



Um-Frage	3
Energie/Umwelt	10
Gebäude/Umfeld	13
Führung/ Kommunikation	23
Sozialmanagement	35

Bin ich schon drin? Die Bedeutung sozialer Netzwerke für die nachhaltige Wohnungswirtschaft



Kaum ein Kommunikationsmedium hat so eine schnelle Verbreitung erlebt wie das Internet. Besonders die sozialen Netzwerke erfreuen sich – auch zu Marketingzwecken – immer größerer Beliebtheit. Welche Potentiale und Chancen, aber auch... [Seite 23](#)

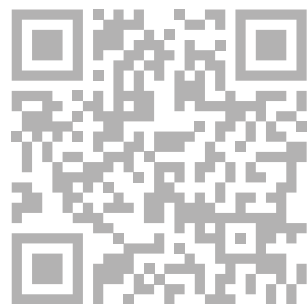
Charlottenburger Baugenossenschaft: Frisch saniert und aufgestockt, 80% Energiebedarf eingespart

Die Charlottenburger Baugenossenschaft investiert in Berlin-Spandau im Rahmen einer umfassenden Sanierung rund 10 Millionen Euro. Das Ergebnis: modernere Wohnungen und 80 Prozent weniger Energiebedarf. Außerdem entstehen sieben barrierefreie Wohnungen durch Dachaufstockung und Aufzugsanbau. Im Berliner... [Seite 13](#)

Bestandsveräußerung 2: „Transparenz und Nachvollziehbarkeit“ bestes Mittel, um einen angemessenen Verkaufspreis zu realisieren.“



Im Bankbereich 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 drei Ausgaben von Wohnungswirtschaft heute erläutert er, (1) warum... [Seite 25](#)



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 52 | Januar 2013



Blick über die City von Hamburg. In A-Lagen wird der Markt immer enger; Foto GW



Onlineausgaben und Newsletter erfreuen sich immer größerer Beliebtheit

Seite 4 Annington/Emnid: Mehr als die Hälfte der Deutschen legt kein Geld für die nächste Heizkostenabrechnung zurück

Seite 6 Neubau wächst weiter - 2012 Anstieg um 6 % auf 240.000 Genehmigungen – 70 % sind Eigenheime und Eigentumswohnungen – Prognose 2013: Plus 10.000

Seite 8 KPMG-Umfrage: Immobilienbranche für 2013 zuversichtlich

Seite 10 Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“: Wohnungsbau bleibt Stiefkind und beschert der Bundesregierung für 2013 viele „offene Baustellen“

Seite 11 Die Energiewende als Megatrend für das FM? - Der 3. Mainzer Immobilientag: Nicht ob, sondern wie, ist die Frage!

Seite 14 Charlottenburger Baugenossenschaft: Frisch saniert und aufgestockt, 80% Energiebedarf eingespart

Seite 16 Lübeck: Legionellenprüfung des Trinkwassers - Kalorimeta beprobt Liegenschaften der größten Wohnungsunternehmen

Seite 21 Schimmel im Neubau und im Bestand – Alles was Sie wissen müssen beim 3. Würzburger Schimmelpilz Forum

Seite 23 Hessen: Sechs neue Handlungsempfehlung für Schallschutz für neue Wohn- und Mischgebiete in Ballungsräumen

Seite 24 Bin ich schon drin? Die Bedeutung sozialer Netzwerke für die nachhaltige Wohnungswirtschaft

Seite 25 Bestandsveräußerung 2: „Transparenz und Nachvollziehbarkeit sind die besten Mittel, um einen angemessenen Verkaufspreis zu realisieren.“

Seite 30 „Besser Schäden vermeiden als Schäden erleiden“ - Interview mit Hartmut Rösler über die Initiative Schadenprävention.de

Seite 32 Aareon Mainz – im Zentrum der immobilienwirtschaftlichen IT

Seite 36 Projekt „Traumwohnung“: Baugenossenschaft der Buchdrucker erhält für den zweiten Platz beim „Hamburger Schulpreis“

Seite 38 GENO50 und Nassauischer Heimstätte: Wohn-Service-Team – Hilfe für Mieter auch in Klarenthal und Biebrich

Seite 40 Bewährtes Instrument – nachhaltige Wirkung: Wie Kundenmagazine die Kundenbindung stärken und zum Imageträger werden

Seite 43 Weilburg: Kinderbonus für junge Familien – Kinderzimmer kostenlos plus Windel-Abonnement oder ein Einrichtungsgutschein

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Nach der 2. Miete kommt die 2. Stromrechnung! 2013 liegt vor uns. Das Jahr des Wahlkampfes, der Energiewende und der „versteckten Steuererhöhungen“. Aber mal Klartext: Verarbeitendes Gewerbe wird bei den Stromkosten dieses Jahr um 15 Milliarden Euro entlastet. Private Verbraucher, also Kleinverbraucher, das sind auch alle unsere Mieter, zahlen im Schnitt rund 185 Euro Ökoumlage; plus 11 Euro um Industriekunden von Netzkosten zu entlasten. Dank neuestem Regierungsbeschluss plus elf Euro für Pannen bei den Offshore-Netzen; plus X Euro Entschädigung, wenn Netzbetreiber Tennet fahrlässig handelt und kein Strom zu den Kunden transportiert; plus XX Euro angemessene Entschädigung, wenn unrentable Kraftwerke auf Behördenanordnung stillgelegt werden müssen. Das ist der Stand Januar 2013, vor der Wahl und was kommt danach???



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Brandschutz ist Chefsache, es geht um das Gefahrenpotential, um Haftung und um Prävention zur Sicherheit von Vermietern und Mieter. Lesen Sie oben mehr.

Ihr Gerd Warda

Übrigens, der Mieterbund spricht von der 2. Miete und meint die stetig steigenden Nebenkosten. Ich denke, es ist jetzt auch an der Zeit von der 2. Stromrechnung zu sprechen. Die 2. Stromrechnung, die im Zuge des Renditeschutzes für Netzbetreiber, Erzeuger und Versorger – trotz sinkender Realstrompreise an der Leipziger Strombörse – Strom für die Kleinverbraucher „nachhaltig“ teurer werden lässt.

Januar 2013. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten. [Klicken Sie mal rein.](#)

Wohnungswirtschaft macht schon viel für ihre MIETER: Wärme, Seniorenwohnen, Sozialmanagement und vieles mehr. Bleibt die Frage: „Können wir nicht auch STROM?“

Aber zurück zum Alltagsgeschäft. Haftet bei Feuer der Chef? Auf alle Fälle ist Brandschutz Chefsache. Hierzu veranstaltet am 31. Januar und 1. Februar 2013 der VdS in Köln die Fachtagung Brandschutz in Mehrfamilienhäusern.

Um-Frage

Annington/Emnid: Mehr als die Hälfte der Deutschen legt kein Geld für die nächste Heizkostenabrechnung zurück

Trotz des gestiegenen Heizenergieverbrauchs im vergangenen Jahr und aktuell höheren Energiepreisen legt die Mehrheit der Deutschen kein Geld für die nächste Heizkostenabrechnung zurück (57%). Ulrich Ropertz, Pressesprecher des Deutschen Mieterbundes empfiehlt deshalb: „Wir gehen davon aus, dass die kalten Temperaturen und steigende Energiepreise zu einer massiven Heizkostenerhöhung führen werden. Wir raten deshalb allen Mietern rechtzeitig vorzusorgen, indem sie effizient heizen und Geld für mögliche Nachzahlungen zur Seite legen.“ Weitere Ergebnisse: Sachsen, Hamburger und Befragte aus Sachsen-Anhalt sorgen für die kalte Jahreszeit am wenigsten vor. Nur jeder Zweite legt in Nordrhein-Westfalen Geld für die nächste Heizkostenabrechnung zurück. Jeder fünfte Hesse legt für mögliche Nachzahlungen mehr als 100 Euro beiseite. Dies ist das Ergebnis einer kürzlich durchgeführten Umfrage von TNS Emnid im Auftrag der Deutschen Annington, Deutschlands größtem Wohnungsunternehmen.



Heizgeld zurücklegen; Foto Gerd Warda

Jeder Dritte legt Geld für die Heizkostenabrechnung zurück 33% der Befragten bilden Rücklagen für die anstehende Heizperiode und wer vorsorgt, der legt gleich mehr als 100 Euro beiseite (12%). Insbesondere in Berlin spart fast jeder Vierte mehr als 100 Euro für die Heizkostenabrechnung (23%). Insgesamt ist die Sparbereitschaft bei rund 10% der bundesweit befragten Mieter jedoch niedriger und liegt bei einem Betrag zwischen 21 und 50 Euro.

Die Hälfte der Befragten aus Nordrhein-Westfalen legt kein Geld für die Heizkosten zurück

Die Auswertung der Umfrage nach Bundesländern ergab, dass 80% der Sachsen, 76% der Hamburger und 75% der Befragten aus Sachsen-Anhalt kein Geld für die kommende Heizkostenabrechnung beiseitelegen. Mit mehr Voraussicht handeln dagegen Befragte aus Bremen (30%), Hessen und dem Saarland (jeweils 39%). Jeder zweite Befragte aus

Nordrhein-Westfalen (50%) und Niedersachsen (52%) trifft ebenfalls keine Vorsorgemaßnahmen und liegt damit leicht unter dem bundesweiten Durchschnitt von 57%. „Wir erwarten, dass dieses Jahr die Temperaturen im Winter wieder anziehen. Dies wird zufolge haben, dass vermehrt geheizt werden muss, wodurch der Energiebedarf ansteigen wird“, so Philipp Schmitz-Waters, Sprecher der Deutschen Annington.

Ulrich Ropertz, Pressesprecher des Deutschen Mieterbundes empfiehlt deshalb: „Wir gehen davon aus, dass die kalten Temperaturen und steigende Energiepreise zu einer massiven Heizkostenerhöhung führen werden. Wir raten deshalb allen Mietern rechtzeitig vorzusorgen, indem sie effizient heizen und Geld für mögliche Nachzahlungen zur Seite legen.“

Über Deutsche Annington
Die Deutsche Annington Immobilien SE gehört mit rund 210.000 vermieteten und verwalteten Wohnungen zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden deutschlandweit an rund 600 Standorten Wohnungen zur Miete und zum Kauf, ergänzt um kundenorientierte Serviceleitungen.

Trotz der kalten Wetterprognose gibt es immerhin eine gute Nachricht, denn im Vergleich zu den Umfrageergebnissen vor mehr als zwei Jahren haben sich die Zahlen deutlich verbessert: Bei der Befragung im Februar 2010 legten noch 76% kein Geld für die nächste Heizkostenabrechnung zurück. Im Gegensatz dazu sorgt heute ein Drittel mehr für die kalte Jahreszeit vor.

Methodik der Umfrage:

Zwischen dem 16. und 17. Oktober 2012 wurden 1.000 Mieter in Deutschland befragt, wie viel Geld sie für die nächste Heizkostenabrechnung zurücklegen. Dabei konnten die Befragten zwischen sechs Antwortmöglichkeiten wählen: „Bis 20 Euro“, „21 bis 50 Euro“, „51 bis 100 Euro“, „mehr als 100 Euro“, „Ich lege kein Geld zurück“ und „weiß nicht/keine Angabe“.

Red.

Ihr Anschluss an die Zukunft

Kabel Deutschland – Ihr starker Partner

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.

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

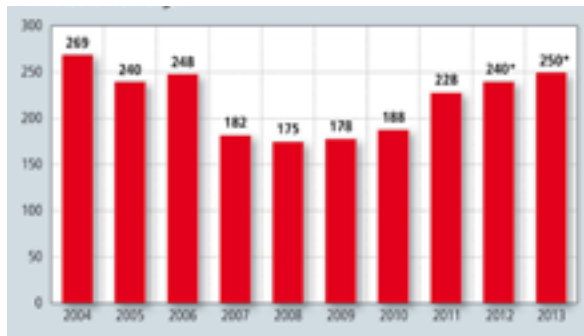


Kabel Deutschland

Um-Frage

Neubau wächst weiter - 2012 Anstieg um 6 % auf 240.000 Genehmigungen – 70 % sind Eigenheime und Eigentumswohnungen – Prognose 2013: Plus 10.000

Der Wohnungsbau in Deutschland reagiert klar auf die gestiegene Nachfrage. Nach Angaben der Landesbausparkassen (LBS) wurden 2012 bereits bis September so viele neue Wohnungen genehmigt wie im ganzen Jahr 2009. Bis zum Jahresende werden laut LBS-Verbandsdirektor Hartwig Hamm rund 240.000 Genehmigungen erreicht (vgl. Grafik) - ein Plus von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr und sogar über ein Viertel mehr als 2010. „Dass der größte Anstieg auf Eigentumswohnungen entfällt, bestätigt die Tatsache, dass vor allem in den Städten mehr Wohneigentum dringend nötig ist“, so Hamm.



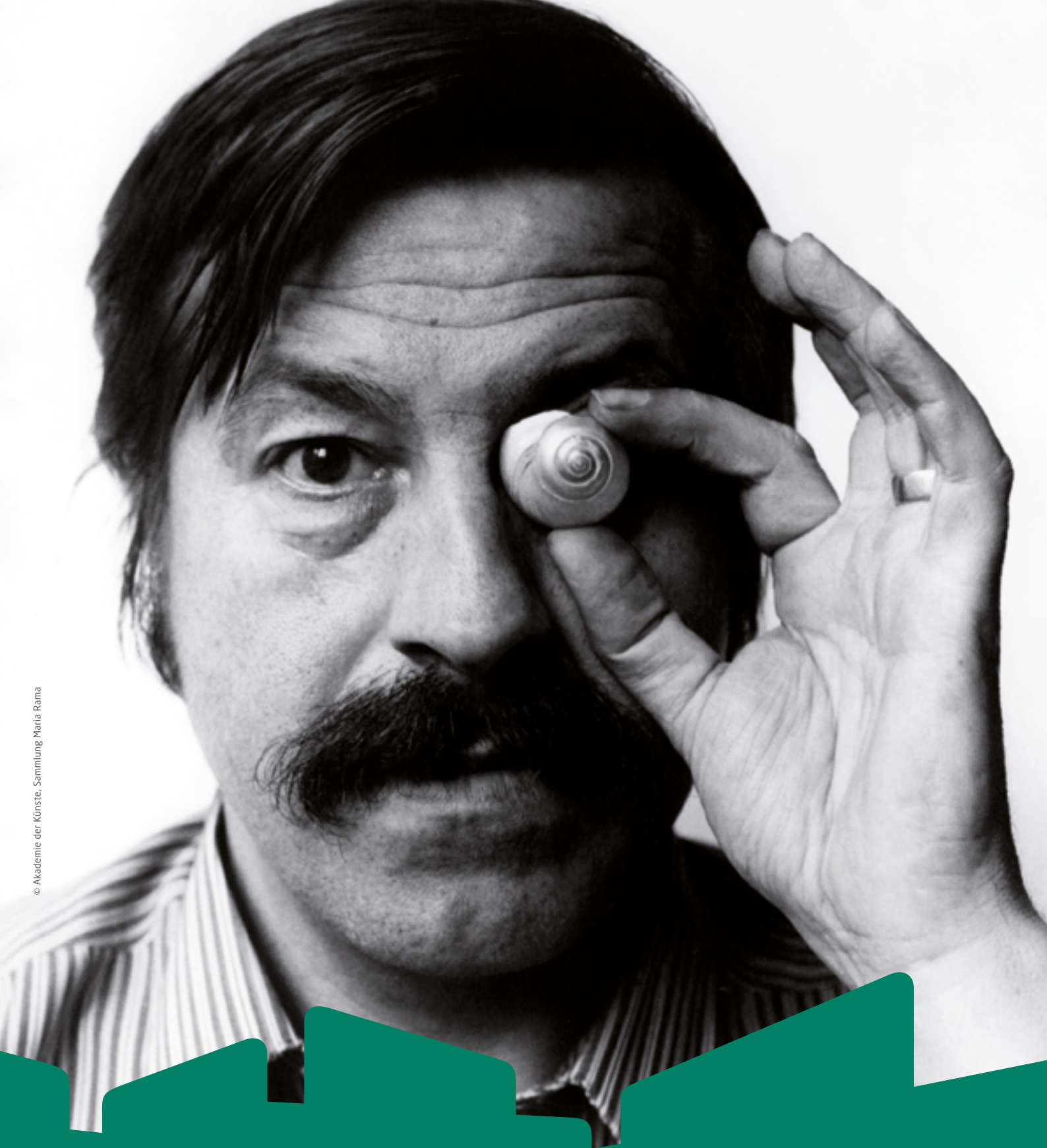
Wohnungsbaugenehmigungen in Deutschland - in Tausend Wohnungen; Quelle Statistisches Bundesamt LBS-Prognose

Traditionell folgen die Fertigstellungszahlen nach Angaben der LBS der Entwicklung bei den Genehmigungen erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung. Deshalb sei nach dem absoluten Tiefpunkt im Jahre 2009 mit 159.000 fertig gestellten Wohneinheiten erst in diesem Jahr wieder mit einem Ergebnis oberhalb der Marke von 200.000 Fertigstellungen zu rechnen. Der Trend sei jedoch insgesamt deutlich aufwärts gerichtet. Klar ist nach den statistischen Daten im bisherigen Jahresverlauf, dass der Löwenanteil des Neubaus auf die Wohneigentumsbildung entfällt. „Rund 70 Prozent der neu auf den Markt kommenden Wohneinheiten werden in Eigenheimen und Eigentumswohnungen geplant“, so Hamm. In den ersten drei Quartalen 2012 sei Stockwerkseigentum mit einem Plus von 16 Prozent der Bereich mit der größten Wachstumsdynamik gewesen. Bei reinen Mietwohnungen in Mehrfamilienhäusern habe der Anstieg demgegenüber gut 11 Prozent ausgemacht. Im Mehrfamilienhausneubau haben Eigentumswohnungen schon seit einiger Zeit ein zahlenmäßiges Übergewicht erreicht.

Dr. Ivonn Kappel

Für 2013 prognostiziert der Verbandssprecher einen weiteren Anstieg um mindestens 4 Prozent auf 250.000 genehmigte Einfamilienhäuser und Wohnungen. Denn die Bedingungen für den Kauf seien günstiger denn je: Zinsen auf dem historisch tiefsten Niveau und an vielen Standorten noch bezahlbare Objektpreise bei anhaltend starkem Nachfragedruck. Denn die Bevölkerungszahl steige aktuell wieder und die Zahl der Privathaushalte nehme sogar noch mehr als ein Jahrzehnt lang zu, nicht nur in Ballungsräumen und Universitätsstädten. Schließlich zeige der Blick über die Grenzen, dass in fast allen Nachbarländern nach wie vor mehr neue Wohnungen gebaut werden als hierzulande.

Verbandssprecher: Anstieg um mindestens 4 Prozent



© 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

Um-Frage

KPMG-Umfrage: Immobilienbranche für 2013 zuversichtlich

Immobilienexperten erwarten auf dem Real Estate-Markt in Deutschland 2013 einen leichten positiven Trend. Das hat eine aktuelle KPMG-Umfrage unter Führungskräften von über 140 Immobilieninvestoren, Projektentwicklern, Bestandhaltern, Finanzierern, Asset-Managern und Maklern ergeben. Knapp die Hälfte der Befragten erwartet demnach für 2013 einen Anstieg des Transaktionsvolumens um bis zu 10 Prozent auf rund 33 Milliarden Euro. Jeder sechste Branchenexperte geht sogar von einer Steigerung um bis zu 25 Prozent aus. An den Top-Standorten in Deutschland rechnen die Fachleute zudem mit zum Teil deutlich anziehenden Mietpreisen auf dem Wohnungsmarkt.



Blick über die City von Hamburg. In A-Lagen wird der Markt immer enger; Foto GW

Leichter Anstieg des gewerblichen Transaktionsvolumens erwartet

45 Prozent der Branchenexperten gehen davon aus, dass sich das gesamte Transaktionsvolumen im kommenden Jahr leicht erhöhen wird, wobei Investoren wie etwa Kapitalanlagegesellschaften, Fonds oder Private Equity-Unternehmen sowie Wohnungsunternehmen besonders optimistisch gestimmt sind. Banken, Portfoliomanager und Projektentwickler dagegen sind in ihrem Ausblick insgesamt etwas zurückhaltender.

Jürgen Paskert, Leiter Audit im Sektor Building Construction & Real Estate bei KPMG: „Aufgrund der im europäischen Vergleich volkswirtschaftlich noch relativ guten Lage in Deutschland und den daraus resultierenden Folgen für die Vermietungsmärkte sowie der Ergebnisse unserer Befragung rechnen wir nach voraussichtlich rund 20 Milliarden Euro im vergangenen Jahr mit einem Transaktionsvolumen von bis zu 25 Milliarden Euro im gewerblichen Immobilienbereich. Wir gehen davon aus, dass die Anzahl, der Preis und die Größe von Portfoliotransaktionen auch im Wohnimmobilienbereich ansteigen wird.“

Mieten im Handel und bei Wohnen dürften anziehen

Für 2013 rechnet die Mehrheit der Wohnungsunternehmen, Projektentwickler, Investoren und Berater mit leicht steigenden Mieten im Einzelhandel. Banken gehen dagegen mehrheitlich davon aus, dass das Niveau in diesem Segment leicht sinken wird. auch bei den Büromieten ist die Meinung geteilt. Während die eine Hälfte der Experten von einer leichten Zunahme ausgeht, ist die andere Hälfte genau der anderen Meinung und rechnet mit einer moderat rückläufigen Entwicklung. Jürgen Paskert: „Dies macht deutlich, wie unsicher die Fachleute bei dieser Frage sind. Die weitere Entwicklung auf dem Büroimmobilienmarkt hängt natürlich von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung ab. Insgesamt ist hier aber wohl eher nicht von größeren Änderungen auszugehen.“

Für den Wohnungsmarkt erwarten die Fachleute fast ausnahmslos einen Anstieg der Mieten im kommenden Jahr. So gehen 82 Prozent der Wohnungsunternehmen hier von einer starken Zunahme aus.

82 Prozent der Wohnungsunternehmen sehen steigende Mieten

Darlehensgeber rechnen mit Eigenkapitalerhöhung

In diesem Jahr stehen nach wie vor umfangreiche Refinanzierungen von Immobiliendarlehen aus den Boomjahren an. Nur 26 Prozent der befragten Experten gehen davon aus, dass es zu Verhandlungen über Fristverlängerungen der Darlehenslaufzeiten kommen wird. Rund die Hälfte aller befragten Experten erwartet bei der Refinanzierung eine Forderung der Banken zur Erhöhung des Eigenkapitals auf der Seite der Darlehensnehmer.

Nur wenige Fachleute sind optimistisch gestimmt und rechnen mit einer problemlosen Refinanzierung (12 Prozent). Vergleichsweise optimistisch schätzen ihre Chancen bei der Refinanzierung noch die Wohnungsunternehmen ein (36 Prozent). Ähnlich optimistisch schätzen interessanterweise die befragten Bankvertreter die Lage der Refinanzierung ein. Lediglich 4 Prozent aller Befragten gehen davon aus, dass es in den meisten Fällen zu einer Schlüsselübergabe an den Darlehensgeber kommen wird.

Nur 12 % rechnen mit einer problemlosen Refinanzierung

Energie und Demographie bestimmen den Immobilienmarkt 2020

Als wesentliche Einflussfaktoren für die Branche nennt jeder zweite Immobilienexperte Energie, Nachhaltigkeit und den demographischen Wandel. Über 40 Prozent der Befragten sind davon überzeugt, dass sich letzterer insgesamt negativ auf dem Immobilienmarkt auswirken wird.

Jürgen Paskert: „Die Skepsis aus der schwierigen Phase der Finanz- und Wirtschaftskrise ist noch nicht ganz gewichen, die Euro- und Staatsschuldenkrise ist noch ganz aktuell. Jeder vierte Branchenexperte fürchtet, dass die Eurokrise zu weiteren Zwangsverkäufen auf dem Immobilienmarkt führen wird. Überraschenderweise sehen aber ebenso viele in der Krise auch eine Chance für weiteres Wachstum. Die Vermietungs- und Transaktionsmärkte waren in den letzten Jahren schwerfällig, haben aber an Schwung deutlich hinzugewonnen. Das Lager der Optimisten wächst und ist inzwischen größer als das der Pessimisten. Auch die aktuellen Aussagen der Darlehensgeber deuten darauf hin, dass sich im Bereich der Finanzierung eine weitere Entspannung abzeichnet. Das ist ein erfreuliches Signal an den Markt.“

Jürgen Paskert: Das Lager der Optimisten wächst und ist inzwischen größer als das der Pessimisten

Marita Reuter/Thomas Blees

Um-Frage

Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“: Wohnungsbau bleibt Stiefkind und beschert der Bundesregierung für 2013 viele „offene Baustellen“

Viele „offene Baustellen“ beim Wohnungsbau in Deutschland hat der Koordinator der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“, Ronald Rast, kritisiert. Die Bundespolitik habe ihre „wohnungsbaupolitischen Hausaufgaben“ im Jahr 2012 nicht erledigt, so die Bilanz von Rast. Als Beispiel nannte er die energetische Gebäudesanierung. „Hier treten wir auf der Stelle. Für die Energiewende und die Klimaschutzziele hat es keinen entscheidenden Schritt nach vorne geben. Das Hickhack zwischen Bund und Ländern und das anschließende Scheitern beim Steuerbonus für die energetische Gebäudesanierung ist ein bau- und energiepolitisches Armutszeugnis“, so Rast. Dadurch fehlten Hausbesitzern jetzt dringend notwendige Anreize für Energiespar-Sanierungen.



Dr. Ronald Rast; Foto: Petra Berger

Bilanz von Ronald Rast. Er ist seit 2005 Koordinator der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“. Der Aktion gehören mehr als 30 Verbände der Bau- und Immobilienbranche an, darunter auch IG BAU und Deutscher Mieterbund. „Der Wohnungsbau ist ‚Stiefkind‘ der Bundesregierung“, sagt Dr. Ronald Rast. Er ist seit 2005 Koordinator der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“. Der Aktion gehören mehr als 30 Verbände der Bau- und Immobilienbranche an, darunter auch IG BAU und Deutscher Mieterbund.

Zwar habe die Bundesregierung noch im Dezember 300 Millionen Euro Fördergelder für 2013 in Aussicht gestellt. Ursprünglich habe sie allerdings 600 Millionen Euro für die steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung bereitstellen wollen. „Das ist nicht mehr als ein ‚Plan B‘. Das ist eine halbe und damit halberzige Lösung. Wer die Energiespar-Sanierung bei Wohngebäuden voranbringen will, der muss deutlich stärkere Anreize setzen“, so Ronald Rast. Die ursprünglich vorgesehenen 600 Millionen Euro werden, so Rast, für den Wohnungsbau dringend benötigt. 500 Millionen davon seien notwendig, um das bestehende KfW-Förderprogramm für die energetische Gebäudesanierung aufzustocken. Verbände der Bau- und Immobilienbranche fordern seit langem, den KfW-Förder-Etat von derzeit anderthalb auf 2 Milliarden Euro heraufzusetzen. Darüber hinaus seien 100 Millionen Euro erforderlich, um das altersgerechte Bauen und Sanieren über die KfW-Förderung wieder anzukurbeln. Diese hatte die Bundesregierung in 2012 auf Null gesetzt. „Die Wohnungsbaupolitik ist in eine gewaltige Schiefelage geraten. Leider. Aber die Bundesregierung betrachtet den Wohnungsbau noch immer als ‚politisches Stiefkind‘“, so die

Das ist nicht mehr als ein Plan B

Linda Bidner

Energie/Umwelt

Die Energiewende als Megatrend für das FM? – Der 3. Mainzer Immobilientag: Nicht ob, sondern wie, ist die Frage!

Beim Vergleich wiederkehrender Ereignisse lassen sich Trends und Stimmungswechsel besonders gut beobachten. Wurde beim 2. Mainzer Immobilientag (MIT) noch hier und da Sinn und Erfolg der Energiewende in Frage gestellt, waren beim 3. MIT Referentinnen und Referenten weitgehend einig, zumindest was das Ziel betrifft: Konsequentes und professionelles Energiemanagement und Stärkung der erneuerbaren Energien. Wilfried Schmahl (STRBAG Property and Facility Services GmbH) nannte in seinem Vortrag die Energiewende sogar einen „Megatrend mit großen Chancen für die Bau- und Immobilienbranche“. Er sieht das FM dabei als Treiber des Fortschritts, weil hier sowohl Kompetenz als auch die für die energetische Optimierung notwendigen Daten vorhanden seien.



Blick in den Tagungssaal beim 3. MIT. Über 300 Teilnehmer kamen nach Mainz, doppelt so viele wie beim Start vor zwei Jahren

Die Notwendigkeit von Energie-Controlling für eine optimierte Betriebsführung betonte auch Peter Gerhardt (Techem Energy Services). Er forderte außerdem eine effiziente Koordination aller Beteiligten und sprach damit das Thema Kommunikation an, das von mehreren Referenten als besonders wichtig eingestuft wurde, wenn mithilfe der TGA und angepasstem Nutzerverhalten der Energieverbrauch gesenkt werden soll. Aus Sicht der Wohnungswirtschaft berichtete Siegfried Rehberg (Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen, BBU), dass Transparenz und Nutzerfreundlichkeit Voraussetzungen für den Erfolg der energetischen Gebäudeoptimierung seien. Denn „nicht immer dicker dämmen“, sondern umfassendes Energiemanagement, Anlagenoptimierung und intelligente Vernetzung seien die Zutaten der Energiewende.

Rehberg: Nicht immer dicker dämmen

Forderungen nach Controlling, Qualifizierung und Kommunikation

Auch Denkmalschutzaufgaben stünden nicht im Widerspruch zu Energieeffizienz, hob Dr. Ing. Roswitha Kaiser vom Landesamt für Denkmalpflege Hessen hervor. Den besonderen Gegebenheiten bei erhaltenswerter Bausubstanz müsse allerdings durch denkmalschützerisch ausgebildete Energieberater Rechnung



v.r.n.l.: Prof. Dr. Ulrich Bogenstätter, Leiter des Studiengangs Technisches Gebäudemanagement an der FH Mainz und Juryvorsitzender, Preisträger Patrick Lange, Prof. Dr. Martin Dossmann, betreuender Honorarprofessor der FH Mainz, Gerd Warda, Beiratsmitglied MIT.

sich schließlich moderate Verbesserungen des CO²-Ausstoßes und der Energieverbräuche belegen, obwohl der Bestand weit überwiegend aus Altbauten besteht, die zu marktfähigen Preisen vermietet werden müssen. Zusammenfassend gesehen spiegelten die Vorträge zum Thema Energieeffizienz von Gebäuden ein gesellschaftliches Stimmungsbild, das die Energiewende größtenteils aktiv mitträgt und den Einsatz hochentwickelter Technik akzeptiert, dabei aber Nutzerfreundlichkeit und Kostenkontrolle einfordert.

Kontrolle gewinnen und behalten, die Datenflut erfassen und lenken



Spannende Vorträge, gespannte Zuhörer

vernetzen und zu kontrollieren. Dies unterstütze die Compliance und bringe mehr Effizienz. Ein wenig mit Ekel-Effekten spielte der Hygieniker Dr. med. Georg-Christian Zinn (Bioscientia Institut für Medizinische Diagnostik GmbH), indem er Berichte von Keim- und Legionellenbefall in Wassersystemen mit den entsprechenden Fotos illustrierte. Vor allem Leerstand, aber auch tote und ungenutzte Leitungen und Zapfstellen seien die häufigsten Gefahrenquellen. Beim Mainzer Immobilitag wird jährlich die beste Bachelor- oder Masterarbeit im Studiengang Technisches Gebäudemanagement ausgezeichnet. Den Preis, gestiftet vom Internetportal Schadenprävention.de, erhielt Patrick Lange für seine Masterarbeit zum Thema „Entwicklung einer Bewertung zur Gefährdungsanalyse im Zuge der Realisierung von Großbauvorhaben“. Zufrieden zeigte sich auch der Organisator des Mainzer Immobilitags, Prof. Ulrich Bogenstätter (FH Mainz). Beim 3. MIT war die Zahl der Teilnehmer mit 300 doppelt so hoch wie bei der Premiere vor zwei Jahren.

Katrin Vettters

getragen werden. Ein Förderprogramm der KfW trage dazu bei, dass die Anzahl der energetisch relevanten Sanierungsvorhaben im Denkmalschutz seit Beginn des Jahres deutlich gestiegen sei. Dr.-Ing. Ivo Mersiowsky (DEKRA Consulting GmbH) vertrat die Meinung, „mehr Öko“ sei nicht durch eine Verschärfung der EnEV zu erreichen. Vielmehr sei bessere Kommunikation und eine systemische Planung notwendig, um energieeffizientes Bauen auch für Vorhaben mit kurzfristigen Renditezielen (z.B. Autohäuser) zu ermöglichen.

Holger Basten (Landesbetrieb Liegenschafts- und Baubetreuung Rheinland-Pfalz, LBB) berichtete über Strategien und Fortschritte, die der LBB im Bereich der energetischen Gebäudeoptimierung vorweisen kann. Die Festlegung von Wärmestandards für alle LBB-Gebäude sind eine von fünf Säulen, auf denen das Konzept fußt. Durch Energiemonitoring, -controlling und Erstellen eines Jahresenergieberichts lassen

Patrick Lange, Absolvent des Studiengangs Technisches Gebäudemanagement, mit dem MIT Award 2012 ausgezeichnet

Patrick Lange, Absolvent des Studiengangs Technisches Gebäudemanagement an der FH Mainz, ist für seine Masterarbeit zum Thema „Entwicklung einer Bewertung zur Gefährdungsanalyse im Zuge der Realisierung von Großbauvorhaben“ mit dem MIT Award 2012 ausgezeichnet worden.

Der mit 500 Euro dotierte Preis wurde vom Internetportal Schadenprävention.de gestiftet und wird jährlich für eine hervorragende Abschlussarbeit im Bachelor- oder Masterstudiengang Technisches Gebäudemanagement an der Fachhochschule Mainz verliehen. Kriterien für die Preisvergabe sind Praxisrelevanz (30%), Umsetzbarkeit/ Innovation (30%), methodisches Vorgehen (20%) und Wissenschaftlichkeit (20%). Die Jury ist mit den Mitgliedern des Beirats des Mainzer Immobilitags besetzt.

Auf der Tagesordnung standen aber auch andere aktuelle und brisante Themen des FM. Etwa die Gefahren, die von mangelhafter Gebäudedokumentation ausgehen. Christian Kloeveborn (Gegenbauer Holding) rechnete vor, dass ein Gebäude innerhalb eines angenommenen Lebenszyklus' von 50 Jahren etwa 15-25 Übergabetransaktionen (Verkäufe und Dienstleister-Wechsel) erlebt. Unzureichende Dokumentation und Archivierung führe zu erheblichem Mehraufwand und berge unabsehbar viele Fehlerquellen. Während einige Referenten vor zu komplexer Technik warnten, warb H.-G. Schneider (Aareon AG) dafür, sämtliche Geschäftsprozesse im FM und der Immobilienwirtschaft digital zu erfassen, zu



Christian Kloeve Korn (Gegenbauer Holding)



Dr. Ing. Roswitha Kaiser (Landesamt für Denkmalpflege Hessen)

Dr. Ing. Roswitha Kaiser:
Denkmalschutzauflagen kein
Widerspruch zu Energieeffizienz



H.-G. Schneider (Aareon AG)



Siegfried Rehberg (GdW, BBU)

H.-G. Schneider: digital-unterstützte Geschäftsprozesse bringe mehr Effizienz

STOLPUNDFRIENDS
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

WIR VERBINDEN ...
STRATEGISCHE MARKETINGBERATUNG
MIT KREATIVEN LEISTUNGEN!

ANALYSE | STRUKTURIERUNG | OPTIMIERUNG | KONZEPT | TEXT | GRAFIK

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Gebäude/Umfeld

Charlottenburger Baugenossenschaft: Frisch saniert und aufgestockt, 80% Energiebedarf eingespart

Die Charlottenburger Baugenossenschaft investiert in Berlin-Spandau im Rahmen einer umfassenden Sanierung rund 10 Millionen Euro. Das Ergebnis: modernere Wohnungen und 80 Prozent weniger Energiebedarf. Außerdem entstehen sieben barrierefreie Wohnungen durch Dachaufstockung und Aufzugsanbau. Im Berliner Stadtbezirk Spandau, Ortsteil Hakenfelde, hat die Charlottenburger Baugenossenschaft eG an der Cautiusstraße/Michelstadter Weg in den vergangenen Monaten eine ehrgeizige Baumaßnahme mit einer Investitionssumme von ca. 10 Mio. Euro gestemmt. Sieben Wohnblöcke mit insgesamt 146 Wohnungen wurden mit dem Ziel saniert, die Energiebilanz der Wohngebäude umfassend und nachhaltig zu verbessern. Die energetische Sanierung umfasste neben einem Vollwärmeschutz für die Fassade die Dämmung der Kellerdecken und Dachböden. Außerdem wurden die Wohnungen mit dreifach und die Treppenhäuser mit doppelt verglasten Fenstern ausgestattet.



Dachaufstockung Michelstadter Weg 54, 58 mit sechs neuen Wohnungen zwischen 50 und 104 m²

Michael Geißler, Geschäftsführer der Berliner Energieagentur (BEA), die ein wichtiger Projektpartner der Genossenschaft ist, erläutert den Energieaspekt der Maßnahme: „Durch die deutlich optimierte Wärmedämmung in und an den Häusern sparen die Wohnungsnutzer bereits einiges an Heizkosten ein, da viel mehr Wärme in der Wohnung bleibt. Der Rest, der an Wärme bereitgestellt werden muss, kommt aus den modernisierten Heizzentralen, in die zwei neue Blockheizkraftwerke (BHKW) integriert wurden.“

Vier Gebäude mit insgesamt 104 Wohnungen sind an ein erdgasbetriebenes BHKW der Berliner Energieagentur angeschlossen. Hier wird die Wärmegrundlast erzeugt. Nicht nur das: Im BHKW wird auch der sogenannte „Kiezstrom“ erzeugt, den die Bewohner direkt bei der BEA beziehen können, mit dem Vorteil, dass der Preis hierfür 10 Prozent unter dem des örtlichen Energieanbieters liegt.



Bauabschlussfest am 27. Oktober 2012; v.l.n.r.: Michael Geißler (Geschäftsführer Berliner Energieagentur), Senator Michael Müller (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt), Siegfried Rehberg (besonderer Vertreter des Verbandes Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V.), Gabriele Bohleber (Vorstand „Charlotte“), Rudolf Orlob (Vorstand „Charlotte“), Carsten-Michael Röding (Baustadtrat des Bezirkes Spandau)

zungsgebühren werden voraussichtlich bei 8,50 Euro pro Quadratmeter nettokalt liegen. Die Fertigstellung der Arbeiten am Wohngebäude ist bis Ende Dezember 2012 geplant. Berlins Stadtentwicklungssenator Michael Müller würdigte das Engagement der Genossenschaft aus Sicht des Landes Berlin: „Baumaßnahmen wie diese sind in mehrerer Hinsicht wichtig für die Berliner Baupolitik. Erstens – die ‘Charlotte’ sorgt in ihrem Bestand dafür, dass die Mieten bezahlbar bleiben. Zweitens – die ‘Charlotte’ hat in puncto Klimaschutz und Energieeinsparung die Nase vorn. Und drittens – wenngleich in kleinem Rahmen, errichtet die ‘Charlotte’ im Zuge der Dachaufstockung dringend benötigten Wohnraum, ebenfalls zu günstigen Preisen.“



Frisch saniertes Wohnhaus Cautiusstraße/Michelstadter Weg

wollten, stellte die Wohnungsbaugenossenschaft Ersatzwohnungen in ihrem Bestand zur Verfügung.

Eine der betroffenen Wohnungsnutzerinnen, die besonders viel Geduld bewiesen hat, ist die 75-jährige Brigitte Wilczek, die eine 2,5-Zimmer-Erdgeschosswohnung samt Garten bewohnt. Sie gehört zu den langjährigen „Charlotte“-Mitgliedern, die sich im Kiez in Hakenfelde sehr wohl fühlen. Ursprünglich in Friedrichshain geboren, zogen die schrecklichen Kriegsereignisse und die damit einhergehende Zerstörung des Elternhauses die damals Achtjährige 1944 nach Spandau. „Mit meinem (mittlerweile verstorbenen) Mann zog ich 1964 in eine ‘Charlotte’-Wohnung in der Streitstraße, ehe wir 1969 mit unserer Tochter hierher gezogen sind.“ Damals wohnte Familie Wilczek noch zwei Etagen höher. Die Erdgeschosswohnung bewohnt Frau Wilczek seit 1999: „Die Wohnung ist mir ans Herz gewachsen, vor allem der Garten ist mein Ein und Alles. Man wird ja nicht jünger und das Treppensteigen kann ganz schön mühselig sein.“

In weiteren drei Gebäuden mit 42 Wohnungen liefert ein BHKW der „Vattenfall Europe Wärme AG“ Wärme und Strom ebenfalls nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK).

Geißler: „Als zusätzliche klimarelevante Maßnahme haben wir auf den Dächern der Wohngebäude eine Photovoltaikanlage zur Erzeugung von umweltfreundlichem Sonnenstrom installiert. Diese Anlage verfügt über eine Gesamtleistung von 68 kWp. Als Energiedienstleister finanzieren und betreiben wir diese Anlage über einen Zeitraum von 20 Jahren – und beteiligen die ‘Charlotte’ an den solaren Erlösen.“

Das Ergebnis der Sanierungsarbeiten kann sich sehen lassen: Künftig werden 80 Prozent weniger Energie benötigt, um Wärme und Strom zu erzeugen. Für die Wohnungsnutzer heißt das: Trotz steigender Energiepreise bleiben die warmen Nutzungsgebühren stabil.

Zudem errichtet die „Charlotte“ im Rahmen einer Dachaufstockung sieben barrierefreie 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen mit Größen zwischen 50 und 104 Quadratmetern – erreichbar über neu installierte Außenaufzüge. Die Nutzungs-

gebühren werden voraussichtlich bei 8,50 Euro pro Quadratmeter nettokalt liegen. Die Fertigstellung der Arbeiten am Wohngebäude ist bis Ende Dezember 2012 geplant. Berlins Stadtentwicklungssenator Michael Müller würdigte das Engagement der Genossenschaft aus Sicht des Landes Berlin: „Baumaßnahmen wie diese sind in mehrerer Hinsicht wichtig für die Berliner Baupolitik. Erstens – die ‘Charlotte’ sorgt in ihrem Bestand dafür, dass die Mieten bezahlbar bleiben. Zweitens – die ‘Charlotte’ hat in puncto Klimaschutz und Energieeinsparung die Nase vorn. Und drittens – wenngleich in kleinem Rahmen, errichtet die ‘Charlotte’ im Zuge der Dachaufstockung dringend benötigten Wohnraum, ebenfalls zu günstigen Preisen.“

Im Rahmen des Bauabschlussfestes dankte Rudolf Orlob, Vorstand der Charlottenburger Baugenossenschaft eG, dem Aufsichtsrat und allen am Bau Beteiligten, insbesondere jedoch den Wohnungsnutzern/-innen, die im Zuge der Arbeiten viel Geduld bewiesen hätten: „Leider ist es bei einer derart umfangreichen Maßnahme nicht zu vermeiden, dass die Bewohner mit Belastungen durch Baulärm und Schmutz zu kämpfen haben. Dennoch haben wir die Baufirmen angehalten, diese unangenehmen Begleiterscheinungen in einem akzeptablen Rahmen zu halten. Wir freuen uns sehr, dass unsere Wohnungsnutzer so exzellent mitgearbeitet haben, selbst wenn ‘um sie herum’ saniert wurde.“ Für diejenigen, die sich aus Mobilitäts- oder Altersgründen dieser Belastung nicht aussetzen

Kurzporträt „Charlotte“

Die Charlottenburger Baugenossenschaft eG – von ihren Mitgliedern gern auch liebevoll „Charlotte“ genannt – ist eine der großen Berliner Wohnungsbaugenossenschaften mit einer über 100-jährigen Tradition. Die rund 6.500 Wohnungen befinden sich in den Bezirken Charlottenburg, Reinickendorf, Siemensstadt, Spandau, Steglitz, Weißensee und Wilmersdorf, wobei der Bestand in Spandau mit knapp 2.500 Wohnungen am größten ist. Bei der „Charlotte“ steht das Miteinander, eine gelebte und lebendige Nachbarschaft sowie Sicherheit in einem gepflegten Wohnumfeld im Vordergrund. Die starke Gemeinschaft fasst ca. 10.900 Mitglieder. Den Mitgliedern ein lebenslanges Wohnen in einer Genossenschaftswohnung zu einer günstigen Nutzungsgebühr zu ermöglichen, ist das besondere Anliegen der „Charlotte“. Außerdem verfolgt die Genossenschaft konsequent eine Nachhaltigkeitsstrategie, um steigenden Energiepreisen entgegenzuwirken: Durch den Einsatz erneuerbarer Energien und hoher energetischer Standards werden die warmen Betriebskosten gering gehalten.



Einer der beiden Außenaufzüge am Wohnhaus Michelstadter Weg 54, 58



Hier sind Geduld und Gelassenheit gefragt: Frau Wilczek während der Modernisierungsmaßnahme; Foto Tina Merkau

am Baugeschehen beteiligt sind.“ Siegfried Rehberg vom Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e. V. ergänzte: „Es ist immer die Rede von der Energiewende. Wir sollten in diesem Zusammenhang jedoch nicht ausschließlich global denken. Photovoltaikanlagen, Blockheizkraftwerke, Wärmedämmung – die Energiewende findet im Wohnquartier statt.“

Unabhängig davon macht die gelernte Schneiderin einen höchst agilen und fröhlichen Eindruck und nimmt Handwerkliches gern auch mal selbst in die Hand. „Selbst ist die Frau!“, lacht sie. Nicht immer zum Lachen zumute war ihr während der laufenden Sanierung, die ihr Nervenkostüm ziemlich strapazierte. Dennoch, so Brigitte Wilczek: „Ich habe mich entschieden, während der Modernisierung in der Wohnung zu bleiben, aber es ist schon ein eigenwilliges Gefühl, inmitten einer Baustelle zu wohnen.“ Insbesondere der Fensteraustausch zum Garten hin sei spannend gewesen. „Abgesehen davon, dass ich den Eindruck hatte, dass meine Wohnung völlig entkernt war, bin ich doch überrascht, wie schnell alles ging ...“ Während der Bauarbeiten habe sie sich zu keinem Zeitpunkt alleingelassen gefühlt – weder von der Wohnungsbaugenossenschaft noch von den Bauleuten. „Alle waren sehr hilfsbereit – vor allem, als ich zu einem gewissen Zeitpunkt mal nicht so gut zu Fuß war. Da haben alle auch mal für mich angepackt.“

Trotzdem habe sie die sprichwörtlichen „drei Kreuze“ gemacht, als die Handwerker abrückten. Auf die Frage, worauf sie sich jetzt am meisten freue, sagt sie ganz spontan: „Auf Ruhe und meinen Garten.“ Letzteren wird sie ab dem Frühjahr wieder liebevoll gestalten können – und auf ganz private Weise dazu beitragen, dass der „Charlotte“-Kiez in Hakenfelde noch ein Stückweit attraktiver wird.

Rudolf Orlob weiß als „Charlotte“-Vorstand, dass es existenziell notwendig ist, den Wohnungsbestand technisch in Schuss zu halten: „Um zukunftsfähig zu bleiben, ist es unumgänglich, dass wir unseren Bestand sowohl technisch als auch unter Energieaspekten ertüchtigen und aufwerten. Ohne die Kooperationsbereitschaft unserer Mitglieder könnten wir unsere Sanierungstätigkeit allerdings nicht umsetzen. Wir sind uns jedoch sicher, dass der Aufwand sich für alle lohnt. Deshalb werden wir den Weg, den wir eingeschlagen haben, fortsetzen und auch in den kommenden Jahren weitere Sanierungs- und Neubaumaßnahmen realisieren.“ Auch Carsten Röding, Baustadtrat im Bezirk Spandau, freute sich: „Während es an anderer Stelle stärker um rein wirtschaftliche, finanzielle Aspekte geht, stehen bei den genossenschaftlich organisierten Unternehmen Faktoren wie Nachbarschaft und Solidarität im Vordergrund. Daher tut es der Immobilienwirtschaft gut, dass Wohnungsgenossenschaften wie die 'Charlotte' wieder stärker

Brigitte Wilczek: Alle waren sehr hilfsbereit

Gebäude/Umfeld

Lübeck: Legionellenprüfung des Trinkwassers – Kalorimeta beprobt Liegenschaften der größten Wohnungsunternehmen

Kalorimeta ist der Vorreiter in Sachen Legionellenprüfung. Als erstes Unternehmen hat der Dienstleister der Wohnungswirtschaft im Herbst 2011 eine umfassende Prüfungsdienstleistung vorgestellt. Diesen Pioniergeist wissen die drei größten Wohnungsunternehmen in Lübeck, die Grundstücks-Gesellschaft „Trave“ mbH, Lübecker Bauverein eG und die Neue Lübecker Norddeutsche Baugenossenschaft eG zu schätzen. 2012 haben sie Kalorimeta mit der Beprobung ihrer Liegenschaften beauftragt. Von 3.938 gezogenen Trinkwasserproben wiesen lediglich 44 einen positiven Befund auf. Dies entspricht einer hervorragenden Quote von rund 1,1 Prozent. Insgesamt hat Kalorimeta in den vergangenen zwölf Monaten rund 75.000 Untersuchungen durchgeführt.



Kalorimeta beprobt Liegenschaften der größten Wohnungsunternehmen in Lübeck
Bild Trinkwasserprobe

„Wir sind seit Frühsommer 2012 für die Legionellenprüfung bei den drei Wohnungsunternehmen verantwortlich“, berichtet Jörg Hüner, Gebietsleiter Lübeck bei der Kalorimeta AG & Co. KG. Mit dem Gesamtpaket, bestehend aus den Probenahmen durch branchenerfahrene, zertifizierte Mitarbeiter, einer hervorragenden Logistik und zeitgerechten Labor-Beprobung sowie der schnellen Lieferung und Information der Befundprüfungen, konnten die drei Wohnungsunternehmen überzeugt werden.

Neben der Legionellenprüfung übernimmt das Hamburger Unternehmen schon seit einigen Jahren die Heizkostenabrechnung für einen Teil der Liegenschaften der drei Wohnungsunternehmen. Bei der Neue Lübecker rüstete Kalorimeta zudem alle Wohneinheiten mit Rauchwarnmeldern aus und wartet diese Geräte jährlich.

Lübecker Quote liegt bei 1,1 Prozent belasteter Proben - weit unter der in den letzten zwölf Monaten festgestellten Quote positiver Befunde von bundesweit rund 8 Prozent

Legionellenbildung durch gezielte Maßnahmen vermieden

„Die sehr gute Lübecker Quote von nur 1,1 Prozent belasteter Proben liegt weit unter der in den letzten zwölf Monaten von uns festgestellten Quote positiver Befunde von bundesweit rund 8 Prozent“, erklärt Hüner. „Der Wert untermauert, dass sich die drei Lübecker Wohnungsunternehmen frühzeitig mit der Thematik beschäftigt und entsprechende Maßnahmen eingeleitet haben, um Legionellenbildung zu vermeiden.“ Hierzu zähle beispielsweise die ausreichende Erwärmung des Warmwassers.

Gute Zusammenarbeit ist das A und O

Für einen reibungslosen Ablauf ist eine ständige Kommunikation mit dem jeweiligen Wohnungsunternehmen unerlässlich. „Kompetente Ansprechpartner in den Wohnungsunternehmen arbeiten uns bei der Aufnahme der Grunddatenblätter mit ihrer fachlichen Kompetenz zu“, erläutert Hüner. „In den Wohneinheiten werden wir ebenfalls durch die Mitarbeiter unterstützt.“ Dass die Zusammenarbeit mit dem Messdienstleister reibungslos verläuft, bestätigt Bernhard Fiedler, Gruppenleiter Betriebskosten bei der Grundstücksgesellschaft „Trave“: „In unseren Liegenschaften wurden nur drei positive Proben mit geringer und mittlerer Belastung festgestellt. Bis zur Nachbeprobung werden wir in den betroffenen Einheiten Maßnahmen ergreifen, um dies zu beheben. Mit der Dienstleistung sind wir rundum zufrieden und fühlen uns absolut auf der rechtssicheren Seite.“ Kalorimeta habe den Auftrag zur Beprobung im Frühjahr erhalten, da das Unternehmen schon für seine Zuverlässigkeit bei der Heizkostenabrechnung bekannt war und das beste Komplettangebot machte. „Es hat für uns am meisten Sinn gemacht, da wir die organisierte und strukturierte Arbeitsweise des Unternehmens kennen“, betont Fiedler.

Über KALORIMETA Messdienste:

KALORIMETA Messdienste gehört zur KALO)Gruppe, einem Firmenverbund bestehend aus den Unternehmen URBANA, KALORIMETA und IKW Inkassodienste. Energieerzeugung, Energielieferung, Energieerfassung, Energiemanagement und Energieabrechnung sowie vor- und nachgelagerte Energiedienstleistungen werden durch diese Gruppe abgedeckt.



Auf dem Gipfel
der Ingenieurskunst.

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Und wer neben innovativer Ingenieurskunst auch umfassende Beratung und Services benötigt, bekommt auch das von uns.

www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

 **Schöck** | Balkonsysteme



07.12.2012: Legionellen: Alles ist gut!

In den letzten Monaten ließ die NL sämtliche Ihrer 540 zentralen Warmwasseranlagen auf Legionellenbefall überprüfen.

Von den über 3000 bisher entnommenen Proben wurden nur 19 positiv getestet. Befallen waren stets nur einzelne Wohnungen und nicht die gesamte Trinkwasseranlage.

Die Grenzwerte wurden in der Regel nur geringfügig überschritten und die umgehend eingeleiteten thermischen Spülungen waren erfolgreich. In drei Wohnungen einer Anlage gab es höhere Legionellenwerte, so dass die NL neben der Reinigung der Leitungen auch die Haustechnik veränderte, um eine erneute Legionellenbildung zu verhindern. Offizielle Duschverbote mussten in keinem Fall ausgesprochen werden.

Bezogen auf die Gesamtanlagen sind bei uns 2% betroffen, während der Bundesdurchschnitt bei 8% liegt. Alles ist gut.



Die Ergebnisse wurden auch gleich von den Unternehmen in der Öffentlichkeitsarbeit eingesetzt, als Pressemitteilung an die örtlichen Zeitungen, auf der Homepage und für die eigene Mieterzeitung aufgearbeitet (siehe auch Seite 19 unten)

„Mit Erstprüfung sehr zufrieden“

Der Hamburger Messdienstleister hatte dank seiner vorausschauenden Planung bei der Umsetzung der Legionellenprüfung einen erheblichen Vorteil gegenüber Mitbewerbern und betrat mit der Dienstleistung Neuland. Bei der Beprobung des Bestands des Lübecker Bauvereins mussten sich die Ansprechpartner in der Anfangsphase zunächst aufeinander abstimmen. „Auch diesen Prozess haben wir gut gemeistert“, betont Hüner. Dieter Klesar, Teamleiter im technischen Bestandsmanagement beim Lübecker Bauverein, und Olaf Saager, technischer Leiter im Wohnungseigentumsbereich beim Lübecker Bauverein, bestätigen dies: „Mit der Erstprüfung waren wir sehr zufrieden.“ Klesar betont: „Dank der konstruktiven Zusammenarbeit verlief auch die Nachbearbeitung von positiven Befunden nach kurzer Zeit rund.“

Bei der Beprobung des Bestands der Neue Lübecker Norddeutsche Baugenossenschaft kam es in der Anfangsphase noch zu Anlaufschwierigkeiten. „Ich muss Kalorimeta in diesem Zusammenhang allerdings zugutehalten, dass das Unternehmen die Dienstleistung komplett neu angeboten hat“, erklärt Sören Knoblauch, Prokurist und Abteilungsleiter Entwicklung und Sicherheit bei dem Wohnungsunternehmen. „Wir arbeiten schon seit Jahren im Bereich Heizkostenabrechnung und Rauchwarnmelder zusammen. So waren wir uns auch bezüglich der Legionellenprüfung sicher, dass sich ein komplikationsloser Ablauf schnell einstellen wird.“

Abstimmung ist wichtig

Trinkwasserverordnung wird die Wohnungswirtschaft weiterhin beschäftigen

Die Legionellenprüfung wird die Branche auch in den kommenden Jahren noch in Atem halten. Nach Prognosen des Hamburger Unternehmens wird die Nachfrage nach der Dienstleistung weiter steigen. „Wir gehen davon aus, dass wir im kommenden Jahr noch mehr Aufträge zur Trinkwasseruntersuchung erhalten“, bekräftigt Jürgen Lünemann, Vorstand bei Kalorimeta. Einen neuen rechtlichen Rahmen will der Bundesrat mit der erneuten Novelle der Trinkwasserverordnung Mitte Oktober schaffen. Nach den Ergebnissen der Sitzung müssen Eigentümer von Wohngebäuden mit Großanlagen zur Bereitstellung von Warmwasser voraussichtlich nicht jährlich, sondern im dreijährigen Turnus das Trinkwasser auf Legionellen untersuchen lassen. Dabei gelten Warmwasserinstallationen mit mehr als 400 Liter Speichervolumen oder Warmwasserleitungen mit mehr als drei Liter Inhalt zwischen dem Ausgang des Trinkwasserspeichers und der am weitesten entfernten Probenahmestelle als Großanlagen. Zudem sprach sich der Bundesrat für eine Verlängerung der Frist zur ersten Legionellenprüfung bis zum 31. Dezember 2013 aus.

Stimmiges Dienstleistungskonzept

Kalorimeta hat Verwaltungs- und IT-Prozesse erarbeitet und die Legionellenprüfung massentauglich gemacht, damit Gebäudeeigentümer der Herausforderung „Trinkwasserverordnung“ mit Zuversicht begegnen können. Die jahrzehntelangen Erfahrungen, die der Messdienstleister beim Einbau, der Wartung und dem Ablesen von Millionen von Erfassungsgeräten zur verbrauchsabhängigen Heiz- und Wasserkostenabrechnung sowie mit dem Einbau und der Wartung von mehr als einer Million Rauchwarnmelder gesammelt hat, flossen in das Dienstleistungskonzept ein. Neben der Verarbeitung großer Probemengen, der technischen Aufnahme der Trinkwasseranlagen und der vorgeschriebenen Meldung an die Bewohner ist auch die Archivierung der Untersuchungsergebnisse und die Unterstützung bei der Mieterinformation Bestandteil des umfassenden Services.

Ergebnissen müssen Archiviert werden

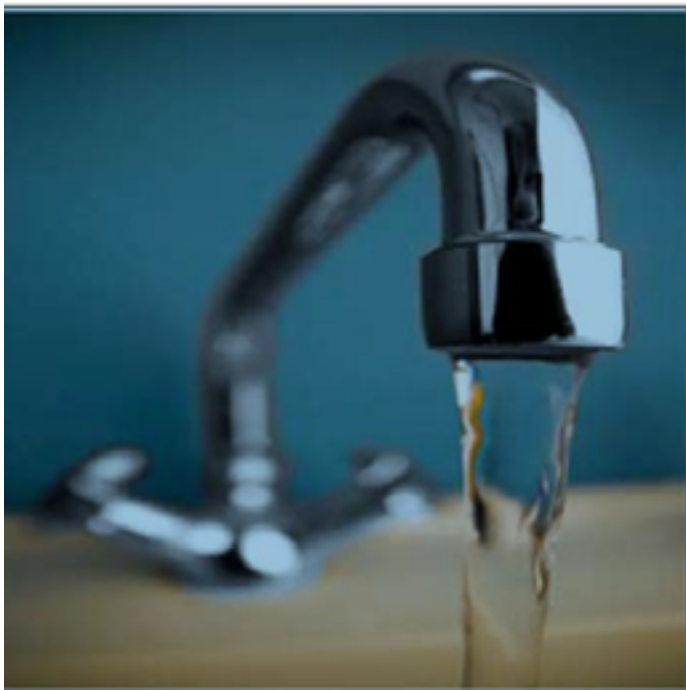
Friedemann Kuppler

Trinkwasseruntersuchungen Erste Ergebnisse

Seit November 2011 gilt sie – die neue Trinkwasserverordnung. Sie soll die menschliche Gesundheit vor den nachteiligen Einflüssen verunreinigten Wassers schützen.

3.711 unserer Wohnungen sind mit einer zentralen Trinkwasserversorgung für Warmwasser ausgestattet. Diese Anlagen wurden von uns mit sogenannten Probeentnahmeventilen im Bereich der Trinkwassererwärmer aus-

gestattet. Wir haben die Firma Kalorimeta beauftragt, die Proben gemäß der Verordnung zu entnehmen. In den vergangenen Monaten wurden insgesamt 834 Trinkwasserproben entnommen und analysiert. Lediglich bei 1,3 Prozent der Proben wurde eine erhöhte Legionellenkonzentration festgestellt. Die hierbei erforderlichen Maßnahmen erfolgten in Abstimmung mit dem Gesundheitsamt.



Vorbeugemaßnahmen – Was Sie beachten sollten!

Die Wasserleitungen in Ihrer Wohnung müssen regelmäßig von Ihnen gespült werden. Gerade bei längerer Abwesenheit muss dieser Vorgang von Ihnen sichergestellt werden, da durch stagnerendes (stehendes) Wasser die Entstehung von Legionellen deutlich begünstigt wird. Wir bitten Sie, dieses im Interesse Ihrer Gesundheit und zum Erhalt der hohen Trinkwasserqualität zu beachten und hiernach zu handeln. (KJ)

Zur Untersuchung auf Legionellen wird stichprobenartig an mehreren, repräsentativen Stellen der Wohnungen Wasser entnommen.

Gebäude/Umfeld

Schimmel im Neubau und im Bestand – Alles was Sie wissen müssen beim 3. Würzburger Schimmelpilz Forum

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

Hessen: Sechs neue Handlungsempfehlung für Schallschutz für neue Wohn- und Mischgebiete in Ballungsräumen

Umweltministerin Lucia Puttrich und Wirtschaftsminister Florian Rentsch haben die Handlungsempfehlung „Schallschutz für neue Wohn- und Mischgebiete in der Nachbarschaft von bestehenden Industrie- und Gewerbegebieten“ vorgestellt. „Die Handlungsempfehlung ist ein wichtiger Beitrag, um insbesondere in innenstadtnahen Bereichen den Bedürfnissen von Anwohnern nach Schallschutz und den Entwicklungsmöglichkeiten von Betrieben gleichermaßen Rechnung zu tragen“, betonten Puttrich und Rentsch. Insbesondere in Ballungsgebieten würden immer öfter neue Wohngebiete in der Nähe von Industrie- und Gewerbegebieten geplant. „Deren Bewohner sind dann oft Lärmimmissionen ausgesetzt, und gleichzeitig beeinträchtigen die neuen Nachbarn die Entwicklungsmöglichkeiten der vorhandenen Betriebe“, so die Minister.

Die Handlungsempfehlung zielt darauf ab, bei der Aufstellung von Bebauungsplänen die unterschiedlichen Interessen von Kommunen, betroffenen Betrieben und Anwohnern auszugleichen und darüber hinaus planungsrechtliche und technische Lösungen zu entwickeln, mit deren Hilfe dem Gesundheitsschutz der Wohnbevölkerung hinreichend Rechnung getragen wird. Neben den bauplanungsrechtlichen Anforderungen werden auch die immissionsschutzrechtlichen Regelungen für die Genehmigung und Überwachung industrieller Anlagen betrachtet.

„Künftig können Innenpegel am Ohr des Schläfers zur Beurteilung heran gezogen werden“, erläuterte Puttrich. Mittlerweile gebe es Fensterkonstruktionen, die auch bei hohen Außenpegeln den Wert von 30 dB(A) im Innenraum bei gekipptem Fenster ermöglichen. „Dieses Schutzziel kann mit passiven Schallschutzmaßnahmen an den zu schützenden Gebäuden in der Regel erreicht werden“, so Puttrich.

Die Handlungsempfehlung
per KLIKK

Marco Krause

WIR VERBINDEN ...
UNTERNEHMEN MIT MITARBEITERN UND KUNDEN!

KUNDENMAGAZINE | MITARBEITERMAGAZINE | NEWSLETTER

Weitere Informationen unter www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

Bin ich schon drin? Die Bedeutung sozialer Netzwerke für die nachhaltige Wohnungswirtschaft

Kaum ein Kommunikationsmedium hat so eine schnelle Verbreitung erlebt wie das Internet. Besonders die sozialen Netzwerke erfreuen sich – auch zu Marketingzwecken – immer größerer Beliebtheit. Welche Potentiale und Chancen, aber auch welche Risiken sich für die nachhaltige Wohnungswirtschaft dadurch ergeben, weiß Kay Stolp, Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft STOLPUND-FRIENDS aus Osnabrück.



Ein langfristiger Erfolg von PR-Arbeit funktioniert nur mit einem vernetzten Gesamtkonzept, das Online- wie Offline-Maßnahmen beinhaltet.

„Wer auch von jüngeren Menschen als modernes Wohnungsunternehmen wahrgenommen werden will, muss sich heutzutage multimedial der Öffentlichkeit präsentieren. Dazu gehört neben einem zeitgemäßen Internetauftritt zunehmend auch die Präsenz auf einer sozialen Plattform wie z. B. ‚Facebook‘. Als Marketing-Gesellschaft, spezialisiert auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft, wissen wir von STOLPUND-FRIENDS aus unserem Tagesgeschäft, dass die richtige Marketingstrategie vorrangig von der Zielgruppe bestimmt wird. Wollen nachhaltige Wohnungsunternehmen jüngere und mittlere Altersgruppen ansprechen, sollten sie dies auch in sozialen Netzwerken tun – denn rund 20 % unserer Zeit verbringen wir Deutschen täglich genau dort.

Die Bedeutung von sozialen Netzwerken schlägt sich jedoch nicht nur in der Nutzungsdauer und den Benutzerzahlen nieder – bei Facebook sind das in Deutschland derzeit etwa 25 Millionen – sondern auch in der veränderten Kommunikationsstruktur. Immer mehr Menschen nutzen die Netzwerke zur Informationsbeschaffung und für den Meinungs austausch. Im Web 2.0 und insbesondere auf den sozialen Plattformen ist jeder zugleich Autor, Kommentator und Meinungsvertreter. Unternehmen und ihre Produkte werden somit schnell von einem einfachen ‚Klick‘ oder ‚Like‘ abhängig und die Nutzer mehr oder weniger unbewusst zu Markenbotschaftern.

Die Funktionsweise, die hinter dem ‚Social Media‘-Marketing steckt, ist denkbar einfach: Je mehr Klicks bzw. Likes und positive Nutzerkommentare ein Unternehmen hat, umso glaubwürdiger und ansprechender wirkt dessen Produkt oder Dienstleistung. Persönliche Wertungen und Meinungen vermitteln Vertrauen und durchdringen potentielle Konsumenten stärker als eine Werbemaßnahme. Das ist besonders für die nachhaltige Wohnungswirtschaft eine solide Basis, denn die allgemeine Rückbesinnung auf menschliche

Die richtige Marketingstrategie wird vorrangig von der Zielgruppe bestimmt

Die Kommunikationsstruktur verändert sich



Über 20 Jahre Erfahrung in der nachhaltigen Wohnungswirtschaft – Kay Stolp kennt als Marketingexperte die bewährten Kommunikationsstrategien und weiß diese mit seinem Team auch in sozialen Netzwerken umzusetzen.

pen, einen erweiterten Kundenservice und die mediale Unterstützung von aktuellen Immobilienangeboten, Kampagnen oder anderen Aktionen, ist aus unternehmerischer Sicht die Frage nach dem Return on Investment nur schwer zu beantworten. Vielmehr können immaterielle Ziele erreicht werden, die sich durch einen Imagegewinn und eine Erhöhung der Besucherzahlen auf der firmeneigenen Webseite letztlich auch finanziell bemerkbar machen können – ähnlich wie andere PR-Maßnahmen auch.

Wer sich dazu entscheidet, sich auf das ‚Abenteuer‘ der sozialen Netzwerke einzulassen, dem raten wir vor dem Anlegen eines Unternehmensprofils, eine detaillierte Planung aufzustellen. Welches Ziel will das Wohnungsunternehmen mit der Maßnahme erreichen? Wen will man ansprechen? Werden Mieter bzw. Kunden geduzt oder gesiezt? Diese und andere Fragen sollten im Vorfeld zielgerichtet gestellt und beantwortet werden. Bei der durchdachten Vorgehensweise hilft STOLPUNDFRIENDS mit seinen Social-Media-Spezialisten gern, assistiert bei wichtigen Schritten wie z. B. dem Aufstellen einer Strategie und unterstützt bei der unternehmensinternen Zielsetzung und dabei, das Potential der Netzwerke voll auszuschöpfen.

Dazu gehört selbstverständlich auch, unsere Auftraggeber auf eine Grundregel aufmerksam zu machen: Wer sich in sozialen Netzwerken präsentieren will, sollte zeitnah und regelmäßig auf eventuelle Kommentare der Mieter oder Kunden reagieren können! Schnelle Kommunikation gehört zu den Standards im ‚Social Web‘ und sollte als Chance für einen aktiven Kundenkontakt gesehen werden. Wer die Mitteilungen auf seiner Seite nicht wahr- oder ernst nimmt, verpasst nicht nur ein wertvolles Feedback, sondern läuft auch Gefahr, sich einen entsprechenden Ruf als wenig serviceorientiertes Unternehmen einzuhandeln. Postet z. B. ein Mieter ein Problem auf die Facebook Pinnwand seines Wohnungsunternehmens, erwartet er auch innerhalb kurzer Zeit eine Antwort – oder sogar eine Lösung. Im besten Fall erklärt sich ein Mitarbeiter des Unternehmens bereit, die Betreuung der sozialen Netzwerke zu übernehmen.

Für die nachhaltige Wohnungswirtschaft bieten die neuen Möglichkeiten des ‚Social Media‘-Marketings ein großes Potential der kundennahen und modernen Kommunikation mit bestehenden wie potentiellen Kunden in den Altersgruppen 25-34 und 35-44 Jahre. Die Überwindung der skeptischen Haltung gegenüber Presse- und Öffentlichkeitsarbeit muss hierfür jedoch zwingend abgelegt werden – aber wovor sollte man sich auch verstecken? Als Marketing-Experte für die nachhaltige Wohnungswirtschaft möchte ich jedoch betonen, dass PR-Arbeit nicht als Einzelmaßnahme funktioniert, sondern immer als Teil eines vernetzten Gesamtkonzeptes. Um die öffentliche Wahrnehmung effektiv lenken zu können, bedarf es mehrerer Puzzleteile, die sich – auch in Kombination mit Online-Maßnahmen – zu einem stimmigen Ganzen zusammenfügen.“

Kay Stolp

Werte, wie wir es derzeit in vielen gesellschaftlichen Bereichen und somit auch im Marketing erleben, bietet für kommunale und genossenschaftliche Wohnungsunternehmen eine große Chance – schließlich sind Werte wie Gemeinschaft, Solidarität, Ehrlichkeit und Nachhaltigkeit tief in ihnen verwurzelt.

Kommunale Wohnungsunternehmen oder Wohnungsgenossenschaften können sich das Phänomen ‚Social Media‘ also zunutze machen, indem sie mit einem eigenen Unternehmensprofil in den bekannten Netzwerken auftreten und sich dort authentisch präsentieren – das hinterlässt vor allem bei den jüngeren Generationen einen positiven Eindruck. Dafür muss jedoch die Scheu vor öffentlicher Aufmerksamkeit und neuen Medien überwunden und die herausragende, nachhaltige Arbeit der Wohnungsunternehmen herausgestellt werden – und das eben auch Online.

Die Mehrheit der deutschen Unternehmen hat das große Potential des ‚Social Networking‘ bereits erkannt, fast 85 % setzen inzwischen auf soziale Netzwerke als Marketingplattform. Da es jedoch vorrangig um nicht monetäre Ziele geht – wie das Erreichen von jüngeren Zielgruppen

Für kommunale und genossenschaftliche Wohnungsunternehmen eine große Chance

Fast 85 % der deutschen Unternehmen setzen inzwischen auf soziale Netzwerke als Marketingplattform

Einfach scannen oder unter <http://www.facebook.com/STOLPUNDFRIENDS> vorbeischauen und vernetztes Marketing auch im sozialen Netzwerk Facebook erleben.



Führung/Kommunikation

Bestandsveräußerung 2: „Transparenz und Nachvollziehbarkeit sind die besten Mittel, um einen angemessenen Verkaufspreis zu realisieren.“

Im Bankbereich 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 drei Ausgaben von Wohnungswirtschaft heute erläutert er, (1) warum die Aufbereitung der Objekte und Objektdaten der entscheidende Schritt des gesamten Verkaufsprozesses ist, (2) warum er ein strukturiertes Verfahren für das erfolgversprechendste Modell für Verkäufer und Käufer hält, (3) und wie sich der Verkaufsprozess gestalten lässt, wenn problematische Immobilien im Fokus stehen.



Manfred Over

Ein strukturiertes Vorgehen – ganz gleich in welchem Zusammenhang – hilft, sich nicht zu verzetteln. Ein Weber, der früher (in seiner Fachsprache gesprochen) einzelne Fäden verzettelte, also hatte fallen lassen, konnte immerhin seine abgeschlossene Arbeit an einem früheren Punkt nochmals aufnehmen. „Verzetteln“ Sie sich heute jedoch bei einem Verkaufsverfahren, haben Sie es mit einem Gegenüber zu tun, nämlich mit Investoren, die Ihre Objekte und Ihre Professionalität beurteilen, daraus einen Preis ableiten und nichts verzeihen. Ein Reset ist nicht möglich, denn ein einmal hinterlassener Eindruck prägt sich ein. Doch wo lauern am ehesten „Verzettelungsgefahren“:

Lesen Sie auch [Bestandsveräußerung 1: „Mit der Qualität der Verkaufsvorbereitung steigern Sie die Erfolgsaussichten.“](#)

- Schon bei der Entscheidung: Selbstvermarktung oder Einschaltung externer Berater. Prüfen Sie genau, ob Sie die Kompetenz und die benötigten Ressourcen im Hause vorhalten. Holen Sie gegebenenfalls hier schon Rat ein. Die Komplexität sowie der zeitliche Aufwand werden bei Eigenerstellung der Leistung häufig unterschätzt.
- Das Zusammenstellen aller notwendigen Objekt- und Marktdaten: Wenn Sie hier nicht in der pre-sale-Phase akribisch durch die Brille eines Investors arbeiten, müssen Sie immer wieder fehlende Informationen auf Nachfragen nachreichen. Investoren erhalten schnell den Eindruck mangelnder Professionalität, und das kann zu entsprechenden Preisabschlägen führen.
- Terminvorgaben für einzelne Prozessschritte: Intern ist dieser Punkt insbesondere bei der Informationsbeschaffung von zentraler Bedeutung. So behalten Sie auch extern die Führung des Prozesses in der Hand und öffnen keine vermeidbaren Verhandlungsspielräume für die Gegenseite.

Struktur ist auch eine Erfahrungsfrage

Die Komplexität solcher Verkaufsprozesse übersteigt bei weitem die von Privatverkäufen. Denken Sie allein an die Expertise, die Sie benötigen, um ein Informationsmemorandum samt qualifizierter Markt- und Standortanalyse zu erstellen, um zu wissen, welche Unterlagen in einen Datenraum gehören, oder um eine

Vermarktungsstrategie zu entwerfen, die womöglich auch noch die Stakeholder-Interessen berücksichtigt. Und haben Sie die Zeit für begleitete Objektbesichtigungen? Alles das ist im Tagesgeschäft allein nur schwer zu bewältigen. Hierfür ist die Hilfe eines Beraters absolut angemessen.

Professionelle Investoren
reden miteinander

Eine häufige Verzettelung beobachtet man im Einschalten gleich mehrerer Berater; vermeintlich um den Investorenpool zu vergrößern und die Erfolgswahrscheinlichkeit zu erhöhen. Die Folge ist aber, dass sich der Wettbewerb nicht mehr nur auf die Interessenten konzentriert, sondern bereits zwischen den Beratern entsteht. Im ungünstigen Fall wird es zu Doppelansprachen und zu Informationsasymmetrien bei den Investoren kommen, was Ihnen wiederum die Vergleichbarkeit der eingehenden Kaufpreisangebote erschwert. Hinzu kommt das Netzwerk der Marktteilnehmer – professionelle Investoren reden miteinander. Der Nachteil dieser Art von Transparenz liegt bei entsprechender Provisionsregelung am Ende beim Verkäufer. Ein exklusiv beauftragter Berater ist zu Aktivität verpflichtet und wird durch eine erfolgsabhängige Provision motiviert, die am besten auch nur vom Auftraggeber gezahlt werden sollte, um vollständige Preistransparenz zu bewahren. Denn eine Immobilie hat für einen Investor nur einen Preis und der versteht sich inklusive einer Außenprovision, über die der Auftraggeber im Zweifel keine Kenntnis erlangt.



www.designer-architekt.de



Faire Bedingungen durch einen strukturierten und nachvollziehbaren Rahmen

Bei der Aareal Bank verstehen wir unter einem strukturierten Verkaufsverfahren generell eine Abfolge von Phasen, in denen wiederum eine entsprechende Gliederung für einen reibungslosen Prozessablauf sorgt:

1. Initiierungsphase
2. Vorbereitungsphase
3. Vermarktungsphase
4. Nachbereitung

Mit der Objektauswahl, der geklärten Kompatibilität mit der Unternehmensstrategie und einer Gremienentscheidung geht es bereits in die Vorbereitungsphase und damit zur Vermarktungsstrategie. Die Due Diligence (LINK zu Teil 1 der Serie) führt geradewegs in die Bestückung des Datenraums und die Erstellung der Vermarktungsunterlagen. Ist dies alles professionell geleistet, sind Investoren in der Vermarktungsphase in der Lage, rasch zu entscheiden, ob sich deren Ressourcen- und Kostenaufwand lohnt. Damit ist die zeitlich längste Phase abgeschlossen.

Die Vermarktungsphase selbst lässt sich dann relativ kurz halten. Wir haben hier die besten Erfahrungen mit einer aktiven Ansprache ausgewählter Adressen gemacht, die wir in jeder Stufe des Verfahrens auf dem gleichen Informationsstand halten, um eine Vergleichbarkeit der Kaufpreisangebote zu erhalten. Das schafft Vertrauen auf ein transparentes, objektives Verfahren auf Seiten des Käufers und des Auftraggebers, so dass sich niemand im Vor- oder Nachteil wähnen kann.



- **Verkaufsüberlegung**
Zieldefinition, Gremienzustimmung, Auflagen ...

- **Objektidentifikation**
Begehung, Objektvorbereitung: Sauberkeit, Sperrmüllentsorgung ...
- **Strategieentwicklung**
Private/Public Placement, Investorenkreis, Zeitplan ...
- **Vendor Due Diligence**
Objekt- und Marktanalyse/-aufbereitung ...
- **Datenraum**
virtuell und / oder physisch
-

- **Investoren**
Identifikation, persönliche Ansprache, Unterlagen, begleitete Objektbesichtigungen ...
- **Verhandlung**
Gebotabgabe, Auswertung, Verhandlung ...

- **Koordination / Steuerung**
Dokumentenübergabe, Nachbesichtigung ...

Permanentes Reporting über die Laufzeit

Ablaufphase strukturiertes Verkaufsverfahren; Grafik Aareal Bank Group

Step by step – ohne zeitliche Kompromisse

Ein strukturiertes Vermarktungsverfahren gibt einen zeitlichen Rahmen vor, der intern von der vorherrschenden Datenqualität bestimmt wird. Typischerweise wird in der Vorbereitung das größte Zeitbudget beansprucht, da aus verschiedenen Abteilungen Unterlagen zusammengetragen, geprüft und aufbereitet werden müssen. Die Dienstleistung der Aareal Bank zielt vor allem darauf ab, den Auftraggeber hierbei zu entlasten. Darüber hinaus bedarf die Beschaffung externer bzw. aktualisierter Daten häufig mehr Zeit.

In der Vermarktungsphase erlaubt ein strukturiertes Vorgehen einen engeren Zeitplan, wenn die den Investoren bereit gestellten Informationen adäquat aufbereitet sind und ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild entwerfen, so dass eine schnelle Prüfung erfolgen kann. Hier bedeutet Struktur zwar Zeitaufwand, aber auch Qualität. Deadlines für die einzelnen Schritte beispielsweise signalisieren Professionalität und sind für einen geordneten Ablauf des Verfahrens unerlässlich (bei Problemimmobilien stellt sich das etwas anders da; hierzu mehr in der kommenden Folge der Reihe).

Wichtig ist das vor allem in Gebotsverfahren. Eine Terminsetzung ist unverzichtbar um eingehende Angebote – bei gleichen Informationsständen der Bieter – überhaupt vergleichbar zu machen. Werden keine für alle verbindlichen Termine gesetzt, können Sie sich beispielsweise bereits in Kaufvertragsverhandlungen befindend, mit weiteren, höheren Angeboten konfrontiert sehen, deren Qualitäten Sie jedoch so rasch nicht prüfen können. Verfolgen Sie diese weiter, auch auf die Gefahr hin Ihren „Erstinteressenten“ zu verlieren? In solchen Situationen drohen Sie die Herrschaft über das Verfahren zu verlieren.

Generell sagt die Dauer, die es braucht um ein Portfolio zu verkaufen, nicht zwingend etwas über den Wert der Liegenschaften aus, sondern kann durchaus prozessverschuldet sein. Aber nichtsdestotrotz kann sich ein langer Zeitraum ertragsmindernd auswirken. Mit fixen Zeitplänen beugen Sie hier vor und vermeiden die unschönen losen Enden des Verzettelns von Beginn an.

Manfred Over

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

Führung/Kommunikation

„Besser Schäden vermeiden als Schäden erleiden“ – Interview mit Hartmut Rösler über die Initiative Schadenprävention.de

Die AVW Unternehmensgruppe hat jetzt zusammen mit dem Verlag Wohnungswirtschaft-heute die Initiative Schadenprävention.de gestartet. Diese Initiative wird die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft dabei unterstützen, Schäden an Menschen und an Immobilien zu vermeiden, die Mieterzufriedenheit durch größere Sicherheit zu fördern und langfristig Kosten zu reduzieren. Mit AVW Geschäftsführer Hartmut Rösler sprachen wir über die Hintergründe, die zur Gründung der Initiative Schadenprävention.de geführt haben. Sein Credo: „Besser Schäden vermeiden als Schäden erleiden“

Herr Rösler, warum beschäftigt sich die AVW Gruppe so intensiv mit dem Thema Schadenprävention?

Als Versicherungsspezialist großer Wohnungs- und Immobilienunternehmen sind wir Sachwalter unserer Kunden. Für unsere Kunden ist es allemal besser, Schäden zu vermeiden als Schäden zu erleiden - selbst wenn sie gut versichert sind. Deshalb wollen wir mit der Initiative Schadenprävention.de einen praktischen Beitrag leisten, unsere jahrzehntelange Risiko- und Schadenerfahrung in der Immobilienwirtschaft zu bündeln und offensiv zu kommunizieren.

Jahrzehntelange Risiko- und Schadenerfahrung in der Immobilienwirtschaft offensiv kommunizieren

... damit die Versicherungen weniger Leistungen auszahlen müssen?

... ja, was in letzter Konsequenz vorteilhaft ist für das Wohnungsunternehmen und deren Mieter. Der erste Schwerpunkt des Schadenmanagements der AVW Gruppe liegt selbstverständlich in der reibungslosen und zügigen Schadenzahlung. Das gilt in erster Linie gegenüber den zahlreichen Versicherungsgesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf gezielte Präventions- und Verhütungsmaßnahmen. Wenn möglich, versuchen wir dabei auch die jeweilige Versicherungsgesellschaft – vorrangig den Gebäudeversicherer – in die Mitverantwortung zu holen. In der Tat führen geringere Schadenzahlungen letztlich zu reduzierten Versicherungsbeiträgen – damit erfüllen wir indirekt unsere originäre Aufgabe als Versicherungsmakler.

Geringere Schadenzahlungen führen letztlich zu reduzierten Versicherungsbeiträgen

Da gibt es sicherlich eine Fülle von Maßnahmen...

In der Tat! Je nach Risikolage können sich die Installation von Überspannungssteckdosen gegen Blitz- und Überspannungsschäden, von Rauchmeldern gegen Feuerschäden, von sogenannten Aqua-Stopps gegen Wasserschäden oder von Bewegungsmeldern für den Einbruchschutz schnell bezahlt machen. Wenn es um Brandstiftungen und Vandalismus geht, kann man mit einer Überwachung der Zugänge und mit entsprechenden Schließsystemen vorbeugen, aber manchmal auch schon durch die sofortige Beseitigung von unzulässig abgestellten Gegenständen in Kellern oder Garagen.

Oft haben unsere Kunden mehr Möglichkeiten zur Schadenprävention als sie denken

Wenn man bedenkt, dass eine der häufigsten Schadenursachen in der Leitungswasserversicherung die undichte Silikonfuge der Duschwanne ist, die jedoch nur bei Belastung sichtbar wird, dann erkennen Sie schnell, dass mit einfachen Präventionsroutinen große Wirkung erzielt werden kann. Oft haben unsere Kunden mehr Möglichkeiten zur Schadenprävention als sie denken – allein mit technischen und organisatorischen Maßnahmen.

Mit welchem fachlichen Hintergrund können Sie denn Ihren Kunden Sicherheitstipps dieser Art geben?

Wir haben über Jahrzehnte Erfahrungen gemacht im Umgang mit einer Vielzahl vergleichbarer Unternehmen und deren Risiken. Da hat sich ein großes Know-how angesammelt in Sachen potenzieller Probleme und deren Lösung. Und dazu kommt: Wir sind nicht allein. Die gesamten Erfahrungen der Versicherungswirtschaft fließen ein. Und darüber hinaus tragen angesehene Fachleute und führende Institutionen aus dem Sicherheitsbereich ihre Erkenntnisse bei. Dieses gebündelte Wissen stellen wir im Rahmen der Initiative Schadenprävention.de unseren Kunden und unserer Branche zur Verfügung.

Die Initiative Schadenprävention.de hat aber sicher doch auch wirtschaftliche Hintergründe?

Natürlich. Schadenprävention ist in der Regel günstiger als die Beseitigung von Schäden. Bereits vor Schadeneintritt kann durch gezielte Maßnahmen der personelle und kostenseitige Aufwand nachhaltig reduziert werden. Wie gesagt: Wenn die Sicherheit größer ist und damit das Schadenrisiko geringer, kann man letztlich auch mit einer Verringerung der Versicherungsbeiträge rechnen. Grund genug also, sich einmal mit dem Thema Schadenprävention zu befassen.

Schadenprävention ist in der Regel günstiger als die Beseitigung von Schäden

Herr Rösler, herzlichen Dank für dieses Gespräch!

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

Führung/Kommunikation

Aareon Mainz – im Zentrum der immobilienwirtschaftlichen IT

Wenn es um die Zukunft wohnungswirtschaftlicher IT-Prozesse geht, ist Aareon die erste Adresse. Am Hauptsitz in Mainz laufen die Fäden der vier Aareon-Vertriebsregionen Nord, Mitte, Ost und Süd zusammen. In der fünften Folge unserer ‚Aareon-Serie‘ steht die Zentrale von Europas führendem Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft im Mittelpunkt. Wo werden die strategischen Entscheidungen getroffen? Welche Entwicklungen stehen aktuell im Fokus und wo liegt die Zukunft des Unternehmens? Schnell zeigt sich: Die über Jahrzehnte gewachsene Partnerschaft zu den Verbänden der Immobilienwirtschaft und die gute Zusammenarbeit mit den Entscheidern der Branche haben wesentlichen Einfluss auf den Erfolg. Mainz ist eine Stadt, die mehr kann, als Singen und Lachen zur Fastnachtszeit. Sie hat Ideen – wie allen voran Johannes Gutenberg beweist. Der größte Sohn der Landeshauptstadt Mainz hat mit der Erfindung des Buchdrucks das Fundament der modernen Medienkommunikation gesetzt. Überhaupt ist Mainz eine Stadt, die einen besonders großen Wissenshunger hat. Die Berufung zur ‚Stadt der Wissenschaft 2011‘ aber auch die intensive Ansiedlung von Fachhochschulen und Universitäten zeigt: Mainz ist ein idealer Standort für ein Unternehmen wie Aareon, bei dem sich alles um Wissen, Zukunft und Innovationskraft dreht.



Zertifiziertes Aareon
Rechenzentrum;
alle Fotos Aareon

Im Zentrum der Immobilienwirtschaft

Vom Vorstand über das Rechenzentrum und die Entwicklungsbereiche bis hin zu den Konzernstäben wie Marketing oder Finanzen: In Mainz bündelt Aareon die Kompetenzen, die für die Zukunft der Immobilienwirtschaft von entscheidender Bedeutung sind. „Hier in unserer Firmenzentrale laufen alle Fäden zusammen. Da steht das Rechenzentrum, in dem wir Kapazitäten für die Bedürfnisse unserer Kunden haben und Services aus der exklusiven Aareon Cloud anbieten. Doch auch unsere Vertriebsregionen haben in Mainz ihre „Server“ stehen. Ob das Produktmanagement, das Produktmarketing oder die Vertragsverwaltung – wir sind der Impulsgeber, der die Regionen bei ihren Aktivitäten vor Ort unterstützt.“ Dr. André Rasquin,



als Vorstandsmitglied der Aareon AG für den Vertrieb verantwortlich, betont, wie wichtig die enge Zusammenarbeit von Unternehmenszentrale und den Regionen ist. „Wir in Mainz sind ein Teil des Ganzen. Als zentrale Schlüsselstelle sind wir darauf angewiesen, dass wir starke Regionen an unserer Seite haben. Nur so haben wir den Kontakt zur Praxis und genaue Kenntnisse vor Ort, die letztendlich dafür sorgen, dass IT-Lösungen und Services von Aareon für die Wohnungswirtschaft wegweisend weiterentwickelt werden“.

Am Anfang steht immer eine gute Idee



Immer ein offenes Ohr für die Belange der Regionen – das Vorstands-Team in Mainz. Hier anlässlich der Verabschiedung von Jürgen Pfeiffer in den Ruhestand. V. l.: Christian Schmahl, Dr. Manfred Alflen, Jürgen Pfeiffer, Dr. André Rasquin, Dr. Olaf-Rüdiger Hasse.

– und dies bei einer hohen Datensicherheit im Mainzer Aareon Rechenzentrum. Gleichzeitig steht das Wodis Sigma Release 3.0 für eine innovative Lösung, die den Ruf von Aareon als Wegbereiter von fortschrittlichen IT-Lösungen einmal mehr manifestiert.

„Im Dialog mit den Kunden entstehen Ideen und Anforderungen für unsere Software-Lösungen und Services. Dadurch bewegen wir uns eng am Markt.“ bringt Dr. Olaf-Rüdiger Hasse, verantwortliches Vorstandsmitglied für Produkte und Services bei Aareon, die Intention des Unternehmens auf den Punkt. Dass man in Mainz nicht nur mitten in Deutschland sondern auch in direkter Nähe zum Kunden ist, zeigt ein Blick auf Wodis Sigma. Von Nord bis Süd haben sich mehr als 400 Immobilienunternehmen für diese ERP-Lösung von Aareon entschieden, davon arbeiten rund 300 bereits produktiv mit dem System. „Einen Meilenstein haben wir mit dem Release 3.0 gesetzt. Damit konnten wir einen der wichtigsten IT-Trends auf dem Markt, das Cloud Computing, frühzeitig für unsere Kunden umsetzen,“ unterstreicht Hasse. Die Vorteile der Weiterentwicklung sind vielschichtig. Sie reichen von effizient eingesetzten IT-Investitionen bis hin zu niedrigen Kosten für die Administ-

Eine Theorie ist immer so gut, wenn sie auch in der Praxis funktioniert.

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

Ein Rechenzentrum für die Zukunft



Aareon Hauptsitz in Mainz:

Leiter des Aareon Rechenzentrums. Das neue Rechenzentrum, das seit Juli 2011 in Mainz den Betrieb aufgenommen hat, ist eine wirklich wegweisende Datenzentrale. Zertifiziert nach dem IDW-Prüfungsstandard PS 951 Typ A und B, Zugangskontrolle über biometrische Daten, Disaster-Recovery-Systeme, Multiprovidersystem mit vier WAN-Dienstleistern, Backup-Rechenzentrum für das Hauptrechenzentrum und vom TÜV Saarland bescheinigte Hochverfügbarkeit Stufe 3 – das sind nur einige der Sicherheitsfeatures, die das Aareon Rechenzentrum zu einem zertifizierten Hochsicherheitstrakt für Datenschutz machen.

Cloud-Computing, Compliance und zertifizierte Datenverfügbarkeit – wenn es um die Zukunft von IT-Lösungen geht, sind Rechnerkapazitäten gefragt. „Viele unserer Kunden möchten keine eigene IT-Infrastruktur aufbauen. Sie wollen sich auch nicht um die Pflege und Aktualisierung der Software kümmern. Für diese Kunden liefern wir die Anwendungen – vom ERP-System über Microsoft®-Office-Programme bis hin zu integrierten Services wie Mareon und Aareon Rechnungsservice. Sowohl mit der Kapazität als auch mit der Qualität unseres neuen Rechenzentrums schaffen wir hier einen zertifizierten Mehrwert. Das ist besonders wichtig, wenn es um Anforderungen wie Vertrauen, Sicherheit und Datenschutz geht.“ betont Wolfgang Schek,

Denkfabrik mit Kundenbezug



Bildunterschrift: Enge Zusammenarbeit zwischen Aareon und den Kundenbeiräten. Hier auf dem Aareon Kongress 2012 in Garmisch-Partenkirchen. V. l.: Michael Pfalzgraf (Aareon AG), Lutz Basse (SAGA Siedlungsaktiengesellschaft Hamburg), Ralf Zimlich (WIRO Wohnen in Rostock Wohnungsgesellschaft mbH), Uwe Eichner (GAG Immobilien AG, Köln), Dr. Wolfgang Pfeuffer (Joseph Stiftung, Bamberg), Jürgen Pfeiffer (Aareon AG)

austausch gesorgt und zu Konsequenzen geführt. Statt Wodis – wie zunächst anvisiert – einfach weiterzuentwickeln, hat Aareon mit Wodis Sigma eine technisch innovative Lösung präsentiert, die mit dem Release 3.0 auf eine sich ständig verändernde Wohnungswirtschaft bestens vorbereitet ist.

Eine weitere wesentliche Aufgabe der Zentrale in Mainz ist die Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Wichtiger Impulsgeber für die Entwicklungsarbeit sind die Aareon-Kundenbeiräte. In engem Austausch mit der Firmenzentrale werden Anforderungen definiert und Feedbacks zu aktuellen Entwicklungsständen eingeholt. Vor allem aber geht es darum: Innovative Ideen und Entwicklungen voran zu bringen. Die Kundenbeiräte sind ein strategischer Partner, der mitdenkt und definiert, was ein immobilienwirtschaftlicher Kunde heute und morgen benötigt. Da kommen Themen wie z. B. die nachhaltige Bestandshaltung und -entwicklung, die Optimierung von Geschäftsprozessen sowie die Akquisition von Mietern und deren Bindung zur Sprache. Kurz: Der intensive Austausch führt zu einer regen Diskussion von gleichgerichteten Themen, Problemen und Fragestellungen. Oder eben zu einer zielgerichteten Produktweiterentwicklung – wie das Beispiel Wodis Sigma beweist. Hier hat der Transport der Themen über die Beiräte in die Regionalverbände und das Feedback für einen bundesweiten Gedanken-

Ideen, Anforderungen und Kundenwünsche stehen bei der Produktentwicklung im Mittelpunkt

Lesen Sie auch Teil 1 der Aareon-Team-Serie. Aareon: Erfolgsfaktor Kundennähe, alles über Christina Behrens, Regionaldirektorin Vertrieb Nord, und ihrem Team, per **KLICK**

Die Wissenstankstelle im Netz

Wissenstankstellen gibt es bei Aareon viele: Ob in der Zentrale oder in den Regionen vor Ort – wenn es um Know-how zu innovativen IT-Lösungen geht, tanken viele Kunden bei Aareon ihr Wissen auf. Seit neuestem auch im Netz. Dafür sorgt die Rubrik Aareon-NetOffice, die den Kunden im geschützten Kundenbereich online zur Verfügung steht. Ab sofort hat die Wohnungswirtschaft direkten Zugriff auf eine Wissensdatenbank, die Hilfe zur Selbsthilfe leistet. Für die Anwender bringt das Netzwerk klare Vorteile: Fragen lassen sich jetzt schneller und ohne externe Unterstützung klären. Gleichzeitig gibt es – zusätzlich zum bewährten telefonischen Support über die Aareon-NetOffice-Hotline – eine zweite Anlaufstelle, die auf kurzem Weg online Hilfe leistet. Und das ist nur der Anfang. Aareon will die Informationsplattform weiter ausbauen. Geplant sind unter anderem RSS-Feeds, mit denen sich jeder Anwender aktiv informieren lassen kann. Auch über die Bereitstellung von aktuellen Leistungs- und Anwendungsbeschreibungen sowie über einen Zugang zum relevanten Trainings- und Veranstaltungskatalog wird in Mainz bereits intensiv nachgedacht.

Internationalität stärkt Wissensaustausch

„Natürlich ist auch die Internationalisierung der Aareon Gruppe ein weiterer wichtiger Schritt in der Unternehmensstrategie“ betont Dr. Manfred Allen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, und führt aus: „Die Vorteile, die sich aus unserer internationalen Aufstellung ergeben, wird Aareon künftig verstärkt nutzen. Durch die internationale Zusammenarbeit werden wir Synergien in der Produktentwicklung erschließen – zum Nutzen unserer Kunden.“ Da passt es gut, dass die Aareon-Tochtergesellschaften in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden ebenfalls zu den führenden Anbietern für immobilienwirtschaftliche Software und Services in den jeweiligen Ländern zählen.

Kurz: Die deutsche Immobilienwirtschaft darf gespannt sein, welche internationalen aber auch nationalen Produktinnovationen aus Mainz in Zukunft zu wegweisenden IT-Entwicklungen werden.

Stefanie Meik

Lesen 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.

Lesen 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 seinem Team, per KLICK.

Lesen Sie auch Teil 4 der Aareon-Team-Serie. Thomas J. Kollmann, Regionaldirektor Region Süd: Die Einheit von Tradition und Innovation. Alles über ihn und seinem Team, per KLICK.

Mit der ERP-Lösung wowi c/s decken Sie alle Prozesse Ihrer wohnungswirtschaftlichen Verwaltung ab. Versprochen.

wowi c/s ist die professionelle ERP-Lösung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und lässt sich an sämtliche Anforderungen in der wohnungswirtschaftlichen Verwaltung mit zahlreichen Modulen und Schnittstellen anpassen. Neben umfangreichen Funktionen unterstützt die Modulpalette wowi c/s edition leonardo mobile Endgeräte und lässt sich an eine Vielzahl Integrierter Lösungen anbinden, z. B.:

- > Handwerkerportal
- > Serviceorientierte Heizkostenabrechnung
- > Verkehrssicherung mit Einsatz mobiler Endgeräte (Datenerfassung und -nutzung vor Ort)

www.haufe.de/wowi-cs



HAUFE.

Sozialmanagement

Projekt „Traumwohnung“: Baugenossenschaft der Buchdrucker erhält für den zweiten Platz beim „Hamburger Schulpreis“

Eine „Traumwohnung“ planen und erfahren, wie sie entsteht, wer kann das schon? Für die Schüler einer siebten Klasse in Hamburg-Barmbek wurde das Wirklichkeit, wenn auch nicht alle Träume umgesetzt werden konnten. Die Schüler der Stadtteilschule Barmbek am Standort Fraenkelstraße haben an der Modernisierung einer Wohnung konkret mitgearbeitet – von der Auftragsvergabe an die Handwerker bis zur Wohnungs-Übergabe an die neue Mieterin, von der Baubesprechung vor Ort bis zur Berechnung von Tapeten und Wandfliesen im Unterricht. Schüler und Lehrer arbeiteten mit den Handwerkern und den Mitarbeitern der Baugenossenschaft sechs Monate eng zusammen. Eine Projektarbeit im Rahmen einer Kooperation zwischen Wohnungsbaugenossenschaft und Stadtteilschule. Diese wurde als „Vorzeigeprojekt“ mit dem zweiten Preis beim Hamburger Schulpreis, bekannt als Schulmerkur, verliehen von der Handelskammer Hamburg, ausgezeichnet.



Dazu der Vorstand der Baugenossenschaft der Buchdrucker, Frank Seeger: „Wir haben Schülern einer siebten Klasse die Gelegenheit gegeben, die Arbeiten bei einer Wohnungs-Modernisierung zu begleiten. Das Projekt hat allen Beteiligten Freude gemacht und wir haben alle dazu gelernt. Ich freue mich über die Auszeichnung für die Buchdrucker, aber auch über die Erfolge der Schüler, zum Beispiel darüber, dass ein Schüler ein Praktikum bei einem der Handwerker durchführen wird.“

Zum Projektbericht von Kerstin Sasse per [KLICK](#)

Hintergrund

Seit 2009 besteht die Kooperation zwischen der Baugenossenschaft der Buchdrucker eG und der Stadtteilschule Barmbek/ Standort Fraenkelstraße. Auch in 2012 haben die Baugenossenschaft und die Stadtteilschule gemeinsam an einem Projekt gearbeitet und wurden am 03.12.2012 hierfür mit dem zweiten Platz beim Hamburger Schulpreis geehrt. Dieser wird jedes Jahr von der Handelskammer Hamburg verliehen. Das Projekt „Traumwohnung“ startete im

Die Baugenossenschaft der Buchdrucker eG wurde 1927 gegründet. Die Genossenschaft bietet fast 1.800 Wohnungen u.a. in Barmbek, Rahlstedt, Poppenbüttel. www.buchdrucker.de

Oktober 2011 mit einem ersten Treffen mit den Schülern einer siebten Klasse in der Wohnung im Suhrweg in Hamburg-Barmbek. Ab da waren die Schüler in ihren Arbeits-Gruppen jeden Donnerstag vor Ort. Gemeinsam mit Mitarbeitern der Buchdrucker setzten die 26 Schüler die Modernisierung einer 45 m² großen 2-Zimmer-Wohnung in Hamburg Barmbek um. In einer Bearbeitungszeit von sechs Monaten haben die Schüler sämtliche Baumaßnahmen geplant, Angebote eingeholt und Aufträge vergeben. Die Baustelle wur-

de wöchentlich besucht. In gemeinsamen Baubesprechungen mit den Handwerkern haben die Schüler die Fortschritte festgehalten. So konnte die Maßnahme im Unterricht bearbeitet und vor Ort in der Wohnung in der Praxis erlebt werden. Die Gespräche mit den Handwerkern brachten Klarheit über den Alltag der Handwerkerberufe.

Im März 2012 war es soweit: Die Wohnung wurde an die neue Mieterin übergeben. Auch hier waren die Schüler anwesend, haben das Übergabe-Protokoll erstellt, beim Austausch des Türzylinders geholfen und die Schlüssel übergeben.

Als Arbeitsgruppe jeden Donnerstag vor Ort

Dazu Björn Lengwenus, Abteilungsleiter der Stadteilschule Barmbek

am Standort Fraenkelstraße:

„Wir freuen uns über die Auszeichnung und vor allem über die gute Zusammenarbeit. Die Baugenossenschaft bietet uns bei mehreren Projekten handfeste Unterstützung. Die Schüler lernten beim Projekt Traumwohnung einen Wohnungs-Umbau nicht nur mit einem Besuch, sondern sechs Monate lang mit allen Aufgaben, die dazu gehören, kennen. Die dadurch entstandenen Kontakte zu den Handwerkern entsprechen unserem Ziel der Berufsorientierung. Wir freuen uns, dass ein erstes Schülerpraktikum vereinbart wurde, weitere Gespräche laufen.“

Mit dem Schulpreis der Hamburger Wirtschaft zeichnet die Handelskammer jedes Jahr Projekte und Methoden aus, die Wirtschaftswissen schülergerecht vermitteln oder Anreize und Perspektiven für unternehmerische Selbstständigkeit aufzeigen. Mit den erlernten wirtschaftlichen Kenntnissen wird den Schülern der Übergang ins Berufsleben erleichtert.

Schüler lernten beim Projekt Traumwohnung einen Wohnungs-Umbau kennen

Buchdrucker zum zweiten Mal auf den vorderen Plätzen

Bereits 2010 wurde die Baugenossenschaft der Buchdrucker eG mit dem 1. Preis des Hamburger Schulpreises, dem „Schulmerkur“ ausgezeichnet. Damals wurde die Kooperation mit der Stadteilschule Barmbek als „vorbildlich“ und mit dem ersten Platz prämiert. Die Schüler der damals fünften Klasse hatten die energiegeladene Modernisierung eines Wohnhauses in Hamburg Barmbek kennengelernt. Berufsbilder des Baugewerbes wurden erläutert, Baumaterialien vorgestellt, Modernisierungskosten ermittelt und die Baustelle besucht.

Ann-Kathrin Thies



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

GENO50 und Nassauischer Heimstätte: Wohn-Service-Team – Hilfe für Mieter auch in Klarenthal und Biebrich

„Hin und wieder machen wir sogar einem Dackel sein Hundeleben leichter“, schmunzelt Sabine Hofmann, Disponentin beim Wohn-Service-Team. Und dann erzählt sie die Geschichte von der alten Dame, die seit vielen Jahren in einer Wohnung der Nassauischen Heimstätte wohnte und von ihrem Hund, der wegen Dackellähmung nicht mehr die Treppen steigen konnte. „Da haben wir das Tier jeden Morgen ‚zum Geschäft machen‘ heruntergetragen und wieder hinauf“. Solche scheinbaren Kleinigkeiten seien „gerade für ältere Bewohner unheimlich wichtig“.



Der Birnenwechsel...

eG (GENO50) genutzt werden. „In Wiesbaden mussten wir aktiv werden, weil ein ähnliches Projekt der Caritas Ende September auslief. Wir wollten den Service aber unbedingt im Interesse unserer Mieter aufrecht erhalten und weiter optimieren“, erläutert Ralf Gerke, Vorstand der GENO50. Auch bei dem öffentlich geförderten Vorgängerprojekt „Wohnservice Biebrich“ hatten die GENO50 und die Nassauische Heimstätte bereits eine enge Zusammenarbeit gepflegt. Die GENO50 ist in Wiesbaden die einzige Wohnungsbaugenossenschaft mit über 5.800 Mitgliedern und rund 3.500 Wohnungen. Das Regionalcenter bewirtschaftet in Wiesbaden an die 5.800 Wohnungen. „Das WST kommt mittlerweile ohne öffentliche Fördergelder aus und hat sich als Produkt einfach schon bewährt. So konnten wir schnell etwas Adäquates anschließen, ohne aufwändig neue Strukturen aufbauen und organisatorische Fragen klären zu müssen“, ergänzt Albersmeyer.

Die Episode beschreibt die besondere Qualität des Wohn-Service-Teams, das ab 2013 auch in Wiesbaden tätig wird. „Wir wollen es unseren Mietern in jeder Hinsicht leicht machen, so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden zu wohnen“, formuliert der Wiesbadener Regionalcenterleiter Ulrich Albersmeyer den Anspruch der Nassauischen Heimstätte. Aus diesem Grund hatte die Wohnungsgesellschaft im Sommer 2007 in Kooperation mit der Gemeinnützigen Offenbacher Ausbildungs- und Beschäftigungsgesellschaft (GOAB) das Projekt „Wohn-Service-Team – Ihre Helfer im Alltag“ (WST) ins Leben gerufen. Das Team bietet hauptsächlich Dienstleistungen rund ums Wohnen an, die allen Mietern, insbesondere den Älteren, den Alltag erleichtern.

Kooperation der großen Wohnungsgesellschaften

Anfang 2013 soll es nun auch in Wiesbaden-Klarenthal und in den Biebricher Quartieren Gräselberg und Parkfeld so weit sein. Dann kann der Service von 2.600 Mietern der Nassauischen Heimstätte und 1.400 der Gemeinnützigen Bau- und Siedlungsgenossenschaft Wiesbaden 1950

GENO50 eG

Gemeinnützige Bau- und Siedlungsgenossenschaft Wiesbaden 1950 eG
Die GENO50 ist eine Wohnungsbaugenossenschaft mit 5.800 Mitgliedern und einer eigenen Spareinrichtung. Sie wurde 1950 gegründet und bewirtschaftet heute über 3.500 Wohnungen in Wiesbaden. Als einzige Wohnungsbaugenossenschaft in der Landeshauptstadt Wiesbaden steht die GENO50 für sichere und soziale Wohnungsversorgung zu bezahlbaren Mieten. www.geno50.de

Seite 2007 rasante Entwicklung



... und die Treppenhausreinigung

Begonnen hatte das WST in den Offenbacher Stadtteilen Bieber, Lauterborn und Bürgel mit insgesamt rund 2.800 Wohnungen. 2009 kam die Ausweitung nach Frankfurt, zunächst nach Zeilsheim, Eschersheim und Sossenheim, später auch nach Eckenheim, Westhausen, Preungesheim und Sindlingen. Heute bietet das WST den Bewohnern von über 7.500 Wohnungen haushaltsnahe Dienstleistungen an, mit den neuen Quartieren in Wiesbaden und im Süden Frankfurts werden es bald 12.400 sein. „Während wir im Startjahr 2007 nur 367 Aufträge insgesamt abgewickelt haben“, erinnert sich Projektleiterin Ute van Beuningen, „waren es im Jahr 2011 allein in Frankfurt und Offenbach bereits über 4.400 – mehr als das Zehnfache!“ Über die Hälfte der Aufträge waren kostenpflichtige Dienstleistungen. Rund 15 Prozent der älteren Mieter nutzen den Service mittlerweile regelmäßig – Tendenz steigend.

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 62.000 Mietwohnungen in 150 Städten und Gemeinden. Diese werden aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regional-, untergliedert in 13 Service-Centern, betreut. Das Regionalcenter Wiesbaden bewirtschaftet rund 12.000 Wohnungen, davon rund 5.800 in Wiesbaden selbst. www.naheimst.de

Wohn-Service – für ältere Mieter eine große Erleichterung

Kostenlos, speziell für ältere oder behinderte Mieter der Wohnungsunternehmen, sind unter anderem Begleitgänge zum Arzt oder zur Apotheke, kleinere Besorgungen im Haushalt und Botengänge zu Ämtern oder sonstigen Stellen. Auch die Hilfe beim Umzug innerhalb des Viertels und der Aufbau von Kleinmöbeln sind gratis, sofern sich die Arbeit in weniger als einer halben Stunde erledigen lässt. Kostenpflichtig sind unter anderem Putzdienste, Wäsche waschen und bügeln, einkaufen, Kleintransporte aller Art sowie das Wohnungshüten bei Urlaub oder Krankheit. Den Obolus von 4,50 Euro pro halber Stunde berechnet das WST auch für Gartenarbeit und einen Begleitservice, der über den Gang zu Arzt oder zur Apotheke hinausgeht. Die meisten Auftraggeber des WST sind zwischen 65 und 85 Jahre alt. „Wir haben in Wiesbaden“, da sind sich Albersmeyer und Gerke einig, „viele Mieter, die schon seit ihrer Kindheit bei uns wohnen. Sie wollen verständlicherweise auch im Alter in ihren Wohnungen bleiben. Deshalb müssen wir außer baulichen Anpassungen insbesondere auch an Dienstleistungen denken, die das selbstbestimmte Wohnen im Alter ermöglichen. Das Wohn-Service-Team ist eine menschliche und zu unseren Nachbarschaftsstrukturen passende Variante.“

Minijobs mit Urlaubsanspruch

Die WST-Mitarbeiter sind Minijobber, die direkt aus dem jeweiligen Viertel kommen und auf 400-Euro-Basis im Team arbeiten. Teilzeitkräfte vor Ort überwachen den Ablauf, zwei Mitarbeiter in der Zentrale sind Ansprechpartner für die Mieter und gleichzeitig für Disposition und Abrechnung verantwortlich. Die Personalstruktur mit Minijobbern aus der Nachbarschaft stärkt in vielerlei Hinsicht das Quartier. Die Arbeit im WST bessert die Rente auf oder gibt Arbeitslosen die Chance, wieder zu einem regelmäßigen Job zu kommen. Müttern, die nicht selten auch alleinerziehend sind, verhilft der Job beim WST ebenfalls zu einem Zubrot. Gut ausgebildet werden die Minijobber beim WST allemal: Alle „Neuen“ durchlaufen zuerst ein Praktikum bei einer professionellen Gebäudereinigungsfirma, denn auch Putzen will gelernt sein. Darüber hinaus schickt das WST seine Mitarbeiter in einen Kurs als Ersthelfer am Unfallort – ein polizeiliches Führungszeugnis wird auch verlangt, aus Verantwortung insbesondere den älteren Mietern gegenüber. Jeder Minijobber hat Anspruch auf Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, bezahlten Urlaub und eine ordnungsgemäße Sozialversicherung. Beste Voraussetzungen also, dass den WST-Mitarbeitern der Dienst in der Nachbarschaft auch weiterhin Freude macht.

Jens Duffner

Sozialmanagement

Bewährtes Instrument – nachhaltige Wirkung: Wie Kundenmagazine die Kundenbindung stärken und zum Imageträger werden

Für viele Unternehmen, auch in der nachhaltigen Wohnungswirtschaft, gehört ein Kundenmagazin heute zur aktiven Öffentlichkeitsarbeit einfach dazu. Trotzdem wird es als modernes, komplexes und bewährtes Kommunikationsmittel immer noch von vielen unterschätzt. Dabei liegen die Vorteile von richtig konzipierten Kundenmagazinen klar auf der Hand:



Ob auf dem Laptop oder dem Smartphone – Onlineausgaben und Newsletter erfreuen sich immer größerer Beliebtheit, auch in der nachhaltigen Wohnungswirtschaft.

Kundenmagazine können weitaus mehr sein als reines Lesevergnügen. Vielseitig einsetzbar und individuell gestaltbar sind sie ein wichtiger Baustein im Bereich der Kommunikation mit dem Kunden. Vor allem wenn es darum geht, die Image- und Zielgruppenkommunikation wirksam auszubauen. Kunden- oder auch Mitarbeitermagazine nehmen im Corporate Publishing, also in der redaktionellen Unternehmenskommunikation mit eigenen Medien, eine tragende Rolle ein und bilden die Schnittstelle zwischen Kunden/Mitarbeiter und Unternehmen. Diese positive Identifikation trägt sich dabei von innen nach außen. Besonders wenn neue Leser außerhalb der Kundengruppen gewonnen werden – so schnell wird dann aus einem Kundenmagazin auch ein wirksames Instrument der Neukundenansprache und -gewinnung.

Hobbyschreibe oder alles aus einem Guss?

Wie Spezialisten helfen können ...

Ein Kunden- oder auch Mitarbeitermagazin ist allerdings selten qualitativ hochwertig realisierbar, wenn einzelne Mitarbeiter eines Unternehmens zu „Hobby-Redakteuren“ gemacht werden oder sich dazu berufen fühlen. Das kostet allen Beteiligten nicht nur Zeit und Nerven, sondern kann unterm Strich kaum die erhoffte Wirkung erzielen. Professionelle Kundenmagazine benötigen auf der einen Seite wohnungswirtschaftliche Fachkompetenz und einen Redakteur, der sich mit der Materie auskennt, doch auf der anderen Seite brauchen sie auch eine marketingrelevante Denkweise und einen entsprechend lesefreundlichen Schreib- und Gestaltungsstil. Dieses Gesamtpaket ist bei Mitarbeitern von Wohnungsunternehmen eher selten anzutreffen – oder kann aus Zeitmangel nicht ausreichend zum Tragen kommen.

Spezialisierte Dienstleister wie z. B. die Marketing-Gesellschaft Stolp und Friends aus Osnabrück sind eine sinnvoller Alternative zu unternehmensinternen Versuchen ein eigenes Kundemagazin auf die Beine zu stellen – ein Unterfangen, das häufig mangels konzeptioneller Grundlagen in spärlich gefüllten Ausgaben endet oder sogar zu einem Einstellen des ursprünglich gut gemeinten Magazins führt. Alle Leistungen aus einer kompetenten Hand erhalten. Selbst entscheiden, welche Inhalte intern vor- oder aufbereitet werden und von der Redaktionssitzung bis zum fertigen Druck den gesamten Arbeitsablauf in guten Händen wissen. Einem branchenerfahrenen Redaktionsteam mit Kundenberater, Redakteur, Texter und Grafiker

Der Stil eines Kundenmagazins sollte einheitlich und aus einem Guss sein – lesefreundlich und zielgruppengerecht aufbereitet.

gelingt eine zielgruppengerechte Ansprache und Optik deutlich effektiver. Das beweisen z. B. deutschlandweit über 40 Kundenmagazine von Stolp und Friends jährlich und über zwanzig Jahre Erfahrung in der nachhaltigen Wohnungswirtschaft. Die Profis wissen auch, dass jüngere Zielgruppen idealerweise durch entsprechend aufbereitete Inhalte in Online-Ausgaben, Newslettern oder im Bereich „Social Media“ besser angesprochen werden können. Diese digitalen Medien werden immer wichtiger, da sie ungleich mehr Interaktionsmöglichkeiten zwischen Wohnungsunternehmen und Mieter bieten. Interaktion wiederum ist die „Krönung“ eines jeden Kundenmagazins.

Emotionale Bindungen schaffen und regionalen Bezug herstellen



Bunt auf weiß: In einem Kundemagazin können Mieter, Partner und Geschäftsfreunde regelmäßig alles Wissenswerte über das Wohnungsunternehmen erfahren und sich so noch stärker verbunden fühlen.

Kundenmagazine, Dorothee Meyer-Klapdor, erläutert: „Trotz räumlicher Entfernung und der zahlreichen Akteure funktioniert die Zusammenarbeit perfekt und die Kombination von unternehmensintern verfassten Texten, der Überarbeitung durch unsere erfahrenen Texter sowie unseren eigenen Recherchen ergibt mehrmals im Jahr ein stimmiges Kundenmagazin. Ein durchdachtes Layout und ausgiebiges Lektorat zählen ebenso zu unseren Aufgaben wie die regelmäßige Präsenz vor Ort, z. B. im Rahmen von regelmäßig stattfindenden Redaktionssitzungen und Beratungsgesprächen.“ Die gute und produktive Zusammenarbeit kann auch Peter Hasmann, Vorstand der Baugenossenschaft Bad Cannstatt eG, bestätigen: „Die Umsetzung unseres gemeinsamen Kundenmagazins WeitBlick funktioniert hervorragend. Ich bin immer erstaunt, wie gut, schnell und mit welchem regionalem Bezug Stolp und Friends jede Ausgabe mit Leben füllt.“

Das oberste Ziel eines Kundenmagazins ist die Verbindung von Wohnungsunternehmen mit ihren Mitarbeitern und dem Leser/Mieter/Kunden. Das entstehende Gemeinschaftsgefühl schätzen nicht nur genossenschaftliche Kunden. Auch andere nachhaltige Wohnungsunternehmen haben den vermietungsfördernden und imagebildenden Effekt längst für sich erkannt. Kurz gesagt: Bei Kundenmagazinen geht es immer auch um Identifikation – zwischen Unternehmen, Mitarbeitern und dem Mieter, zwischen Mieter und seiner Region. Eine regionale Verbundenheit ist wichtige Grundlage eines erfolgreichen und lesenswerten Kundenmagazins.

Der regionale Bezug sichert das Identifikationspotential des Kundenmagazins und macht es für die Leserschaft interessanter

Das weiß auch das Team von Stolp und Friends, das beispielsweise seit einigen Jahren das Magazin „Weitblick“ in Stuttgart betreut. Die Besonderheit dieses Magazins ist, dass das Herausgeberteam aus einem Zusammenschluss von mittlerweile zehn Wohnungsgenossenschaften und -vereinen in Stuttgart und Umgebung besteht. Projektmanagerin und Ansprechpartnerin bei Stolp und Friends im Geschäftsbereich

Ungenutztes Potential: Bessere interne Kommunikation mit

Mitarbeitermagazinen und Newslettern

Neben einer gelungenen Kommunikation zwischen Wohnungsunternehmen und Mieter ist auch die Bedeutung von interner Unternehmenskommunikation nicht zu unterschätzen: Ein Mitarbeitermagazin oder regelmäßiger Newsletter als Teil des Corporate Publishing kann ebenfalls ein wirkungsvolles Instrument zur Imageförderung sein und zur Verbundenheit von Mitarbeitern untereinander sowie zum Unternehmen beitragen. Es dient als wichtige Informationsquelle, Mitarbeiter werden auf dem Laufenden gehalten werden und bekommen das Gefühl, an den Prozessen des Unternehmens aktiv teilzuhaben – die emotionale Bindung zum Unternehmen wird gestärkt. Positiver Nebeneffekt: Die Mitarbeiter können sich auch untereinander konstruktiv über Interna austauschen.

Gut informierte Mitarbeiter sind bessere und motiviertere Mitarbeiter

Lieber gleich zum Profi

Wer mehr über professionelle Kunden- und Mitarbeitermagazine „aus einem Guss“ erfahren möchte, findet unter www.Stolp und Friends.de umfassende Informationen sowie anschauliche Best-Practice-Beispiele und Arbeitsproben. Auch vorhandene Mieterzeitschriften haben häufig noch Verbesserungspotentiale, die nach einer kurzen Analyse aufgezeigt werden können. Weitere Informationen sind bei Dorothee Meyer-Klapdor von Stolp und Friends erhältlich, Telefon: 0541 800493-0

MW

Ihr Anschluss an die Zukunft

Kabel Deutschland – Ihr starker Partner

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.

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



Kabel Deutschland

Sozialmanagement

Weilburg: Kinderbonus für junge Familien – Kinderzimmer kostenlos plus Windel-Abonnement oder ein Einrichtungsgutschein

Überalterung in kleinen Städten und dörflichen Gemeinden? Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt testet in Weilburg eine Maßnahme, die bald Nachahmer finden könnte: den Kinderbonus. Um ihr Angebot für junge Familien attraktiv zu machen, erlässt das Wohnungsunternehmen diesen ein Jahr lang die Miete fürs Kinderzimmer – der Quadratmeterpreis für den Raum wird einfach von der Kaltmiete abgezogen! Beim Einzug können junge Familien obendrein zwischen zwei attraktiven Willkommensgeschenken wählen: Entweder ein Windel-Abonnement, bei dem die Nassauische Heimstätte die Kosten für eine bestimmte Anzahl der vom Nachwuchs benötigten Windeln für sechs Monate übernimmt. Alternativ: ein Einrichtungsgutschein über 300 Euro für ein Möbelhaus in Weilburg.



Freude über den Kinderbonus der Nassauischen Heimstätte in Weilburg: Mieterin Frau Vietze (M.) mit ihren Töchtern Nele und Dana. Vor ihrem Wohnhaus in der Lortzingstraße trafen sie Ulrich Albersmeyer (r.), Leiter des bei der Nassauischen Heimstätte für Weilburg zuständigen Regionalcenters Wiesbaden, und Thomas Türkis (l.), Leiter des Servicecenters Wiesbaden; Foto NH / Nothdurft

Starthilfe für das erste Jahr

„Im Vergleich zu anderen Anbietern in der Region sind unsere Mieten günstig“, erläutert Thomas Türkis, Leiter des bei der Nassauischen Heimstätte für Weilburg zuständigen Servicecenters. „Mit dem Kinderbonus wollen wir unsere Wohnungen für junge Familien noch attraktiver machen und ihnen eine Starthilfe für das erste Jahr geben. Das ist auch für die Kommune attraktiv, denn wir bieten mit dieser bis Jahresende befristeten Aktion einen guten Grund, in Weilburg zu bleiben oder sogar hier heimisch zu werden.“

Freie Wohnungen, für die junge Familien den Kinderbonus in Anspruch nehmen können, sind derzeit in verschiedenen Stadtteilen Weilburgs zu haben. Das Angebot reicht von einer Drei-Zimmer-Wohnung mit rund 60 Quadratmetern und einer Kaltmiete von 240 Euro bis hin zu einer Vier-Zimmer-Wohnung mit fast 86 Quadratmetern, Bad und Gäste-WC.

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 Wohnungsbau-Gesellschaft Hessen mbH, Kassel.

Förderprogramme für Eigentümer und Mieter

Weilburgs Bürgermeister, Hans-Peter Schick, begrüßt die Initiative der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt. „Das Angebot ergänzt unser Förderprogramm ‚Lebensraum Ortskerne und Innenstadt‘ ideal“, erläutert er. „Die Stadt fördert die Nutzung von Eigenheimen im Herzen der Stadt speziell für junge Familien mit 1.500 Euro pro Kind, parallel fördert nun die NH als Wohnungsunternehmen das Wohnen zur Miete in der Stadt.“ Das seien, so Schick weiter, zusammen mit dem im Jahr zuvor fertiggestellten Kinderhaus, kreative und zukunftsweisende Maßnahmen, um dem schleichenden Bevölkerungsschwund entgegenzuwirken. Nach neueren Schätzungen der Hessenagentur werden in Weilburg im Jahr 2030 rund 10 Prozent weniger Menschen wohnen als heute, das wäre sogar im Vergleich zum übrigen Landkreis ein überdurchschnittlich hoher Schwund.

„Eine vielfältige und gesunde Mieterstruktur ist für uns ein wesentliches Ziel“, erläutert Ulrich Albersmeyer, Leiter des Regionalcenters Wiesbaden die Beweggründe, in Weilburg einen Kinderbonus auszusprechen. „Die Wohngebiete bleiben attraktiver, wenn Menschen aus unterschiedlichen Altersstrukturen hier ansässig sind.“ Die Nassauische Heimstätte möchte alle Generationen im Viertel vertreten sehen, also müsse sie das Leben im Quartier auch für alle nachhaltig gestalten – speziell für junge Familien. Mit dem Kinderbonus, so Albersmeyer, erhoffe sich das Wohnungsunternehmen auch die nötige kontinuierliche Verjüngung der eigenen Mieterstruktur.

Red.



Jedem Haus
gewachsen.

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Und weil wir modular kombinierbare Produkte anbieten, sind auch den Gestaltungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt.

www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

 **Schöck** | Balkonsysteme