor Carsten Wiese: Vertrauen ist die Basis für Erfolg, alles über den Regionaldirektor Vertrieb Mitte/Ost und sein Team, per [KLICK](#).

Viel Land, viel Raum, viel Potenzial

Die Aareon AG Region Süd betreut rund 370 Kunden in einem Gebiet, das mehr als andere von einer gewissen Kleinteiligkeit geprägt ist. „Die Unternehmensgröße unserer Kunden ist im Vergleich zu anderen Regionen eher kleiner. Im Rhein-Main-Gebiet und auch anderswo nördlich des ‚Weißwurst-Äquators‘ sind weitaus mehr wohnungswirtschaftliche Ballungsräume zu finden“, erklärt Thomas J. Kollmann. „Auf der anderen Seite stehen gerade die Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg wirtschaftlich sehr gut da und sind interessiert an zukunftsweisenden IT-Lösungen. Für unser Team der Region Süd bedeutet das eine intensive Betreuungsarbeit.“ Die regionalen Wohnungsunternehmen werden von Thomas J. Kollmann und seinem Team sowie von rund 30 Mitarbeitern aus Consulting und Support von München und Stuttgart aus

Zwischen Stuttgart und München baut die Wohnungswirtschaft auf Innovation.

betreut. Eine Mitarbeiterzahl, die mit wachsender Anzahl an Wodis-Sigma-Projekten und entsprechendem Beratungsbedarf weiter wächst. Darüber hinaus überrascht die Region Süd immer wieder mit Lösungen, die nicht einfach nur funktionieren, sondern ein Vorbild für die ganze Branche sind. So entwickelt Aareon gemeinsam mit sechs Entwicklungs- und Pilotkunden im Rahmen der Bereitstellung von mobilen Lösungen und Endgeräten gerade ein CRM-Portal. Drei dieser Kunden stammen aus der Region Süd.

Die Beziehung zum Kunden – das passt



Thomas J. Kollmann auf dem Aareon Kongress.

Ist das Verhältnis zum Kunden gut, dann läuft auch das Geschäft. „Die Beziehung zu unseren Kunden ist nicht nur sehr beständig, sie ist gerade zu freundschaftlich. Vielleicht dauert es am Anfang ein bisschen länger, bis man das Vertrauen gewinnt, doch wenn es dann soweit ist, dann gehen wir hier gemeinsam durch dick und dünn“, erzählt Thomas J. Kollman. Er weiß, wovon er spricht, schließlich hat er seit mehr als 14 Jahren intensiven Kontakt zur regionalen Immobilienwirtschaft.

Wenn die Chemie stimmt, wächst die Zusammenarbeit über sich hinaus.

Wodis Sigma aus der Cloud bei der SWW GmbH

Bei der SWW GmbH (Sozial-Wirtschafts-Werk des Landkreises Oberallgäu Wohnungsbau GmbH) in Sonthofen hat das Team der Region Süd in 2012 Wodis Sigma als Service aus der Aareon Cloud implementiert. Derzeit befinden sich 3.700 Wohn- und Gewerbeeinheiten im Eigentum der SWW GmbH.

Im Bereich der Fremdverwaltung werden weitere 900 Einheiten im gesamten Landkreis Oberallgäu betreut. Gemeinsam mit Aareon hat die SSW GmbH eine Wodis-Sigma-Lösung implementiert, die alle Bereiche der Wohnungswirtschaft abbildet – von der Vermietung über den Verkauf bis hin zur Wohnungseigentümergeverwaltung mit Betriebskostenabrechnung. Mit Blick auf die Zukunft und nach ausführlicher Beratung hat sich die SWW GmbH für die Cloud-Variante entschieden, die mit wenig eigenem IT-Know-how und viel Datensicherheit optimal funktioniert. Der Erfolg einer guten Zusammenarbeit wird dann auch gemeinsam gefeiert, wie zum Beispiel bei der 4-Schanzen-Tournee in Oberstdorf.

Mareon und die LBG

Die kontinuierliche Modernisierung und Instandhaltung der ca. 5.500 Wohnungen der Landes-Bau-Genossenschaft Württemberg eG sind verantwortungsvolle Aufgaben, die in der heutigen Zeit nur noch mit IT-Unterstützung zu bewältigen sind. Dank guter Beratung und langfristig bestehender Kontakte zum Team der Region Aareon Süd arbeitet die Technische Abteilung der Genossenschaft seit 2004 bei der Auftragserteilung landesweit mit der Mareon Handwerkeranbindung. Seither werden die Handwerker via E-Mail über einen neuen Auftrag informiert und können diesen online über das Internetportal abrufen. Auch die Fertigstellungsmeldung und die Rechnungsübermittlung erfolgen papierlos über das Internet. Das Ergebnis: Die gesamte Auftragsabwicklung einschließlich Zahlung für alle Seiten – LBG, Handwerker und Mieter – konnte deutlich beschleunigt werden. Doch nicht nur die Genossenschaft profitiert von diesem System. „Wir haben einige potenzielle Kunden bereits zur LBG nach Stuttgart geschickt, damit sie sich vor Ort ein Bild von der Mareon-Lösung machen können. Die Kunden sind begeistert – auch von dem freundlichen Empfang und der Zeit, die sich oftmals sogar die beiden Vorstände zur Präsentation der Mareon-Lösung nehmen. Ich finde, dieses Beispiel beweist, dass eine gute Kundenbeziehung auch über das Übliche hinausgehen kann“, freut sich Thomas J. Kollmann.

SEPA – es gibt viel zu tun und die Zeit ist begrenzt

Am 1. Februar 2014 ist es soweit: Kontonummer und Bankleitzahl werden von IBAN und BIC abgelöst. Auch für die Wohnungswirtschaft bedeutet die SEPA-Umstellung eine weitreichende Verpflichtung. Damit die Umstellung für die Aareon-Kunden in der ganzen Republik möglichst reibungsarm über die Bühne geht, wird bei Aareon seit Monaten projektiert und programmiert. Regionaldirektor Thomas J. Kollmann ist stellvertretend für den Vertrieb am bundesweiten SEPA-Projekt von Aareon beteiligt: „Es ist beeindruckend, wie viele Kollegen in diesem Projekt Hand in Hand arbeiten, um sicherzustellen, dass die Umstellung für unsere Kunden möglichst komfortabel über die Bühne geht.“

Letztendlich bedeutet Erfolg ein Geben und Nehmen

Treffpunkt: Wirtschaft und Wissenschaft

Nicht nur mit der Immobilienwirtschaft auch mit der Wissenschaft pflegt die Region Süd gute Kontakte – wie die enge Zusammenarbeit mit der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen beweist. Mit finanzieller Unterstützung von Aareon konnte am Standort in Geislingen in 2010 das „Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie“ als unabhängige Plattform für Forschungsarbeiten innerhalb der Informationstechnologien realisiert werden. Damit ist es gelungen, die Anforderungen aus der Immobilienwirtschaft mit den Lösungsinstrumenten der Informationstechnologie an einem Ort zu bündeln. Die Hochschule stellt ein innovatives und kompetentes Umfeld zur Verfügung. Heute besitzt der Studiengang Immobilienwirtschaft 14 Professuren mit einem Lehrstuhl für Datenverarbeitung. Aareon als Hauptsponsor bringt neben der finanziellen Unterstützung aktuelle praktische Forschungsthemen ein.

Und hier schließt sich der Kreis von Tradition und Innovation. Mit dem einen hat es angefangen und mit dem anderen hört es noch lange nicht auf.



Marketing

Für jeden Topf gibt es einen Deckel! Warum Vermietungsberater „ihre“ Zielgruppe in und auswendig kennen sollten

Erst die angedrohte Wohnungsäumung, dann die Anfrage einer alleinerziehenden Mutter und anschließend ein Besichtigungstermin mit dem anspruchsvollen Geschäftsmann – als Sachbearbeiter in der Vermietung tanzt man auf vielen Hochzeiten gleichzeitig. Kein Wunder, dass da so mancher aus dem Takt gerät und sich im Ton vergreift. Kay Stolp, Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück, kennt das Problem und weiß, wie interne Vertriebsabläufe auf unterschiedlichste Kunden eingestellt und vor allem miteinander vernetzt werden müssen.



Die Zielgruppe der Zukunft: Senioren wollen in ihrer Lebenssituation verstanden und entsprechend beraten werden.

„Bevor wir von STOLPUNDFRIENDS unseren Kunden ein vernetztes Marketingkonzept präsentieren und anschließend entsprechende Maßnahmen realisieren, schauen wir uns immer erst die verschiedenen Bereiche des Wohnungsunternehmens sehr genau an. Dabei stoßen wir bei der Mitarbeiter- und Vertriebsorganisation häufig auf ein ganz zentrales Problem. Die Mitarbeiter sind kundenorientiert eingestellt, hochmotiviert und dennoch gerät der gesamte Ablauf in der alltäglichen Praxis ganz erheblich ins Stocken. Grund dafür sind in der Regel Unsicherheiten, die sich auf den Umgang mit eher „schwierigen“ Kunden beziehen.“

Man muss sich vorstellen, dass gerade bei rein kommunalen Wohnungsunternehmen, die an einen wichtigen sozialen Auftrag gebunden

sind, nicht nur freundliche, höfliche und unbelastete Interessenten nach einer Wohnung fragen. Es gibt auch Problemfälle, die aufgrund persönlicher Krisen in eine soziale Schieflage geraten sind, die vielleicht alkoholkrank oder gewaltbereit sind oder die bereits mehrere Wohnungswechsel wegen Vandalismus, Zahlungsschwierigkeiten usw. hinter sich haben. Als Vermietungsberater stehe ich jetzt vor der schwierigen Aufgabe, entweder diese Personengruppe abzuweisen oder aber mögliche Folgeschwierigkeiten lösen zu müssen. Nicht selten wird da der Sachbearbeiter ganz schnell zum Sozialarbeiter, der allerdings mit dieser Aufgabe völlig überfordert ist. In direkter Folge kommt es dazu, dass teilweise 20 % der Kunden rund 80 % der Arbeitskraft in Beschlag nehmen. Der überforderte Mitarbeiter weiß sich oft nicht anders zu helfen, als abzublocken und fast schon ein gewisses generelles Misstrauen auch gegenüber allen anderen Mietinteressenten einzunehmen – eine Haltung, die eine erfolgreiche Vermietung so gut wie unmöglich macht.

Ein Lösungsansatz erscheint auf den ersten Blick sehr einfach, erfordert jedoch eine Feinabstimmung zu zahlreichen verwandten Bereichen: Einzelne Mitarbeiter sollten sich auf schwierige Mietermilieus spezialisieren. Durch diese Spezialisierung kennen sie dann die wesentlichen Problemfälle und wissen wie damit umzugehen ist. Im Idealfall pflegen sie Kontakte zu anderen Sozialeinrichtungen und Beratungsstellen, mit denen dann Krisen gelöst und ein Minimum an annehmbarem Mieterverhalten durchgesetzt werden kann. Diese Separierung bedarf natürlich entsprechender auch räumlich abgegrenzter Vertriebsstrukturen, die interne und externe Kommunikation muss stimmen und auch der Wohnungsbestand sollte im Hinblick auf den Umgang mit „schwierigen“ Mietern segmentiert sein. Alles in allem funktioniert dies meiner Erfahrung nach nur auf Grundlage einer gründlichen Analyse im Rahmen eines vernetzten Gesamtkonzeptes, in dem alle relevanten Faktoren berücksichtigt wurden.



Neben den Mitarbeitern kann auch der Bestand auf einzelne Zielgruppen „spezialisiert“ werden – z. B. durch Wohnungsmarken.

Lebenssituation und auch ihrer Geschwindigkeit anpasst und für die in der Praxis eben ein wesentlich höherer Zeitaufwand zu berücksichtigen ist.

Natürlich träumt jeder Geschäftsführer von dem universellen Mitarbeiter, der einem 68er-Akademikerpärchen genauso souverän eine passende Wohnung schmackhaft macht wie einem Maurerlehrling oder einer indischen Großfamilie. Ich will auch auf keinen Fall behaupten, dass das prinzipiell nicht möglich ist. Doch es erfordert Strukturen, die oft über einen bloßen Workshop hinausgehen. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter in der Vermietung sollte wissen, welche Wohnung zu welcher Zielgruppe passt, welche Vergünstigungen bzw. Anreize er einsetzen kann und wie er einen bestimmten Interessenten dazu bringt, eine ganz bestimmte – weil unter ökonomischen Gesichtspunkten wünschenswerte – Wahl zu treffen. Für diese Zusammenhänge gibt es keine Pauschallösung. Daher empfehle ich, sehr genau hinzuschauen, welche Bestandteile im wohnungswirtschaftlichen Marketing-Mix hier aufeinander abgestimmt und miteinander vernetzt werden sollten.

Unterm Strich kann man allerdings sagen, dass sich die Mühe lohnt. Wenn Mitarbeiter wissen oder im besten Fall sogar gemeinsam erarbeitet haben, wie mit welchem Kunden umzugehen ist, dann steigert das nicht nur die Effizienz der Vermietung, sondern wirkt sich auch positiv auf die Mitarbeiterzufriedenheit aus – über noch größere Motivation bis hin zu einem gewissen Stolz, für das Unternehmen arbeiten zu dürfen. In einem Team sollte sich schließlich jeder wertgeschätzt fühlen und nicht mit seinen Problemen alleingelassen werden. Wir von STOLPUNDFRIENDS setzen daher stets auf praxisbewährte offene Diskussionsrunden mit der Belegschaft, in denen jeder seine Erfahrungen und Anregungen einbringen kann. Erst in diesem gemeinsamen Prozess entwickeln sich jene Ansatzpunkte, die später in einem vernetzten Marketing- und Vertriebskonzept zusammenfließen und letztlich erfolgreich umgesetzt werden können.“

Kay Stolp

„Normale“ Kunden erwarten heutzutage in der Regel eine Form der individuellen, persönlichen Beratung, die von einem einzelnen Mitarbeiter kaum zu verkörpern ist. Und wenn man dann noch berücksichtigt, dass der Zeitaufwand für ältere Menschen erheblich größer ist, muss man heute als Vermieter schon eine Art sehr gut durchtrainierter Mehrkämpfer sein. Genau dafür haben wir ein spezifisches Trainingsprogramm erarbeitet, in dem die Mitarbeiter entsprechend ihrer Fähigkeiten als Ansprechpartner für Kunden im unteren, im mittleren oder im gehobenen Segment geschult werden. Einen ganz besonderen Stellenwert wird dabei vor allem in Zukunft die Betreuung von älteren Kunden und Mietinteressenten einnehmen. Denn Senioren haben nicht nur andere Wohnbedürfnisse, sie legen auch besonderen Wert auf eine Beratung, die sich ihrer Priorisierung, ihrer



Personalien

WIRO – Der Mensch im Mittelpunkt

Mitarbeiterbindung, Wettbewerb um qualifizierte Nachwuchskräfte, Aus- und Weiterbildung: In Zeiten des wachsenden Fachkräftemangels ist eine nachhaltige Personalentwicklung unverzichtbar. Ein Blick auf Handlungsfelder und Herausforderungen bei der WIRO Wohnen in Rostock.



WIRO-Starter mit Verantwortung: Maik Fritsche, Hannes Wilcke, Carolin Schubert und Jennifer Jütting (v. o. n. u.) machen eine Ausbildung bei Rostocks größter Wohnungsgesellschaft. Foto: Jens Scholz

greifender Wissenstransfer unter den Mitarbeitern leistet deshalb einen wertvollen Beitrag, diese Werte zu wahren und weiterzugeben. „Mit Fairness, Wertschätzung und persönlichem Dialog geben wir all unseren Mitarbeitern die Chance, sich zu entwickeln, einzubringen und Verantwortung zu übernehmen“, sagt Ralf Zimlich, Vorsitzender der WIRO-Geschäftsführung. „Im Gegenzug erwarten wir hohen Einsatz.“ So hat die Personalpolitik die Aufgabe, Leistungsfähigkeit und Know-how ebenso wie die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu fördern, um sie langfristig zu binden. Eine vorausschauende Personalplanung und -entwicklung ist dafür unverzichtbar.

Die WIRO ist sein halbes Leben. Vor 26 Jahren begann Reinhard Walter seine Karriere als Bauleiter, damals noch bei der VEB Gebäudewirtschaft. Vor und nach der Wende leitete er die Kunden-Center in den Stadtteilen Dierkow, Toitenwinkel und Reutershagen, gleichzeitig übernahm er die Federführung bei den Fenster- und Heizungssanierungsprogrammen. Nach weiteren zehn Jahren als Erschließungsmanager ist er heute Sportkoordinator – von der administrativen Verwaltung der WIRO-Sport- und Turnhallen bis zur finanziellen Unterstützung der lokalen Sportszene betreut der 59-Jährige Amateur- und Kaderathleten bei ihren Trainingslehrgängen.

Reinhard Walters Vita gibt ein bezeichnendes Beispiel für die Karriere- und Altersstruktur von Belegschaften in der Wohnungswirtschaft: Deren Mitarbeiter sind treu, werden aber immer älter. Laut GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen liegt das Durchschnittsalter hier deutlich höher als bei der Gesamtheit aller deutschen Erwerbspersonen. Das betrifft auch die WIRO Wohnen in Rostock: Schon heute sind 100 von 470 Mitarbeitern in der kommunalen Wohnungsgesellschaft an der Ostsee 56 Jahre alt oder älter. Allein die altersbedingte Fluktuation macht in den nächsten sieben Jahren die Neubesetzung von 57 Stellen notwendig. Dabei läuft das Unternehmen Gefahr, wertvolle langjährige Berufserfahrung und Spezialwissen zu verlieren. Ein generationsübergreifender



Mitarbeiter sind treu, werden aber immer älter

Diese Aufgabe ist neben dem tendenziell wachsenden Fachkräftemangel auch deshalb eine Herausforderung, weil gleichzeitig die Zahl der Schulabgänger sinkt. Bereits heute zeichnet sich ab, dass es immer schwieriger wird, geeignete Bewerber für Ausbildungsplätze zu finden. „Kluge, viel versprechende Azubis haben klare Erwartungen an ihren zukünftigen Beruf“, verdeutlicht der WIRO-Geschäftsführer. „Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit Entwicklungschancen, Kundennähe und die Integration ins Tagesgeschäft werden neben Themen wie Nachhaltigkeit und Umweltschutz immer wichtiger.“ In einer rundum attraktiven Ausbildung sieht die WIRO deshalb eine Chance, strategisch auf die demografische Entwicklung zu reagieren. Sie investiert deshalb viel Zeit und Geld in die kontinuierliche Förderung ihrer Mitarbeiter und Auszubildenden. Mit Fortbildungen, flexiblen Arbeitsbedingungen, moderner IT-Ausstattung und familienfreundlichen Angeboten stärkt das Unternehmen seine Attraktivität als Arbeitgeber, denn wer für die WIRO arbeitet, soll das gut und gerne tun: „Motivierte und treue Mitarbeiter“, sagt Ralf Zimlich, „sichern unseren Unternehmenserfolg.“

Kluge, viel versprechende Azubis haben klare Erwartungen an ihren zukünftigen Beruf

Lernen heißt: immer „am Ball bleiben“

Die Anforderungen in der Wohnungswirtschaft wachsen: Energieeffizienz, wohnbegleitende Dienstleistungen und Quartiersentwicklung sind Aufgaben, die längst über das Kerngeschäft hinausgehen und immer mehr Fachwissen erfordern. Dazu schreitet die technische Entwicklung stetig voran, ebenso wie die Gesetzgebung: Niemand lernt bei diesen Fragen jemals aus. Um ihr Wissen auszubauen, besuchten 287 WIRO-Frauen und -Männer im Jahr 2011 insgesamt 135 Seminare und Weiterbildungen. Um das persönliche Meinungs- und Stimmungsbild einzufangen und die Teamarbeit zu fördern, vereinbaren Vorgesetzte mit ihren Mitarbeitern in Jahresgesprächen individuelle Ziele und notwendige Qualifikationen. Dabei gilt auch für die Führungskräfte selbst, immer „am Ball zu bleiben“. Sie besuchen ebenfalls Coachings, Klausurtagungen und Seminare, um ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Entwicklung auszubauen.

287 WIRO-Frauen und Männer besuchten im Jahr 2011 insgesamt 135 Seminare und Weiterbildungen

Familienfreundliche Arbeitsplätze:

Herausforderungen erkennen, Chancen nutzen

Eine angemessene Entlohnung, moderne Arbeitsplätze und Weiterbildungsangebote bilden ein wichtige Grundlage, sind aber nicht alles. „Nur wenn sich für unsere Kollegen Beruf und Familie gut vereinbaren lassen, können sie sich auf ihre Arbeit konzentrieren und einen guten Job machen“, verdeutlicht der Geschäftsführer. Doch ein aufreibender Arbeitsalltag, kleine Kinder, gesundheitliche Probleme, vielleicht noch pflegebedürftige Eltern – das alles zu meistern, kostet viel Kraft. Der Geschäftsführer erklärt, wie ein Arbeitgeber seine Mitarbeiter dabei unterstützen kann: „Gleitzeit, Väter in Elternzeit, Angebote zur Altersteilzeit – das ist bei uns nicht neu. In den vergangenen Jahren ist der Stellenwert der Familie aber weiter gestiegen. Nun machen wir uns Gedanken über mobile Arbeitsplätze und geeignete Partner, die bei der Kinderbetreuung oder in familiären Notfällen unseren Mitarbeitern unter die Arme greifen.“ Bei Engpässen lässt das Unternehmen seine Mitarbeiter nicht allein, der Nachwuchs ist dann im Büro willkommen und kann sich, während Mutter oder Vater arbeiten, in den dafür eingerichteten Spielzonen beschäftigen. Ferienbetreuung, Kindernachmittage, sogar ein eigener Kindergarten – vieles ist möglich.

Gleitzeit, Väter in Elternzeit, Angebote zur Altersteilzeit – das ist bei uns nicht neu

Die Frage, wie ein familienfreundlicher Arbeitsplatz ganz real auszusehen hat, können jedoch immer noch am besten die Berufstätigen selbst beantworten. Deshalb ist vor allem die Meinung der Mitarbeiter gefragt. Dabei leistet die BWL-Studentin Ulrike Marks Schützenhilfe: In den nächsten Monaten erfragt, sortiert und systematisiert sie im Rostocker Wohnungsunternehmen Möglichkeiten und Wünsche zum Thema „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“. Von den Ergebnissen ihrer Masterarbeit erhoffen sich Geschäftsführung und Personalabteilung konkrete Vorschläge, deren Umsetzung echte Vorteile im Alltag bringt – für Kollegen und das Unternehmen.

**Michael Ahrens
Dagmar Horning**