

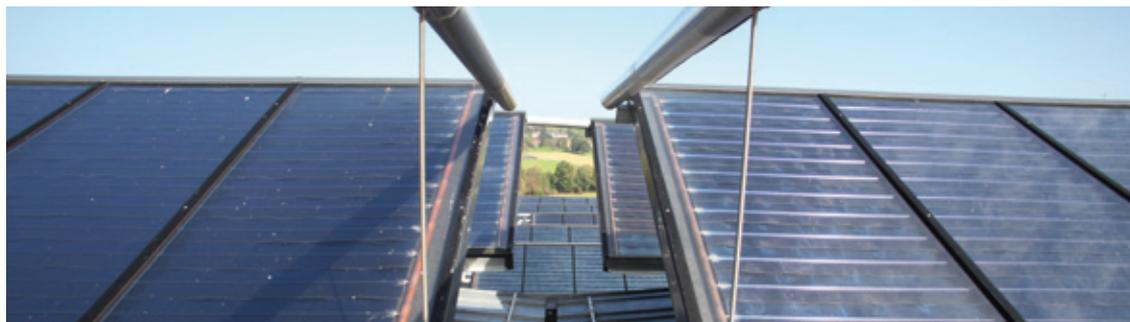
Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Um-Frage	3
Energie und Umwelt	5
Zielgruppenorientierte Bestandsentwicklung	27
Gebäude und Umfeld	33
Führung und Kommunikation	40
Investment un Rendite	47
Vermarktung und Marketing	51
Sozialmanagement	56
Städte als Partner	58
Deutschland regional	62
Neues aus der Technik	64
Personalien	67
Veranstaltungen	71

Energie und Umwelt

Die Praxis im Härtefall: ökologischer Wohnbau-Innovationen



Keineswegs zufällig nach Graz und Umgebung führte der Wohnen Plus-Praxischeck in Zusammenarbeit mit wohnungswirtschaft-heute. Im Kernland ökologischer Wohnbau-Innovationen entrollt sich ein breites Spannungsfeld zwischen theoretischem Wissen und praktischem Härtefall. Objekte wurden besichtigt, Haustechniker ausgequetscht, Diskussionen in Gang gesetzt. WOJCIECH CZAJA protokollierte und kam zur Erkenntnis: Die Zukunft ist bereits im Anmarsch. Allerdings wird sie etwas später eintreffen als gedacht. [Seite 5](#)

Führung und Kommunikation

Sauna, Hausverbot, abgemahnt, Verwalter, Mieter, Eigentümer – vier Fälle, vier Urteile

Das Wohnen in Mehrgeschossiger will geregelt sein. Verwalter, Mieter, Eigentümer haben oft unterschiedliche Auffassungen von Recht und Rechthaben, so haben Gerichte das letzte Wort. Vier Urteile aus der Urteilssammlung des Infodienstes Recht und Steuern der LBS: Vom Vermieter abgemahnt. Erst Dolch, dann Hausverbot. Nicht „richtig“ gewohnt. Freie Sicht auf die Sauna. [Seite 40](#)



Energie und Umwelt

Innsbruck, 30.9. bis 1.10, Praxis-Check Passivhaus – der Standard für den Wohnbau?

Von Experten lernen. Die vier Passivhaus-Wohnanlagen mit vierzehn Einheiten in zweigeschossigen Holzhäusern bis zu 444 Wohnungen in Baukörpern mit bis zu acht Geschossen im Praxis-Check. Die WohnenPlus Akademie, unser Kooperationspartner in Österreich, lädt interessierte Wohnungsunternehmer aus Deutschland zum Praxis-Check nach Innsbruck. Themen: technische Umsetzung, Akzeptanz der Bewohner, Austausch der Erfahrungen mit den Machern von Neue Heimat Tirol, „Wohnungseigentum“, Energie Tirol und Wohnungsunternehmer aus Österreich und der Schweiz. [Seite 5](#)

Vermarktung und Marketing

„Urlaub spezial 2010“: 45 Wohnungsunternehmen bieten Urlaubs-Gästewohnungen

Urlaub in Deutschland ist heute so beliebt wie lange nicht. Da kommt die dritte Auflage des Gästewohnungskatalog, in dem 45 Wohnungsunternehmen ihren Mietern Gästewohnungen anbieten, gerade recht. Ob Urlaub in Berlin, Oranienburg, Eberswalde, Wilhelmshaven, Güstrow, Warnemünde, Nienhagen, Wolgast, Bergen auf Rügen oder Hattingen, Witten, Velbert, Dortmund, Oberhausen. Nie war Urlaub in Deutschland so schön wie heute. [Seite 51](#)

Impressum
Chefredakteur Gerd Warda
warda@wohnungswirtschaft-
heute.de

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-
heute.de

Sonstige Themen: degewo- Reihe „Verantwortung für die Stadt“: Weddinger Schüler sprachen über ihre Zukunftsvisionen • Berliner Klimaschutzgesetz: Klusmann fordert Mitsprache der Betroffenen • Änderungen zur betrieblichen Unfallversicherung. Was ist zu tun?

Das lesen Sie im Mai 2010



Meravis, das architektonisch Objekt besteht aus drei Stadtvillen mit insgesamt 24 Wohnungen ...

Seite 3 Terranus/BFW Umfrage: 80% für altersgerecht angepasste Wohnungen

Seite 5 Die Praxis im Hörtetext: ökologischer Wohnbau-Innovationen

Seite 7 Eine Frage der Biomasse

Seite 9 Sonnenschein statt Öl und Emissionen

Seite 12 Über den Wogen des Kaltluftsees

Seite 15 Eine Frage der Feinjstuge

Seite 19 „Viel Vorschussvertrauen und Mut zum Risiko“

Seite 22 Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter: Zertifikate und die Bedeutung im Immobilienunternehmen

Seite 27 LUWOG CONSULT: Ambient Assisted Living – Zukunftsmusik oder heute schon Realität?

Seite 31 Frankfurt: Europa im Blick mit Mainbow direkt neben der EZB

Seite 33 LBS-Untersuchung: Deutliches Süd-Nord-Gefälle bei Bauwerkskosten

Seite 35 Duisburger Innenhafen: Das schwebende Museum Küppersmühle

Seite 40 Sauna, Hausverbot, abgemahnt, Verwalter, Mieter, Eigentümer - vier Fälle, vier Urteile

Seite 43 Änderungen zur betrieblichen Unfallversicherung. Was ist zu tun?

Seite 45 HfWU und Aareon gründen „Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie“

Seite 47 COMLINE erwirbt Mehrheitsbeteiligung an der IGG Wiscore

Seite 49 KALO, Kienbaum, TU Darmstadt: Outsourcing? Wie offen ist die Wohnungswirtschaft?

Seite 51 „Urlaub spezial 2010“: 45 Wohnungsunternehmen bieten Urlaubs-Gästewohnungen

Seite 52 Jetzt nachhaltig Leerstandszeiten verkürzen und Erlöseinnahmen optimieren

Seite 56 degewo- Reihe „Verantwortung für die Stadt“: Weddinger Schüler sprachen über ihre Zukunftsvisionen

Seite 58 Bayerns Innenminister Herrmann: Deutschland braucht mehr Wohnungsbau – Bund und Länder sind gefordert

Seite 60 Berliner Klimaschutzgesetz: Klusmann fordert Mitsprache der Betroffenen

Seite 62 ista und IWH: Energieverbrauch in Wohngebäuden deutlich gesunken

Seite 64 Checkliste Maschinell kehren: Hygiene und Produktivität im Visier

Seite 68 Personalien und Fakten im Mai

Seite 71 1. Mainzer Immobilientag: Bezahlbar heizen, Energie produzieren - Lösungen für Bestandshalter.

Terranus/BFW Umfrage: 80% für altersgerecht angepasste Wohnungen

Auch deutsche Wohnungsunternehmen sind sich einig: Seniorenimmobilien sind das Segment der deutschen Immobilienwirtschaft, dem in der Zukunft die beste Prosperität zugeschrieben wird. Mehr als 80 Prozent sehen diese in baulich altersgerecht angepassten Wohnungen. 60 Prozent entschieden sich für Service-Wohnen. Dies ergab eine Befragung von Bauträgern, Projektentwicklern und Verwaltern durch den BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e. V., Berlin, und die auf den Bereich Pflege- und Seniorenimmobilien spezialisierte Terranus Consulting GmbH, Köln.

Das Umfrageergebnis verdeutlicht, dass sich besonders Unternehmen mit vorrangiger Geschäftstätigkeit in West- und Süddeutschland umfassend mit den Herausforderungen des demografischen Wandels auseinandersetzen.

Knapp die Hälfte der angesprochenen Bauträger, Bestandsverwalter und Projektentwickler haben bereits in Seniorenwohn- oder Pflegeimmobilien investiert. Sie konzentrierten sich dabei vor allem auf baulich altersgerecht angepasste Wohnungen sowie Betreutes Wohnen in klassischer Form. Für Pflegeheime sowie Service-Wohnen entschieden sich jeweils über 35 Prozent. Rund 22 Prozent der Befragten engagieren sich bei integrierten Einrichtungen (Betreutes Wohnen und stationäre Pflege).

Stets die Bewohner im Blick

Das Votum für die bevorzugte Wohnform der Zukunft fiel eindeutig aus: Mehr als 80 Prozent der Teilnehmer sehen diese in baulich altersgerecht angepassten Wohnungen. 60 Prozent entschieden sich für Service-Wohnen. Überraschend: Fast 42 Prozent wählten integrierte Einrichtungen und zogen somit das komplexere Produkt dem reinen Betreuten Wohnen vor. Moderne Angebotsformen – wie „Ambient Assisted Living“ – sind für immerhin 16 Prozent ein relevantes Zukunftsthema.

Laut aktuellen Erhebungen wird insbesondere die Gruppe der über Achtzigjährigen in den kommenden Jahren überproportional ansteigen. Folgerichtig stellen sich mehr als die Hälfte der Befragten schon jetzt darauf ein: Sie planen barrierearme oder sogar komplett barrierefreie Wohnanlagen.

Breit angelegtes Engagement am Markt

Auch das Portfolio der Unternehmen wurde hinterfragt: Das Gros bietet seine Wohnungen in der mittleren Preiskategorie sowohl zur Miete als auch zum Verkauf an. Im gehobenen Segment werden dagegen bevorzugt Eigentumswohnungen an den Markt herangetragen. Sieben Prozent der Teilnehmer agieren auch im Luxussegment: Auf drei Eigentumswohnungen kommt hier eine Mietwohnung.

Bei einer möglichen Investition in Sozialimmobilien stehen – neben dem Standort – vor allem das Konzept sowie die Kooperation mit einem Pflegedienst/Betreiber im Fokus. Mehr als die Hälfte sieht daher Beratungsbedarf bei der Konzept-Entwicklung. 58

BFW - Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e. V.

Dem Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen als Spitzenverband der unternehmerischen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gehören derzeit rund 1.600 Mitglieder und verbundene Unternehmen an. Sie verwalten momentan einen Wohnungsbestand von rund 3,2 Millionen Wohnungen sowie Gewerberäume von insgesamt 10,4 Millionen Quadratmetern Nutzfläche.

TERRANUS Consulting GmbH

Die Terranus Consulting GmbH mit Sitz in Köln berät Betreiber, Finanzierer, Investoren und Kommunen in Bezug auf Kliniken, Pflegeheimen und sogenannten integrierten Einrichtungen (Wohnen und Pflege). übernimmt Terranus im Bedarfsfall auch aktive Verantwortung innerhalb der Unternehmen.

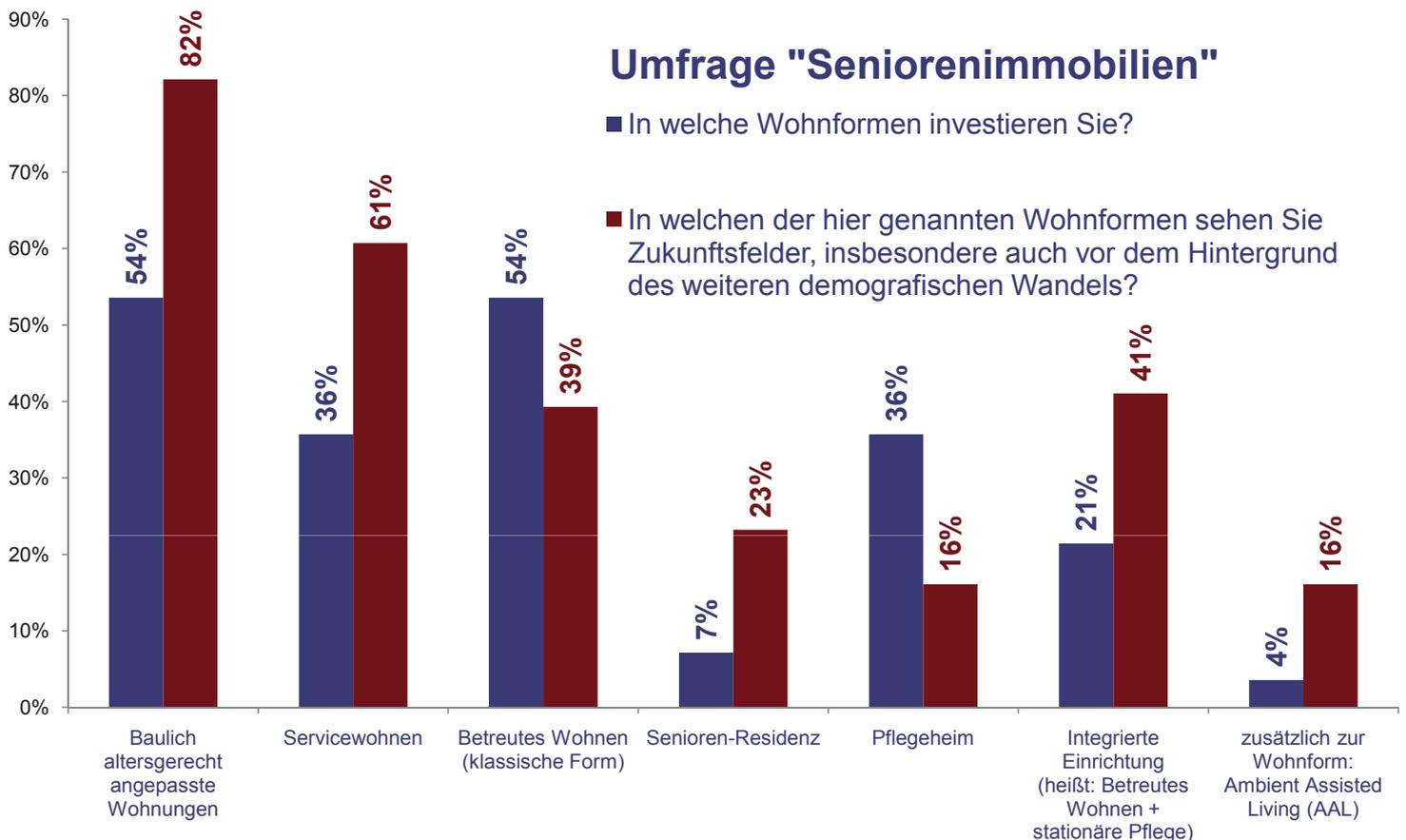
Prozent der Befragten legen besonderen Wert auf die Preise, die beim Verkauf von Sozialimmobilien realisiert werden können. Sozialimmobilien werden insbesondere dort errichtet, wo dies unter Rendite-Gesichtspunkten darstellbar ist. Gefragt nach den angebotenen Wohnungsgrößen gaben die Unternehmen an, primär Wohnungen mit zwei bis drei Zimmern anzubieten. Die Mehrzahl der Unternehmen (46 Prozent) investiert durchschnittlich ein bis unter fünf Mio. Euro je Projekt. Bei 29 Prozent waren dies im Schnitt fünf bis unter zehn Mio. Euro. Ein Viertel der Befragten kann sich vorstellen, in ein vollstationäres Pflegeheim zu investieren. Dabei liegt die Präferenz bei einer Betriebsgröße von 80 bis 100 Plätzen. Für zehn Prozent jedoch ist ein Engagement auch schon bei einer Größe von 40 bis 59 Plätzen denkbar.

Methodik der Umfrage:
Angeschrieben wurden 469 ausgewählte BFW-Mitgliedsunternehmen die als Bauträger, Projektentwickler oder auch Verwalter eigener oder auch fremder Wohnungsbestände tätig sind. Die Feldphase der Umfrage startete am 9. März und endete am 26. März 2010. Zur Auswertung kamen 56 qualifizierte Rückläufe, so dass eine Rücklaufquote von 12 Prozent realisiert wurde. Für eine Erhebung dieser Art stellt das Ergebnis eine vergleichsweise gute Grundlage dar.

Förderung erwünscht – degressive AfA bevorzugt

Selbstverständlich beschäftigen sich nahezu alle Unternehmen intensiv mit dem Thema Förderung: Knapp 90 Prozent halten mehr staatliche Unterstützung bei Projekten für notwendig. Eine degressive AfA wird als ideal angesehen. 53 Prozent fordern eine zusätzliche Aufstockung des KfW-Programms „Altersgerecht Umbauen“. Bisher haben 36 Prozent der Umfrage-Teilnehmer Fördermittel für altersgerechtes Wohnen in Anspruch genommen. Über 60 Prozent – d. h. eine deutliche Mehrheit – sieht im neuen bundesweiten Wohnungs- und Betreuungsvertragsgesetz sowie den verschiedenen Landesheimgesetzen und deren Novellierungen ein konkretes Investitionshemmnis.

Miriam Herke



Quelle: Gemeinsam durchgeführte Umfrage der TERRANUS CONSULTING GMBH und des Bundesverbandes freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen im März/April 2010

Die Praxis im Härtetest: ökologischer Wohnbau-Innovationen

Keineswegs zufällig nach Graz und Umgebung führte der Wohnen Plus-Praxischeck in Zusammenarbeit mit wohnungswirtschaft-heute. Im Kernland ökologischer Wohnbau-Innovationen entrollt sich ein breites Spannungsfeld zwischen theoretischem Wissen und praktischem Härtetest. Objekte wurden besichtigt, Haustechniker ausgequetscht, Diskussionen in Gang gesetzt. WOJCIECH CZAJA protokollierte und kam zur Erkenntnis: Die Zukunft ist bereits im Anmarsch. Allerdings wird sie etwas später eintreffen als gedacht.



PRAXISCHECK: Eine Frage der Biomasse

Biomasse ist die Zukunft. Reicht das Angebot.. Wie ist der Service aufgestellt? Ja oder nein? Die Meinungen der Experten klaffen weit auseinander



PRAXISCHECK: Sonnenschein statt Öl und Emissionen

Genug der fossilen Brennstoffe, beschloss der gemeinnützige Wohnbauträger GWS im Frühjahr 2003. Wenige Monate später wurden am „Berliner Ring“ die alten Ölkessel abgebaut und durch Fernwärmeanschluss und Solaranlage ersetzt. Mit 2.400 Quadratmetern Kollektorfläche der größten Österreichs. Wie bewährt sich das System in der Praxis, fragte WOJCIECH CZAJA



PRAXISCHECK: Über den Wogen des Kaltluftsees

Die Solarsiedlung Plabutsch in Graz-Eggenberg profitiert in erster Linie von ihrer Lage im und am Berg. Dennoch konnten die rechnerisch ermittelten Wärmebedarfswerte in der Praxis nicht eingelöst werden. Zurückzuführen ist dies auf das Mieterverhalten, das sich laut Architekt Adil Lari eben nicht so planen lässt, wie es die Theoretiker gern hätten.



PRAXISCHECK: Eine Frage der Feinjustage

Das Wohnbauprojekt RONDO Home & Business ist durch und durch unkonventionell. Bauphysik, Haustechnik und Energiegewinnung auf höchstem Niveau, Vermarktung trotz Freifinanzierung ein Paradebeispiel für wirtschaftlichen Erfolg. Spaziergang durch das Werk des Grazer Architekten Markus Pernthaler und der gemeinnützigen ÖWG, ausgezeichnet mit dem Bauherrenpreis 09



PRAXISCHECK: „Viel Vor-schussvertrauen und Mut zum Risiko“

Zu Beginn war RONDO Home & Business ein Marketingprojekt. Schneller als gedacht mutierte der innovative Wohnbau zum Ertragsobjekt, meint CHRISTIAN KRAINER, Geschäftsführer der ÖWG / ÖWGES, im Gespräch mit WOJCIECH CZAJA.



Innsbruck, 30.9. bis 1.10, Praxis-Check Passivhaus – der Standard für den Wohnbau?

Von Experten lernen. Die vier Passivhaus-Wohnanlagen mit vierzehn Einheiten in zweigeschossigen Holzhäusern bis zu 444 Wohnungen in Baukörpern mit bis zu acht Geschossen im Praxis-Check. Die WohnenPlus Akademie, unser Kooperationspartner in Österreich, lädt interessierte Wohnungsunternehmer aus Deutschland zum Praxis-Check nach Innsbruck. Themen: technische Umsetzung, Akzeptanz der Bewohner, Austausch der Erfahrungen mit den Machern von Neue Heimat Tirol, "Wohnungseigentum", Energie Tirol und Wohnungsunternehmer aus Österreich und der Schweiz.

[hier anmelden](#)

Eine Frage der Biomasse

Ja oder nein? Die Meinungen der Experten klaffen weit auseinander



Energy-Cabin Neudörf.

Einer der Hauptdiskussionspunkte beim zweitägigen Praxis-Check von Wohnen Plus war der Biomasse gewidmet. Nach einer Werksbesichtigung bei der Kraft und Wärme aus Biomasse GmbH (KWB) in St. Margarethen an der Raab fand sich die Truppe aus biomassiven Befürwortern und Gegnern im Seminarraum des Unternehmens ein, um die Vorteile und Nachteile dieser Technologie auf den Tisch zu bringen. Geschäftsführer Erwin Stubenschrott nutzte verständlicherweise die Gunst der Stunde dazu, die Werbetrommel für sein Unternehmen zu rühren, wenn er sich auch einer Busladung voller kritischer und fachkundiger Damen und Herren gegenüber sah.

„Wenn ganz Österreich mit Biomasse heizt, dann haben wir ein echtes Problem“, sagte etwa Robert Korab, Geschäftsführer von raum & kommunikation. „So viel Biomasse wie wir brauchen, gibt es im ganzen Land nicht. Das heißt, wir wären von der Taiga und somit einmal mehr von Russland abhängig. Biomasse allein kann’s also nicht sein.“ Nachdem sich Österreich verpflichtet hat, den Anteil erneuerbarer Energien am Endenergiebedarf bis 2020 von derzeit 25 auf 34 Prozent zu erhöhen, seien einige grundlegende Punkte zu bedenken: „Die Emissionen aus Biomasse sind weitaus kritischer als beispielsweise aus einer herkömmlichen Gasheizung. Leider wird das immer wieder verschwiegen.“

Weniger kritisch zeigte sich Doris Hammermüller, Geschäftsführerin der Arbeitsgemeinschaft Erneuerbare Energie (AEE) für Wien und Niederösterreich: „Natürlich brauchen wir Biomasse – und das nicht nur, weil sich Österreich per Gesetz dazu verpflichtet hat. Allerdings muss man sich ganz genau überlegen, in welchen Bereichen der Einsatz sinnvoll ist und in welchen nicht.“ Als mögliches Einsatzgebiet nennt Hammermüller die Bestandssanierung sowie den mehrgeschossigen Wohnbau.

Bleibt zu klären, warum die Biomasse-Euphorie der KWB genau dort, also bei den Wohnbauträgern, noch nicht angelangt ist, obwohl sie schon längst auf die breite Masse der Häuslbauer übergesprungen ist. „Das Vertrauen ist noch nicht groß genug“, meint Korab, „solange ein mögliches Abhängigkeitsverhältnis von Ländern wie etwa Kanada oder der Ukraine besteht, wird sich das auch nicht bessern.“ Zweifel am Einsatz hegt auch Hans-Peter Lorenz, Geschäftsführer der Vorarlberger gemeinnützigen Wohnungsbau- und Siedlungsgesellschaft (VOGEWOSI). „Wie sieht es mit der effektiven Liefergarantie von Biomasse im regionalen Bereich aus? Kann man sich denn darauf verlassen? Und welche Rolle spielt bei all dem Transport die Grauenergie?“



Markus Deopito, Haustechnikplaner bei der gemeinnützigen Ennstal / Neue Heimat / Wohnbauhilfe (ENW), bringt die Problematik schließlich auf den Punkt: „Die Technologie ist einwandfrei und sie ist überzeugend. Doch um das System tatsächlich zum Laufen zu bringen, muss das Service-Netz weiter ausgebaut werden. Für einen großflächigen Einsatz im Massenvohnbau ist es noch nicht dicht genug.“ Möglich wird dies wahrscheinlich nur, wenn Realität wird,

wovon Erwin Stubenschrott schon die längste Zeit träumt: „Die Zukunft wird sein, mit Gras von überständigen Wiesen oder etwa mit Olivenkernen aus der Ölproduktion Italiens, Spaniens oder Griechenlands zu heizen. Das ist ein wertvolles Brenngut, aus dem man etwas machen müsste.“ Die Lösung zum Problem hat sich selbst gefunden: Das Potenzial von Biomasse liegt im Verwerten von biologischen Abfällen aus der regionalen Industrie und Landwirtschaft. Solange die Biomasse erst aufwändig geschnipselt, gepresst, und um den halben Erdball geschifft werden muss, ist das Argument der Nachhaltigkeit noch nicht überzeugend.

Viel Werbung für Biomasse und in eigener Sache blieb nicht ganz widerspruchlos: Geschäftsführer Erwin Stubenschrott, KWB



STOLPUNDFRIENDS seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft

Wie fit ist Ihr Marketing?



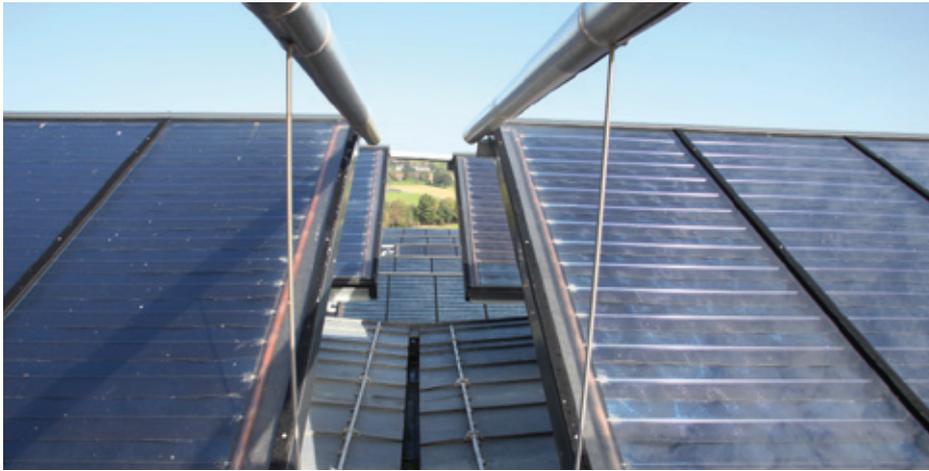
Der **MarketingScan+** liefert Ihnen eine zuverlässige Diagnose: Er durchleuchtet alle Absatzkanäle und zeigt Ihnen Stärken und Verbesserungspotenziale auf. Gründlich untersucht werden u. a. die Reaktionszeit und Reaktionsqualität auf konkrete Anfragen. Auf Herz und Nieren geprüft wird auch der optische und inhaltliche Auftritt am Markt – inklusive Homepage, Werbung, Schriftverkehr ...

Der **MarketingScan+** ist ein Kooperationsprodukt von:
Stolp und Friends Osnabrück und **Pestel Institut Hannover**

Möchten Sie mehr erfahren? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de** oder informieren Sie sich unter **www.stolpundfriends.de**.

Sonnenschein statt Öl und Emissionen

Genug der fossilen Brennstoffe, beschloss der gemeinnützige Wohnbauträger GWS im Frühjahr 2003. Wenige Monate später wurden am „Berliner Ring“ die alten Ölkessel abgebaut und durch Fernwärmeanschluss und Solaranlage ersetzt. Mit 2.400 Quadratmetern Kollektorfläche der größten Österreichs. Wie bewährt sich das System in der Praxis, fragte WOJCIECH CZAJA



Der Berliner Ring in Graz-Ragnitz hat einen sehr spezifischen Charme. Die Wohnhausanlage aus den frühen Siebzigern entstand zu einer Zeit, da die kurzfristige Schaffung von Wohnraum weitaus wichtiger war als die Sicherstellung nachhaltiger Lebensqualität. Nicht nur in Bezug auf ihr optisches und funktionales Erscheinungsbild war die Anlage bereits in die Jahre gekommen. Vor allem in energetischer Hinsicht herrschte dringender Nachholbedarf. Die 27 Häuser waren allesamt ungedämmt, zudem wurden die 756 Wohneinheiten (66.400 Quadratmeter Nutzfläche) von einer alten Ölheizungsanlage gespeist, was sich in dementsprechend hohen Heizkosten niederschlug.

Die thermische Sanierung der Häuser und die Schaffung einer neuen, zusätzlichen Energieversorgung gingen Hand in Hand. Im Frühjahr 2003 schrieb die Gemeinnützige Alpenländische Gesellschaft für Wohnungsbau und Siedlungswesen m.b.H. (GWS) ein Verhandlungsverfahren für eine alternative Heizungsversorgung und Warmwasseraufbereitung aus. Der Auftrag ging an die WDS Wärmedirektservice, eine Tochter der Energie Graz GmbH. Danach ging alles Schlag auf Schlag: Im Sommer 2003, nur wenige Monate nach Auftragserteilung, wurde die Fernwärmeleitung bis zum Berliner Ring ausgebaut, die Hausunterstationen wurden erneuert und die bestehende Ölheizungsanlage stillgelegt. Die Gesamtinvestitionen für diese Maßnahmen beliefen sich auf rund 1,5 Millionen Euro. Außerdem wurde vereinbart, den Energiebedarf der Objekte nachhaltig zu verringern. Die Bewohnerinnen und Bewohner der Siedlung sprachen sich für die Errichtung einer Solaranlage aus. Dieser Auftrag wiederum ging an die Grazer S.O.L.I.D. Gesellschaft für Solarinstallation und Design GmbH. Das Unternehmen hatte bereits viel Erfahrung auf dem Gebiet. Im Jahr zuvor war es für die Solaranlage auf dem Dach der Skatinghalle der UPC-Arena (vormals Arnold-Schwarzenegger-Stadion) in Graz-Liebenau mit dem Österreichischen Solarpreis 2002 ausgezeichnet worden.

Mit 2.400 Quadratmetern ist die Solaranlage (Neigungswinkel 30 Grad) auf dem Berliner Ring nicht nur die größte Anlage Österreichs, sondern auch eine der größten Solaranlagen im europäischen Wohnbau. Da die Objekte nur im Zuge von Dachsanie-

Da die Objekte nur im Zuge von Dachsanierungen mit Kollektoren ausgestattet werden konnten, erstreckte sich die gesamte Bauzeit über einen Zeitraum von drei Jahren.



rungen mit Kollektoren ausgestattet werden konnten, erstreckte sich die gesamte Bauzeit über einen Zeitraum von drei Jahren. Seit Dezember 2006 ist das Projekt abgeschlossen und läuft in Vollbetrieb. „Die Anlage liefert durchschnittlich tausend Megawattstunden pro Jahr“, erklärt S.O.L.I.D.-Geschäftsführer Christian Holter, „das sind rund zehn Prozent des gesamten Bedarfs für Heizung

und Warmwasser-aufbereitung.“ In der ersten Ausbaustufe (480 Quadratmeter) hatte die Solaranlage noch einen derart niedrigen Ertrag, dass die gesamte Energie zu jeder Tageszeit direkt aufgebraucht wurde. Doch das änderte sich bald. Um die überschüssige Solarenergie speichern zu können, mussten zwei Pufferspeicher mit einem Inhalt von jeweils 30.000 Litern installiert werden. Diese befinden sich, haarscharf eingepasst, in einem der Sockelgebäude der Wohnhausanlage. Der darüber hinaus gehende Energieüberschuss wird ins Wärmeverteilnetz der WDS Wärmedirekt-service eingespeist.

Cleveres Energiemanagement



Durch die nun mögliche Speicherung kann die Warmwasserversorgung in den Abend- und Nachtstunden gewährleistet werden. „Manchmal haben wir im Sommer zwei Monate monovalenten Energiegewinn“, sagt Holter, „das heißt, dass wir einen hundertprozentigen Deckungsgrad haben und keine zusätzliche Energie zukaufen müssen.“ Hinzu kommt, dass durch diese Maßnahme im Vergleich zur alten Öl-kesselanlage jährlich 375 Tonnen CO₂ eingespart werden können. Die Folge: Die Luftgüte-

Situation im Osten von Graz ist nach Auskunft von Experten spürbar entlastet. Holter: „Die Kombination aus Fernwärme und erneuerbarer Energie ist lufthygienisch erstrebenswert, weil direkt vor Ort keine Emissionen wie Stickoxide oder Staub anfallen.“

Und wie bewährt sich das Modell in der Praxis? „Es ist ein cleveres und dementsprechend anspruchsvolles Energiemanagement-Konzept und es funktioniert perfekt“, erläutert der S.O.L.I.D.-Geschäftsführer, „allerdings sind Bau und Betrieb einer solchen Anlage meiner Meinung nach nur im Rahmen eines Contracting-Verfahrens sinnvoll.“ In diesem Fall erfolgte die Finanzierung der 2.400 Quadratmeter großen Solaranlage über die darauf spezialisierte nahwaerme.at Energie-contracting GmbH. Die Kosten für die Anlagenerrichtung werden über die Energielieferung laufend abbezahlt. Der wirtschaftliche Nutzen besteht in einem um 16,5 Prozent reduzierten Wärmepreis – um so viel ist die Solarenergie günstiger als die Fernwärme.

Die Anlage wird komplett fernüberwacht und ermöglicht auf diese Weise eine ununterbrochene Qualitätskontrolle. Je nach Fehler oder Mangel kann die Anlage vollautoma-

Kurzbeschreibung: Die GWS will sich der Ölheizungsanlage entledigen und schreibt 2003 ein offenes Verfahren zur alternativen Energieversorgung der Wohnhausanlage am Berliner Ring aus. Die WDS Wärmedirekt-service, eine Tochter der Energie Graz GmbH, gewinnt dieses, indem sie die Verlängerung des Fernwärmenetzes erarbeitet. In weiterer Folge entwickelt die S.O.L.I.D. Gesellschaft für Solarinstallation und Design GmbH als Unterstützung zur Warmwasseraufbereitung ein zusätzliches Solarprojekt. Man entscheidet sich dazu, dass die nahwaerme.at Energiecontracting GmbH die Anlage in den Jahren 2003 bis 2006 errichtet und man die Schulden über die Einspeisung überschüssiger Energie ins Nahwärmenetz wieder begleicht. Als Absicherung gibt es eine Ölkesselanlage, die in sechs Jahren kein einziges Mal zum Dienst antreten musste.

Trotz enormer Ausdehnung: Die Solarlandschaft am Berliner Ring ist noch nicht ganz komplett, Grund sind komplizierte Eigentumsverhältnisse

tisch einen so genannten stillen Alarm (Behebung am nächsten Werktag) oder – falls eine sofortige Behebung nötig ist – einen akuten Alarm auslösen. Einziger Wermutstropfen bis zum heutigen Tag: „Ein Kollektor, der aus irgendeinem Grund nicht die volle Leistung erbringt und somit nicht das gesamte Potenzial ausschöpft, ist nur schwer zu orten. Für uns ist das Projekt daher noch nicht abgeschlossen.“ Derzeit arbeitet die S.O.L.I.D. an neuen Algorithmen, mit denen die Effizienzkontrolle in Kombination mit Quellortung optimiert werden kann.

Allerdings hat die solare Aufwertung der Wohnhausanlage am Berliner Ring einen Schönheitsfehler. Und das ist die Eigentümerstruktur. „Mit 756 Parteien zu verhandeln ist nicht einfach“, erklärt Johannes Geiger, GWS-Geschäftsführer, „bei einer weniger umfangreichen Eigentümerstruktur wären wir wahrscheinlich schon weiter.“ Noch immer hätten sich einige Parteien nicht zur thermischen Sanierung überwinden können. Einige der 27 Wohngebäude am Berliner Ring tragen daher nach wie vor keinen Winterpelz, was im Kombination mit Energiegewinnung aus solarer Wärme eine recht eigenartige Kombination ergibt. „Der Grund ist ganz einfach: Viele Wohnungen werden nicht von den Eigentümern selbst bewohnt, sondern werden fremdvermietet. In solchen Fällen tun wir uns schwer, die Parteien eines Hauses zu einer einstimmigen Meinung zu bewegen.“

Genau diesem Umstand ist es übrigens auch zu verdanken, dass im Sockelgebäude, direkt neben den beiden Pufferspeichern, ein kostspieliger Ölheizkessel aufgebaut werden musste. Die Mehrheit der Eigentümer-Gemeinschaften wünschte sich für den Notfall einen Heizkessel. In sechs Jahren war das fossile Fass bisher nur sechs Mal in Betrieb. Um die Gewährleistung aufrecht zu erhalten, muss der Heizkessel pro Jahr 30 Minuten Testbetrieb über sich ergehen lassen. Das war's. Fachleute können nur den Kopf schütteln: Es sei unfassbar, dass die Ölversorgung den Österreichern noch immer Sicherheit suggeriert, und das nur, weil das System seit 30, 40 Jahren vertraut ist. Tatsache sei, dass man bei keinem anderen Energieträger so abhängig von der Gunst der anderen ist wie bei Öl und Gas. Solange sich diese Einstellung nicht ändere, ist und bleibt ein Projekt wie die Solaranlage am Berliner Ring leider eine Rarität.

STOLPUNDFRIENDS • seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft



Sichern Sie sich schon heute die beste Position im Wettbewerb von morgen!

Stolp und Friends ist eine der führenden Marketing-Gesellschaften in der Wohnungswirtschaft. Hier sind Sie an der richtigen Adresse, wenn es um die strategische Positionierung und Zukunftsorientierung Ihres Unternehmens geht.

Wer nicht weiß, wohin er segeln will, für den ist kein Wind der richtige. Bestimmen Sie jetzt den Kurs!

Interesse? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, oder schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de**. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

www.stolpundfriends.de

Über den Wogen des Kaltluftsees

Die Solarsiedlung Plabutsch in Graz-Eggenberg profitiert in erster Linie von ihrer Lage im und am Berg. Dennoch konnten die rechnerisch ermittelten Wärmebedarfswerte in der Praxis nicht eingelöst werden. Zurückzuführen ist dies auf das Mieterverhalten, das sich laut Architekt Adil Lari eben nicht so planen lässt, wie es die Theoretiker gern hätten.



Solarsiedlung Plabutsch Graz-Eggenberg

Die Farbe ist ein Wahnsinn. Positiv konnotiert könnte man von wohlschmeckendem Pistazieneis sprechen. Wer der kalten Creme jedoch nichts abgewinnen kann, wird beim Anblick der Fassade eher an Mundschutz und Kopfhaube denken, denn nicht von ungefähr erinnert die Farbe an das blasse, pastellige und leicht unterkühlte Grün aus dem OP-Bereich: Einige hundert Meter weiter liegt das LKH Graz, gleich daneben das Krankenhaus der Barmherzigen Brüder.

Kein Grund zur Sorge. Allen Infrastrukturen und Institutionen zum Trotz waltet hier oben, am Ende der Bergstraße, vorstädtische Ruhe und Gelassenheit mit Blick auf die Stadt. Sie kommt den gesunden und genesenden Menschen gleichermaßen zugute. Die Solarsiedlung Plabutsch in Graz-Eggenberg ist Resultat eines österreichweit ausgeschriebenen Wettbewerbs aus dem Jahr 1991. Unter 60 Teilnehmern ging der aus dem Irak stammende und in Wien lebende Architekt Adil Lari seinerzeit als Sieger hervor. Lari entwarf ein Wohnhaus, das dank seiner Kombination aus Erdwärme und passiver Solarnutzung zu einem der Wegbereiter energieoptimierten und -optimierenden Bauens wurde. Grundgedanke war die Einhausung im Bergmassiv und somit dessen Nutzung als speicherfähige Masse. Allein durch diese Maßnahme entstand ein theoretisches Energie Einsparungspotenzial von bis zu 30 Prozent. Ein zusätzlicher begünstigender Faktor ist die regionale Lage des Hauses. Mit 420 Metern Seehöhe liegt der Plabutsch über dem Grazer Kaltluftsee und kommt somit in den Genuss eines etwas beschaulicheren Klimas als weiter unten im städtischen Tal.

Erst sechs Jahre nach dem Wettbewerbssieg waren Planungsstand und Technologie so weit ausgereift, dass sich die Gemeinnützige Wohn- und Siedlungsgesellschaft ENW Ennstal – Neue Heimat – Wohnbauhilfe an die Realisierung des außergewöhnlichen Bauvorhabens heranwagen konnte. Nach 18-monatiger Bauzeit wurden die 42 Wohnungen, deren Größen je nach Lage im Haus zwischen 70 und 98 Quadratmeter variieren, im März 1998 an ihre Nutzerinnen und Nutzer übergeben.

*„Ich kann mich noch gut erinnern, dass wir in den ersten Monaten von den Bewohnern wunderschöne Emails mit Gratulationen und Danksagungen zugeschickt bekommen haben“
Architekt Adil Lari*

Anfängliche Euphorie



„Ich kann mich noch gut erinnern, dass wir in den ersten Monaten von den Bewohnern viele wunderschöne Emails mit Gratulationen und Danksagungen zugeschickt bekommen haben“, sagt Architekt Adil Lari, „wie oft erlebt man so etwas schon im Laufe seines beruflichen Lebens!“ Die anfängliche Euphorie galt der hohen Wohnqualität im Allgemeinen, für eine

Solarsiedlung am Plabutsch, Bergstraße: 42 Wohneinheiten zwischen 70 bis 98 m² Nutzfläche, 49 PKW-Stellplätze im Freien. Das Gebäude liegt über dem Grazer Becken und somit über dem so genannten Kaltluftsee.

Einschätzung der Energiebilanz fehlte noch die Erfahrung. Gelobt wurden damals wie heute die Tageslichtsituation in den Wohnungen sowie der Ausblick durch die vollflächig verglaste Südfassade. „Wir wohnen schon seit vielen Jahren hier“, sagt Jörg Schwarzenberger, Mieter einer durchgesteckten 85-Quadratmeter-Wohnung im letzten Stock, „besonders glücklich sind wir über das Oberlichtfenster über dem Esstisch, denn sonst wäre es hier zu dunkel.“ Die Bedenken ob der Unterkühlung im Winter und der Überhitzung im Sommer fallen gering aus. „Das ist eine Scheibe aus doppelschaligem Kunststoff“, sagt Schwarzenberger, „im Winter dämmt sie sehr gut und im Sommer fügen sich die Umstände so glücklich, dass wir in der größten Mittagssonne eh nicht am Esstisch sitzen.“ Und was sagen die Energiekosten? „Die jetzige Wohnung ist um 20 Quadratmeter größer als die Vorgängerwohnung, in der wir waren. Und trotzdem zahlen wir jetzt rund ein Viertel weniger Strom- und Gaskosten. Das ist eine finanzielle Entlastung, die wir deutlich spüren.“ Auch mit dem aus Solarwärme gespeisten Warmwasser ist man zufrieden. Das System funktioniert. „Warmwasser aus Sonnenkollektoren, da hat man als Laie natürlich Bedenken“, erinnert sich der Mieter. Aller Skepsis zum Trotz sei bis zum heutigen Tag kein einziger Ausfall zu beklagen gewesen.

Frappante Ergebnisse



Um die laienhaft wahrgenommene Zufriedenheit der ersten Stunde zu untermauern, wurde im September 1998, rund ein halbes Jahr nach dem Erstbezug, eine Forschungsmessung gestartet. In einem Zeitraum von zwei Jahren wurde untersucht, wie sich die rechnerisch ermittelten Heizwärmebedarfswerte von der Realität unterscheiden. Ziel der vom Architekturbüro in Zusammenarbeit

mit der TU Graz durchgeführten Forschungsarbeit war, die theoretischen Erkenntnisse aus diversen bauphysikalischen Simulationsprogrammen an das tatsächliche Nutzerverhalten anzugleichen und daraus energierelevante Schlüsse auf zukünftige Bauvorhaben zu ziehen. „Die Ergebnisse waren frappant“, sagt Markus Deopito, Haustechnikplaner von der Stabstelle Energie bei der ENW, im Rahmen der von „WohnenPlus“ organisierten Expertenführung am 1. Oktober 2009. „Die Differenz des HWB zwischen identischen Wohnungen in gleicher Lage mit nahezu gleicher Himmelsausrichtung betrug



bis zu 100 Prozent.“ Architekt Adil Lari meint auf Anfrage, dass er sich bei den radikalsten – also den am weitesten auseinander klaffenden Messresultaten – sogar an Abweichungen von bis zu 240 Prozent erinnern könne. Das Forschungsteam ließ nicht locker. Sechs Wohnungen wurden im Anschluss an die ersten Messungen genauer unter die Lupe genommen. Die Wissenschaft kannte kein Erbarmen: Die teilnehmenden Mieterinnen und Mieter verpflichteten sich zur genauen Einhaltung vorsimulierter Verhaltensansätze bezüglich Wohntemperatur, Lüftung und Beschattung. In drei Wohnungen wurden außerdem Wärmemengenzähler, Tür- und Fensterkontakte sowie Temperaturfühler und Windwächter installiert. Sämtliche Messinstrumente wurden mit einer Basisstation im Keller verbunden und via Modem direkt an die datenverarbeitende Stelle weitergeleitet. „Es hat sich herausgestellt, dass das Nutzerverhalten mit der Theorie nicht übereinstimmt“,

sagt Deopito. Obwohl die Mieter bei Einzug ein UserManual überreicht bekamen, hielt sich im Durchschnitt nur jeder Zweite an die Verhaltenstipps im Alltag. Die Folge: Es wurde mehr und unkontrollierter gelüftet, als dies in den Berechnungen angenommen worden war, die Energiekosten schnellten in die Höhe. Statt der ermittelten 33 kWh/m²a betrug der Heizwärmebedarf dann in der Praxis 50 kWh/m²a, also rund ein Drittel mehr. Dementsprechend groß war die Überraschung bei den Studienautoren.

„Die Sache ist ganz klar: Aus der Sicherheit heraus, dass die Leute ohnehin in einem Niedrigenergiehaus wohnen, schlafen sie im Winter bei geöffnetem Fenster und aufgedrehtem Heizkörper“, sagt Lari, „das ist zwar nicht die Regel, aber es kommt vor.“ Heute wisse man, dass diese Abweichung vom rechnerischen Normverhalten – sofern man von einem solchen überhaupt sprechen kann – nicht zu vernachlässigen ist und in die Berechnung miteinbezogen werden muss. „Wir sind uns dieser Tatsache längst bewusst und greifen mittlerweile auf praxisnahe Erfahrungswerte beziehungsweise Erfahrungskoeffizienten zurück. Und das ist auch gut so, denn im Zweifelsfall plädiere ich für eine Anpassung der eingesetzten Technologie an das menschliche Verhalten – und nicht umgekehrt.“

Würde man heute etwas anders machen? „Grundlegend nicht, aber im Detail gibt es natürlich Verbesserungsbedarf“, meint der ENW-Haustechniker Markus Deopito und nennt drei Punkte: „Erstens bauen wir heute keine Umkehrdächer mehr ein, weil wir mittlerweile wissen, dass sich durch das Einsickern des Wassers unter die Dämmschicht der U-Value verschlechtert. Zweitens würden wir heute hochwertigere Außenjalousien verwenden, denn mit der permanenten Funktionstauglichkeit der Beschattungselemente steht und fällt das Energiekonzept. Und drittens würden wir den nötigen Betreuungsaufwand bei einem derart technologischen Wohnprojekt heute wesentlich früher in die Planung und Kostenschätzung einbeziehen als damals.“

Der erforderliche Aufwand sei zwar nicht überproportional hoch, aber doch merklich intensiver, so der Fachmann.

Wunsch und Wirklichkeit
Rechnerisch ermittelter Heizwärmebedarf HWB im Planungsstadium: 33 kWh/m²a.
Ermittelter Heizwärmebedarf HWB lt. Messung zwischen 1998 und 2000: 50 kWh/m²a.
Ermittelter Gesamtenergiebedarf lt. Messung zwischen 1998 und 2000: 87 kWh/m²a.
Energieversorgung: Gas- und Brennwertkessel, Heizverteilung über Radiatoren, Warmwasseraufbereitung mittels Sonnenkollektoren auf dem Dach (48 Sonnenkollektoren mit einer Gesamtfläche von 96 m²). In Spitzenzeiten kann der Gas-Brennwertkessel für die Warmwasseraufbereitung zusätzlich herangezogen werden.

Eine Frage der Feinjustage

Das Wohnbauprojekt RONDO Home & Business ist durch und durch unkonventionell. Bauphysik, Haustechnik und Energiegewinnung auf höchstem Niveau, Vermarktung trotz Freifinanzierung ein Paradebeispiel für wirtschaftlichen Erfolg. Spaziergang durch das Werk des Grazer Architekten Markus Pernthaler und der gemeinnützigen ÖWG, ausgezeichnet mit dem Bauherrenpreis 09



Plätschernder Mühlgang, überdeckt durch stringentes, maßgeschneidertes architektonisches Konzept für Wohnen und Büroaktivitäten

Graz pflegt seit einigen Jahren eine konsequente Kultur in Sachen Projektentwicklung. In keiner anderen Stadt schlüpft die Architektenschaft so oft und so überzeugend in die Rolle des Developers wie in der steirischen Murmetropole. Die beiden bekanntesten Projekte aus dieser Riege sind das „Golden Nugget“ der Innocad-Architekten (2005) sowie die Wohnbebauung Rondo Home & Business von Markus Pernthaler, fertiggestellt im Oktober 2007. „Ich wollte über die übliche Qualität im Wohnbau hinausgehen, doch mir war klar, dass das im Rahmen eines klassischen Architekturwettbewerbs oder eines Bauträgerwettbewerbs niemals möglich sein wird“, sagt der Planer. „Sobald man über den Tellerrand hinausblickt und ein außergewöhnliches und komplexes Konzept ausarbeitet, fliegt man hochkant raus. Die einzige Möglichkeit war also, selbst ein Projekt zu entwickeln.“ Und so machte sich Pernthaler an die Arbeit, erzwang den Abbruch der alten Marienmühle mitsamt der knapp 40 Meter hohen Speicher und ersann für das Grundstück am plätschernden Mühlgang ein stringentes, maßgeschneidertes und nach sämtlichen Gesichtspunkten ökologisch nachhaltiges Wohn- und Bürogebäude. „Durch das offene Grundstück, die Lage am Wasser und die bestehenden Fundamente der alten Getreidespeicher war die Ausgangssituation überaus begünstigend. Für mich war klar, dass dieses Potenzial genutzt werden muss.“

Nach einigen Monaten der Vorarbeit schnürte Pernthaler seine Vision zur einer anregenden Broschüre und machte sich auf die Suche nach einem passenden Bauträger. „Eines Tages kam er zu uns und legte uns dar, dass er sich eine Zeit lang intensiv mit dem Projektgedanken Industrielleiche Marienmühle auseinandergesetzt hat und mir das Projekt vorstellen will“, erinnert sich Christian Krainer, Geschäftsführer von ÖWG und ÖWGES Wohnbau GmbH (siehe Interview). Das Projekt gefiel, man raufte sich zusammen, im Februar 2005 rollten schließlich die ersten Bagger an, um die alte Bausubstanz mit ihren wütenden Schaufeln zu Schutt und Asche zu zermalmen.

„Die Dramaturgie richtet sich nach dem Sonnenstand und ist wohl überlegt: Japan auf der einen Seite des Hauses, mediterranes Flair auf der anderen. Es ist wie Urlaub.“

„Nicht von dieser Zeit“



Multipack hinter transluzenter Membran: 66 Wohnungen, neun Locations für Kultur und Gewerbe – oben eine Etage des Rondo-Cafe – und 204 Autostellplätze im Automatik-Regal kombiniert Rondo Home & Business

Nach zweijähriger Bauzeit schmiegt sich heute ein violett schimmerndes Poly-carbonat-schild an die Konturen des Mari-enplatzes. Das Bild der großzügig gekurvten Kunststoffhaut ist futuristisch, nicht von diesem Ort, nicht von dieser Zeit. Hinter der homogenen Fassade versteckt sich ein vielschichtiges Projekt, das sämtliche Stückeln spielt. Das alte Kleinkraftwerk über dem Mühlwasser (Baujahr 1928) blieb erhalten und wurde aus akustischen Gründen neu eingehaust. Während der Strom nach wie vor ins öffentliche Netz eingespeist wird, kommt die Abwärme der Turbinen dem Wohnbau zugute. Mittels Wärmetauschern wird diese Wärme in das Energiesystem des Hauses eingespeist.

Auch die ehemaligen Speicher wurden zum Teil beibehalten. Ursprünglich wollte man die alten Betonkammern einem Vorschlag des Architekten zufolge als Tauchbecken nutzen. Eine vergleichbare Anlage für Ausbildungszwecke von Sport-tauchern gibt es in der ganzen Stadt Graz nicht. Doch daraus wurde nichts. Heute dienen die hohen unterirdischen Räume als Erdregister. Durch abwechselnd hoch und tief gesetzte Durchbrüche wird der Weg der thermisch aufzuwertenden Luft zusätzlich verlängert. Viel Effekt um wenig Geld: Das vorgefundene Ready-Made ist eine sinnvoll adaptierte Kombination aus massivem Material und maximaler Oberfläche. Ein Stahlbeton-Register dieser Dimension wäre unter wirtschaftlichen Bedingungen heute kaum finanzierbar.

Ergänzt wird die Energieversorgung durch 240 Quadratmeter Vakuum-Hochleistungskollektoren an Fassade und Dach. „Der Vorteil von Photovoltaik ist, dass sie auf unterschiedliche Trägermaterialien aufgebracht werden kann und das Haus je nach Einsatzgebiet mit Wärme, Kälte oder Strom versorgen kann“, erklärt Markus Pernthaler. Diese Vielfalt sei gegenüber vielen anderen Energiegewinnungsmethoden ein unschätzbare Vorteil. „Allerdings schlägt die installierte Kilowattstunde mit rund 7.000 Euro Investitionskosten immer noch unverhältnismäßig teuer zu Buche. Ziel für die kommenden Jahre muss es sein, den Wirkungsgrad anzuheben und auf diese Weise die Technologie effizienter und somit günstiger zu machen.“ Ein weiteres technisches Herzstück des Projekts ist die Tiefgarage. Aufgrund der beengten Platzverhältnisse, welche die Lage am Wasser mit sich bringt, mussten die geforderten Stellplätze in einer vollautomatisierten Stapelanlage untergebracht werden. Die Übergabe an die automobile Unterwelt erfolgt in gläsernen Boxen, die unauffällig im Erdgeschoss stecken. Den hohen Investitionen für die insgesamt 204 Regalplätze steht ein erheblicher ökologischer Gewinn gegenüber: 70.000 bis 100.000 Kilometer Fahrweg, die bei dieser Anzahl an Fahrzeugen statistisch Jahr für Jahr für die Parkplatzsuche in einer konventionellen Parkgarage aufgewendet werden müssten, können auf diese Weise eingespart werden.

Der hohe Energieaufwand für den Betrieb der Anlage wird durch die eingesparten Beleuchtungskosten zum Teil wieder aufgewogen. Detail am Rande: Da das eigene Auto wegen der flexiblen, computergesteuerten Stapelung immer wieder an einem anderen Regalplatz abgestellt wird, ist die Garage nicht parifizierbar. Dem-zufolge kann der Stellplatz nicht in Eigen-tum erworben, sondern muss angemietet werden (derzeit 72 Euro pro Monat).

Angenehmes Mikroklima



Christian Krainer führt beim Praxischeck hinter die Kulissen des innovativen Komplexes

Im Haus selbst regiert die hohe Kunst der Naturwissenschaft. Sorgfältig ausgesuchte Pflanzen sorgen dafür, dass hinter der 3.000 Quadratmeter großen Membran aus Polycarbonat ein angenehmes Mikroklima herrscht. Birken, Bambus und Palmen-stauden wachsen in unmittelbarer Nach-barschaft aus dem Kies. Die Dramaturgie richtet sich nach dem Sonnenstand und ist wohl überlegt: Japan auf der einen Seite des Hauses, mediterranes Flair auf der anderen. Es ist wie Urlaub.

Möglich wird all dies erst durch die Wahl des richtigen Polycarbonats. Ver-schiedene Farben hatte man im Labor einst ausprobiert. Der ursprüngliche Wunsch nach einem schimmernden Goldton an der Fassade musste im mentalen Archiv ad acta gelegt werden. Die Wahl fiel schließlich auf einen leichten Lavendelton, da die gesetzten Pflanzen zum Gedeihen rote und blaue Lichtanteile benötigen. Zu-gespitzte Fenster aus Acrylglas ragen wie Toblerone-Ecken aus der Membranebene, versorgen die Atrien mit ungefiltertem Tageslicht und verleihen der Fassade Rhythmus und Leichtigkeit. Einen wesentlichen Anteil an der Atmosphäre trägt nicht zuletzt die Akustik. Aufgrund der vorgese-tzten Schale konnte die Lärm-einwirkung um drei Dezibel verringert werden. Die jetzige Fassadenhaut ist übrigens eine überarbeitete Version. Die erste Fassade fiel im Jänner 2008 dem Sturmtief „Paula“ zum Opfer, als ein Orkan mit Windgeschwindigkeiten bis zu 130 km/h (Windstärke 12) über Graz hinwegfegte und in der ganzen Stadt massive Ver-sicherungsfälle verursachte.



Großes Risiko

Seit zwei Jahren ist Rondo Home & Business nun in Betrieb. Der stürmische Praxistest ist überstanden. Das Investitions-volumen für die 66 Eigentumswohnungen (Penthouses, Maisonnettes, Galeriewohnungen und herkömmliche Geschosswohnungen) sowie für die 6.000 Quadrat-meter Atelier- und Gewerbefläche (Gewerbeanteil 46 Prozent) mitsamt Kraftwerks-Adaptierung und vollautomatischer Staplergarage beträgt knapp 30 Millionen Euro.

„Ein derart exklusives Projekt ohne Wohnbauförderung in einer Wohngegend wie Lend zu realisieren, war für uns ein großes Risiko“, erinnert sich ÖWGES-Geschäftsführer Krainer, „doch die Praxis hat bewiesen, dass die Wohnungen weggegangen sind wie die warmen Semmeln. Es gibt sogar schon eine Warteliste.“

Und was sagt die Praxis? „Eine große Befürchtung von unserer Seite war, dass die

Menschen die feinen Vibrationen des Wasserkraftwerks spüren“, meint Klaus Herzl, zuständiger Projektentwickler bei der ÖWGES, „aufgrund der Lagerung auf elastischen Silomer-Trägern, wie sie auch im Brückenbau verwendet werden, konnten wir die Vibrationen völlig eliminieren.“ Ein anderes Detail sorgt für Kopfzerbrechen: „Ein Projekt mit einer derart komplexen und differenzierten Energieversorgung verlangt natürlich nach einer millimetergenauen Feinjustage“, sagt Herzl, „wir hätten damit gerechnet, dass diese nach zwei Jahren abgeschlossen ist, aber wir sind noch nicht so weit.“ Nach Einschätzung der Haustechniker wird diese Aufgabe noch weitere ein bis zwei Saisonen in Anspruch nehmen. Zum jetzigen Zeitpunkt sieht es so aus, als würde man den errechneten Heizwärmebedarf von 15 bis 16 kWh/m²a nicht erreichen. Nach der Feinjustage werde sich der HWB bei 20 bis 22 kWh/m² einpendeln. Immer noch ein stattliches Resultat.

Größter Profit für die Bewohnerinnen und Bewohner ist neben der Einsparung von Betriebskosten für Heizung und Warmwasser die sensible Öko-Balance. Durch die Pflanzung von Lavendelstauden auf den intensiv begrünten Dächern werden Gelsen und Mücken für immer und ewig vom Grundstück verbannt. Die nervigen Blutsauger fühlen sich von den ätherischen Ölen nicht gerade angezogen. Liebe fürs planerische Detail kennt eben keine Grenzen. „So ein komplexes Projekt kann man nur abwickeln, wenn die Ressourcen innerhalb des Büros gebündelt werden“, erklärt Markus Pernthaler. „Sobald ich gewisse grundlegende Kompetenzen aus der Hand gebe, besteht die Gefahr, die Kontrolle zu verlieren. Das hätten wir uns bei einem Projekt wie Rondo Home & Business nicht leisten können.“

„Viel Vorschussvertrauen und Mut zum Risiko“

Zu Beginn war RONDO Home & Business ein Marketingprojekt. Schneller als gedacht mutierte der innovative Wohnbau zum Ertragsobjekt, meint CHRISTIAN KRAINER, Geschäftsführer der ÖWG / ÖWGES, im Gespräch mit WOJCIECH CZAJA.



Wohnen Plus: Ungewöhnlich bei RONDO Home & Business ist die Projektgenese. Entwickelt wurde der Wohnbau nicht von Ihnen als Wohnbauträger, sondern vom Architekten. Wie hat der erste Kontakt ausgesehen?

Christian Krainer: Die Initiative kam direkt von Markus Pernthaler. Er hatte damals persönliche Kontakte zur Marienmühlen Betriebsgmbh, der das Areal früher gehört hatte. Architekt Pernthaler kam zu uns und legte uns dar, dass er sich eine Zeit lang intensiv mit dem Projektgedanken „Industrieleiche Marienmühle“ auseinandergesetzt hat und das Projekt vorstellen möchte. Die Entwurfsplanung war prinzipiell weit fortgeschritten, die Kosten waren grob geschätzt und es war nicht mehr viel an Entwicklungsarbeit zu leisten. Unser Unternehmen hat das Projekt von Anfang an überzeugt.

Wann sind Sie als Bauträger offiziell eingestiegen?

Krainer: Wir haben uns eine Zeit lang gegenüber den Behörden bedeckt gehalten. Erst mit Erteilung der Baugenehmigung war die Zusammenarbeit offiziell.

Warum die Bedecktheit? Warum so spät?

Krainer: Wir wollten sicher gehen, dass die Rahmenbedingungen optimal genutzt werden können und dass keine Irritationen durch den Namen des ausführenden Bau-trägers entstehen. In der Regel ist dieser Schritt mit Erteilung der Baugenehmigung sichergestellt.

Das Projekt wurde von einer einzigen Person fix fertig entwickelt. Nimmt der Developer Ihnen als Wohnbauträger damit Arbeit ab? Oder schafft er Ihnen Mehrarbeit im Sinne der damit verbundenen, notwendigen Adaptierungen?



Krainer: Wir haben in Graz das spezifische Problem, dass Behördenwege und Behördenaktivitäten lange Zeit in Anspruch nehmen. Da das Projekt RONDO sehr weit entwickelt war, war von Anfang an klar, dass wir nicht gefördert bauen können. Wer gefördert

bauen will, muss von Beginn an die Landes- und Stadtbehörden miteinbeziehen. Dieser Zug war abgefahren. Wir standen also vor der Wahl, das Projekt nicht zu realisieren und neu anzufangen, mitsamt städtebaulichem Wettbewerb, oder aber die Realisierung des Bauvorhabens mittels Eigenfinanzierung durchzuführen.

Sie haben sich für die Finanzierung mittels Eigenkapital entschieden?

Krainer: Ja. Wir konnten ohne Umwege zügig in die Einreichungsplanung starten. Ein weiterer großer Vorteil war das damit verbundene Image. Wir wussten, dass wir mit so einem Bauvorhaben beweisen können, dass auch ein gemeinnütziger Bauträger im innerstädtischen Bereich in der Lage ist, ein derart komplexes Projekt auf die Beine zu stellen. Mit einem Wort: RONDO war für uns von Anfang an ein Vorzeigeprojekt. Dass wir damit ein derart positives Echo erzeugen, ist umso erfreulicher.

Wie hat die weitere Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Pernthaler in weiterer Folge ausgesehen?

Krainer: Intensiv! Markus Pernthaler hat sich mit dem Projekt stark identifiziert. Ganz gleich, ob es darum gegangen ist, das Energiesystem auszuarbeiten, das Parkproblem zu lösen oder den Grünraum zu konzipieren – er hatte immer plausible Antworten. Trotz einiger Diskussionspunkte hat die Zusammenarbeit in Summe blendend funktioniert.

War das Energiekonzept in dieser Komplexität und Dichte Neuland für die ÖWG?

Krainer: Ja. Die Kombination von Erdregister, Solarenergie und Kraftwerksabwärme hatten wir zuvor noch nie realisiert.

Wie groß war das Risiko, das Sie dabei eingegangen sind?

Krainer: Das Vorschussvertrauen in Architekt Markus Pernthaler war sehr groß. Dennoch hatten wir in der ÖWGES einen intensiven, einjährigen Meinungsbildungsprozess – erstens in Bezug auf die Projektgröße im Allgemeinen und zweitens auf den hohen Anteil an Atelier-, Büro- und Gewerbeflächen. Obwohl diese Aufteilung nicht unserer Kernkompetenz entsprochen hat, haben wir uns in weiterer Folge mutig an die Umsetzung gewagt.

Haben Sie sich in irgendeiner Weise abgesichert?

Krainer: Die HWB-Werte von Architekt Pernthaler schienen uns zu schön, um wahr zu sein. 15 kWh/m²a – das konnten wir einfach nicht glauben. Wir haben die Werte daraufhin verdoppelt und haben nach einer weiteren Kalkulation gemerkt, dass wir immer noch ganz gut liegen. Nach dem ersten Jahr zeigt sich, dass der tatsächliche Heizwärmebedarf nahe unserer Kalkulation liegt. Wir gehen davon aus, dass dieser Wert in den folgenden Jahre noch auf 20 bis 22 kWh/m²a sinken wird.

Ist diese Skepsis, von der Sie sprechen, bezeichnend dafür, wie gemeinnützige Bau-träger gestrickt sind?

Krainer: Nein, im Prinzip nicht. Aber um so ein Projekt zu realisieren, braucht's Mut. Ich glaube nicht, dass sich viele Bau-träger über so ein Bauvorhaben drüber getraut hätten.

Wie ist das Verhältnis von Miete und Eigentum?

Krainer: Rund 80 Prozent der Wohnungen werden vermietet, die restlichen 20 Prozent sind in Eigentum aufgelöst. Die Ge-werbeflächen werden – um auch jungen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich in Zentrumsnähe anzusiedeln – ausschließlich vermietet. Mittlerweile hat sich gezeigt, dass die Klientel in Lend sehr architekturaffin ist. Wir gehen davon aus, dass viele Mieter nach zehn Jahren eine Kaufoption in Anspruch nehmen werden wollen. Das Wohnen in RONDO Home & Business ist ja vergleichsweise günstig. Bei durchschnittlich 2.500 Euro Kaufpreis beziehungsweise 6,65 Mietkosten pro Monat kann ich besten Gewissens behaupten, hochwertige Architektur zu einem vernünftigen Preis zu bieten.

Wie war und wie ist die Auslastung?

Krainer: Die gewerblichen Flächen waren nach kürzester Zeit vergeben, bei den Wohnungen hat's ein bisschen länger gedauert. Das war für uns eine völlige Überraschung. Scheinbar werden Gewerbe-flächen in Graz stärker nachgefragt als wir dachten. Das hat uns veranlasst, nun auch in aktuellen Wohnbauvorhaben den Schlüs-sel zu adaptieren

Inwiefern hat RONDO das Bewusstsein für multifunktionale Wohnbauvorhaben beeinflusst?

Krainer: Konkret werde ich Ihnen diese Frage erst in einigen Jahren beantworten können. Aber der Impuls, der von RONDO ausgeht, ist sehr wichtig. Ich denke, dass sich nun auch andere Bau-träger in Graz zutrauen werden, so komplexe Projekte umzusetzen.

Varana wünscht sich sauberes

Wasser.

Wir helfen mit einfacher, aber sicherer Trinkwasserversorgung. Auch Sie können helfen.



DESWOS

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



www.deswos.de

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter: Zertifikate und die Bedeutung im Immobilienunternehmen

BREAAM, LLED, CASBEE, Green Star und HQE: Siegel oder Zertifikate der Nachhaltigkeit gibt es viele, auch internationale Zertifikate mit wachsender Bedeutung. Investitionen in Nachhaltigkeit erfolgen dennoch aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus. Aber sind dazu wirklich Siegel oder Zertifikate nötig. In der aktuellen wohnungswirtschaft-heute-Serie beschäftigt sich Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter, Fachhochschule Mainz, Technisches Gebäudemanagement und Leiter des "Institute for Building Operations Research" Mainz mit der Frage: Zertifikate als Werttreiber – Was bringt's?

Auch wenn die Wirtschaftlichkeit für ein Immobilienunternehmen ein wesentliches Ziel ist, handelt ein verantwortungsvolles Immobilienunternehmen nicht losgelöst von seiner gesellschaftlichen Verantwortung (vgl. Abb. 2): Negatives Image ist nicht förderlich für das Geschäft. Positives Image ist sicher erstrebenswert, insbesondere dann, wenn das Firmenimage bereits beschädigt worden ist.

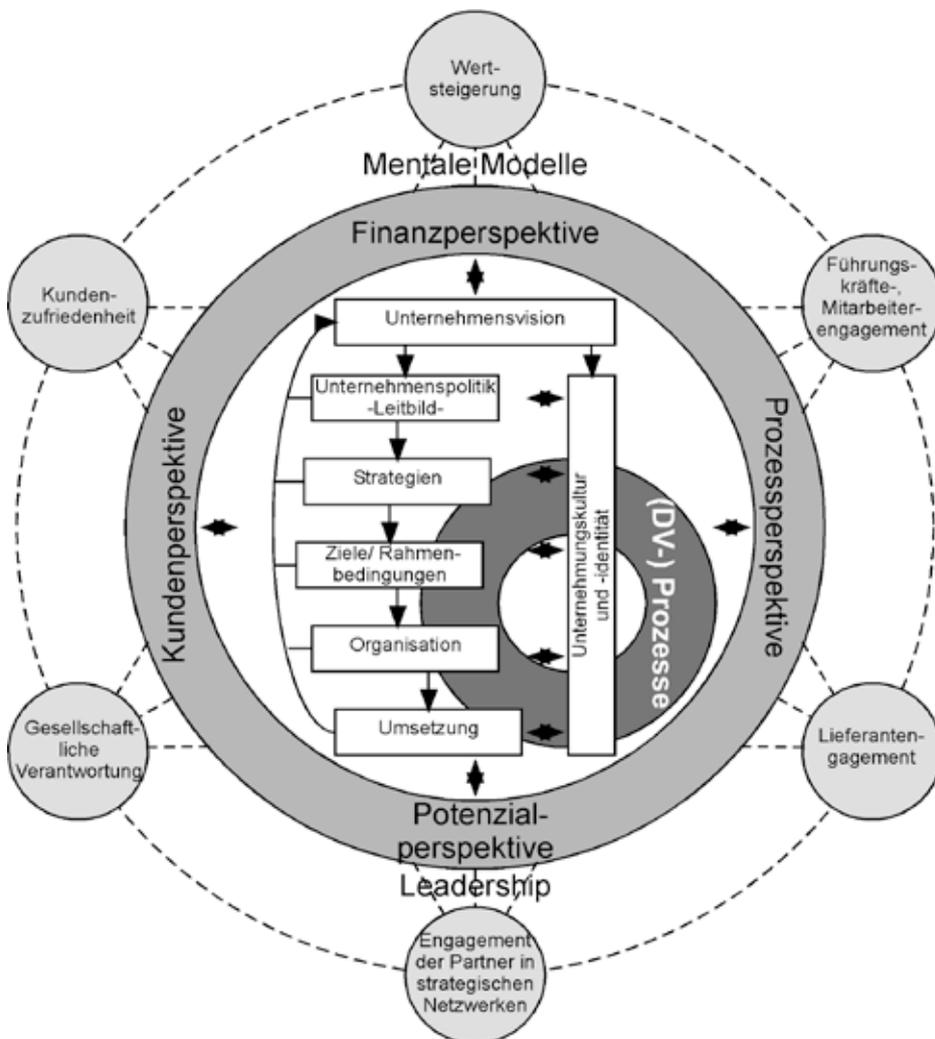
Ohne Kunden ist kein nachhaltiger Geschäftserfolg zu erzielen. Insbesondere auf die Wünsche der Kunden ist daher einzugehen. Doch nicht jeder Mieter ist dem nachhaltigen Ziel verpflichtet, sondern bevorzugt ggf. den Urlaub in fernen Ländern. Die Setzung der Prioritäten kann daher sehr individuell nach Zielgruppen erfolgen. Es ist zumindest derzeit nicht erkennbar, dass ein Wohnungsmieter Mehrkosten für Nachhaltigkeit zahlen wird. Als (Mit-)Finanziers spielen Kreditinstitute und Banken eine besondere Rolle. Sie sind insbesondere an niedrigen Risiken, hohen Renditen und steigenden Aktienkursen interessiert. Nachhaltig erfolgreiche Immobilien beweisen ihre Zukunftsfähigkeit durch Mieterlöse und niedrige Leerstandsquoten. Spielt die Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung (Corporate Social Responsibility – CSR) im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung eine Rolle in einem (Immobilien-)Unternehmen, kann diese Verantwortung durch ein Nachhaltigkeitszertifikat ggf. an die Mitarbeiter glaubhaft vermittelt und eine Vorbildfunktion übernommen werden. Einfluss nehmen ebenfalls die Lieferanten, die den Interessen des eigenen Unternehmens und /oder der CSR verpflichtet sind. In Zeiten der Globalisierung ist das Engagement in strategischen Netzwerken wichtig. Bei international agierenden Unternehmen ist daher eine Vergleichbarkeit ggf. auch der Zertifizierungsverfahren von Interesse. Es wird sich aber selten ein Unternehmen finden, das sich ausschließlich dem Gemeinwohl verpflichtet fühlt. Einen höheren Stellenwert haben das Gemeinwohl und das Thema der Nachhaltigkeit bei öffentlichen Betrieben und Verwaltungen. Gleichwohl fehlt hier vielfach das Geld, an sinnvolle Investitionen zu denken, stattdessen herrscht Mängelverwaltung vor.

Aus Sicht des Objektes beeinflussen viele Interessengruppen die Definition der Nachhaltigkeit. Aus Sicht eines Unternehmens ist die Wirtschaftlichkeit entscheidend: „Ohne Moos nix los“ - auch keine Ökologie und Gemeinwesen. Nachhaltigkeit muss von Wirtschaftlichkeitsüberlegungen geleitet werden. Das trifft auch in zunehmendem Maß auf die Regie-, Eigen- und ausgegründeten Immobilienbetriebe der öffentlichen Verwaltung zu.

Soll Nachhaltigkeit eine Relevanz in einem Unternehmen besitzen, ist sie nicht nur Bestandteil der Umsetzung, sondern integraler Bestandteil der Organisation, der Ziele (z.B. Mitarbeiterführung), der Strategien, der Unternehmenspolitik und der Unternehmensvision. Die Relevanz der Nachhaltigkeit lässt sich in einem Immobilienunternehmen durch Indikatoren der gelebten Unternehmensführung messen.

In der nächsten Ausgabe lesen Sie: Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter: Anforderungen an Zertifizierungen der Nachhaltigkeit Zertifikate schreiben einen Zustand zu einem Zeitpunkt fest und sind schwer anpassbar. Was zum Beispiel 1972 in Deutschland als energiesparendes Gebäude bezeichnet wurde, kann heute getrost als Energieschleuder bezeichnet werden.

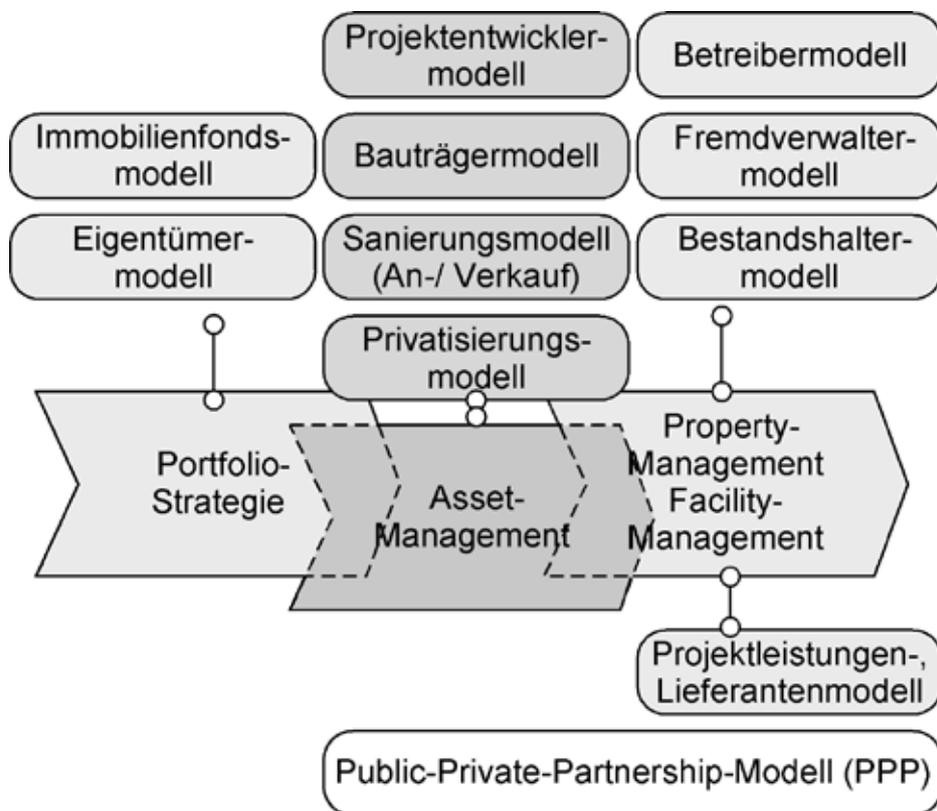
Ohne Moos nix los



Modell der strategischen Unternehmensführung (5)

Aus Sicht der Unternehmenspolitik kann angestrebt werden, Wettbewerbsvorteile durch ein Zertifikat der Nachhaltigkeit zu generieren, um in einem Marktsegment zu wachsen. Wettbewerbsvorteile lassen sich insbesondere dann generieren, wenn Immobilien (wieder-)verkauft oder (wieder-)gekauft werden. Hier kann ein Zertifikat für Nicht-Fachleute hilfreich sein, um eine Entscheidung des Käufers zugunsten der Immobilie herbeizuführen. Dies gilt insbesondere für die Geschäftsmodelle von Immobilienfonds in der Portfolio-Strategie und für Projektentwickler, Bauträger, Sanierer oder Privatisierer im Asset-Management (vgl. Abb. 3, vgl. auch [6]). Dies gilt allerdings nur eingeschränkt für Betreiber, Fremdverwalter oder Bestandhalter im Property- und Facility- Management [7]. Kennzeichnend für das Property- und Facility-Management ist, dass die Immobilie im Bestand gehalten und der Handel nicht angestrebt wird. Ein Vermarktungsargument ergibt sich hier nur bei der (Wieder-)Ver- und (Wieder-)Anmietung. Mieterhöhungen zur Finanzierung von Nachhaltigkeitskriterien lassen sich vermutlich nur schwer bei Bestandsmietern verwirklichen, wenn eine gesetzliche Grundlage (z.B. bei Modernisierung im Wohnungsbau) oder eine vertragliche Vereinbarung fehlt. „Ökologische“ Mietspiegel sind derzeit (?) selten und problematisch, da sich der Zusammenhang zwischen Miethöhe und ökologische Kriterien schon bei energetischen Kriterien nur schwer nachweisen lässt und im Mietspiegel Marktpreise abgebildet werden sollen. In einem ökologischen Mietspiegel wird allerdings nur die wärmetechnische Beschaffenheit berücksichtigt [24].

Kennzeichnend für das Property- und Facility-Management ist, dass die Immobilie im Bestand gehalten und der Handel nicht angestrebt wird



Typische Geschäftsmodelle in der Immobilienwirtschaft [8]

Übrig bleibt allein das Argument der Kundenbindung, das durch niedrigere Fluktuationsraten oder steigende Kundenzufriedenheit nachzuweisen ist. Ein Bestandhalter hat durchaus Interesse, seine Bewirtschaftungskosten zu senken und den Vermietungserfolg nachhaltig zu sichern, allerdings benötigt er hierfür nicht unbedingt ein Zertifikat. Das bedeutet nicht, dass Immobilienunternehmen ausschließlich von Renditeerwartungen und Imagegewinn getrieben sind. Kommunale Wohnungsunternehmen und kirchliche Institutionen setzen bereits heute gesellschaftliche Verantwortung in allen vier Dimensionen der Nachhaltigkeit praktisch und differenziert um.

Die Zielsetzung in der Dimension „Ökonomie“ lässt sich wie folgt differenziert beschreiben. Aus Sicht eines Investors „ist eine Immobilie dann nachhaltig, wenn sie langfristig in der Lage ist, eine angemessene Rendite zu erzielen“ [9]. In der Wohnungswirtschaft oder des Kirchenfinanzvermögens steht Ertragssteigerung und Kostensenkung im Vordergrund. Bei Immobilien zur kommunalen und kirchlichen Auftrags Erfüllung hingegen stehen insbesondere die Flächen- und Kostenoptimierung im Fokus. Auf den Standpunkt kommt es an [10].

Unter der Voraussetzung einer „Mindestpunktzahl“ in der Disziplin „Ökonomie“ können viele Punkte in der „ökologischen“, „sozialen“ und „kulturellen“ Disziplin gesammelt werden, wenn Nachhaltigkeit Bestandteil der Unternehmensführung ist [11].

Punkte könnte es geben für den Kauf und Verkauf von nachhaltigen Immobilienfondsanteilen („Immobilienfonds“), die Verpachtung von ökologischen landwirtschaftlichen Flächen, die Vergabe von Erbbaurechten an kinderreiche Familien („Eigentümer“), die Umsetzung einer Projektidee „Altersgerechtes Wohnen“ („Projektentwickler“), die Erstellung und den Verkauf von Reihenhäusern für kinderreiche Familien auf Erbbaugrundstücken („Bauträger“), die Stilllegung von sanierungsbedürftigen und denkmalgeschützten Gebäuden mit dem Ziel, sie zu sanieren und anschließend zugunsten einer energetischen Sanierung anderer sanierungsbedürftiger Immobilien zu verkaufen („Sa-

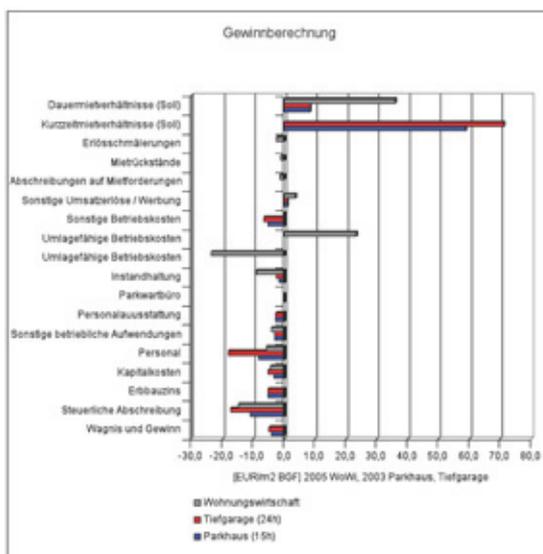
Nachhaltigkeit Bestandteil der Unternehmensführung?

nierung“), den Verkauf eines ehemaligen Gemeindehauses oder Pfarrhauses in Teilen als abgeschlossene Wohnungen, um den Flächenverbrauch zu reduzieren („Privatisierung“), das Betreiben von Kindergärten für eine konfessionelle oder nachhaltige Erziehung („Betreiber“), die Übernahme von gebäudebezogenen Managementaufgaben zur Professionalisierung im Sinne der Nachhaltigkeit („Fremdverwaltung“), das Belegungsmanagement für eine höhere Auslastung des eigenen Gebäudebestandes („Bestandshalter“), die Dienst- und Bauleistungen werden kostensparend professionell (z.B. Energiemanagement) oder als Eigenleistung im Sinne der Nachhaltigkeit erbracht („Projektleistungen und Lieferanten“). Eine breite Palette, um Punkte für die Nachhaltigkeit zu vergeben.

Es bleibt festzuhalten: Je nach Geschäftsmodell liegt ein unterschiedliches Verständnis von Nachhaltigkeit vor. Beim Verkauf- und Kauf von neuen Immobilien kann ein Zertifikat Entscheidungssicherheiten für Investoren geben und ihre Risiken mindern, insofern Haftungsansprüche tatsächlich abgeleitet werden können. Bestandshaltern hilft ein Zertifikat nur bedingt. Nachhaltigkeitskriterien in den vier Dimensionen sind im gesamten Kontext zu betrachten und nicht ausschließlich auf Baumaßnahmen zu begrenzen.

Wenn eine positive ökonomische Sicht als Voraussetzung für Nachhaltigkeit gegeben sein muss, um der ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Dimension gerecht werden zu können, bedarf es eines Einblicks in die Gewinn- und Verlustrechnung eines Immobilienunternehmens. Kostenstrukturen können je nach Bauwerksnutzungsart unterschiedlich sein. Kostenstrukturen für die Wohnungswirtschaft [12] unterscheiden sich von den Kostenstrukturen bei Parkhäusern [13]. Auf die Bauwerksnutzungsart kommt es an. So sind z.B. Verwaltungskosten unverhältnismäßig hoch. Tiefgaragen haben wesentliche höhere Abschreibungen. Auffällig sind die vergleichsweise niedrigen Instandhaltungskosten. Der Vergleich in der Kosten- und Ertragsstruktur als Gewinn- und Verlustrechnung zwischen Wohnungswirtschaft, Parkhaus im 15 Stundenbetrieb sowie Tiefgarage im 24 Stundenbetrieb ist in Abb. 4 dargestellt. Die Umsatzposition durchlaufender Betriebskosten aus der Wohnungswirtschaft entfällt z.B. für Parkbauteneigentümer/-betreiber. Dominant sind in dieser Darstellung auch hier die Personalkosten. Wesentlich sind bei diesem Beispiel die Kurzzeitmietverhältnisse.

Kostenstrukturen können je nach Bauwerksnutzungsart unterschiedlich sein.



Aus Sicht des Immobilienunternehmens liegt ein besonderes Interesse darin, Abschreibungen, Verwaltungs- und Instandhaltungskosten gering zu halten. An einer Senkung der Kapital- und Betriebskosten haben Eigentümer, Betreiber und Mieter in der Wohnungswirtschaft ein zunehmendes Interesse, insbesondere dann, wenn die Betriebskosten überproportional zu den allgemeinen Lebenshaltungskosten steigen.

Die ökonomische Nachhaltigkeit mit und ohne Siegel muss sich in der Kalt- und Warmmiete widerspiegeln und Vorteile bei der

Gewinnberechnung nach Ist-, Kenn- und Soll-Wert [14]

Instandhaltung unter Beweis stellen. Der nachweisliche Erfolg stellt sich bei Bestandshaltern auch ohne Zertifikat in der Bilanz oder GuV ein. Nachhaltigkeit kann daher nach den Grundsätzen der Wirtschaftlichkeit bewertet werden. Es gilt hier der Grundsatz: Verdienet gut und tue Gutes.

Fachhochschule Mainz, Technisches Gebäudemanagement und Leiter des "Institute for Building Operations Research" Mainz

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter

Quellen

- [5] s. Bogenstätter, Ulrich: Property Management und Facility Management; München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag 2008, S. 6
- [6] vgl. Bogenstätter, Ulrich: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen von Parkbauten, S. 423-433 in Gieler-Breßmer, Susanne (Hrsg.): Verkehrsbauten Schwerpunkt Parkhäuser/Brücken: 3. Kolloquium, 29. und 30. Januar 2008; Ostfildern: Technische Akademie Esslingen 2008, S. 425ff
- [7] s. Bogenstätter, Ulrich: Property Management und Facility Management; München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag 2008, S. 29ff
- [8] s. Bogenstätter, Ulrich: Property Management und Facility Management; München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag 2008, S. 30
- [9] s. Kubatzki, Franz W. zitiert in Gräber, Martin: „Was bringen Gebäudelabel?“. Investorensicht, in: Facility Manager (2009) Heft 7, S. 6-7
- [10] vgl. Bogenstätter, Ulrich: Die IT-Systeme sind erfunden. Was nun?, in: KVI im Dialog; (2009), Nr. 3, S. 38-43
- [11] vgl. Bogenstätter, Ulrich: Nachhaltigkeit im Umgang mit kirchlichen Immobilien: (Erscheinungsdatum 11/2009), in: Kunst und Kirche; (2009), Nr. 4, Wien: Springer-Verlag
- [12] s. Bogenstätter, Ulrich: Property Management und Facility Management; München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag 2008, S. 96
- [13] vgl. Bogenstätter, Ulrich: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen von Parkbauten, S. 423-433 in Gieler-Breßmer, Susanne (Hrsg.): Verkehrsbauten Schwerpunkt Parkhäuser/Brücken: 3. Kolloquium, 29. und 30. Januar 2008; Ostfildern: Technische Akademie Esslingen 2008, S. 430
- [14] eigene Berechnungen s. [13] und Veith, Thomas: Parkhäuser/Parkraummanagement aus Betreibersicht, S. 171-190 in Gieler-Breßmer, Susanne (Hrsg.): Verkehrsbauten Schwerpunkt Parkhäuser: 2. Kolloquium, 31. Januar und 1. Februar 2006; Ostfildern: Technische Akademie Esslingen 2006

*Lesen Sie auch Teil 1
Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter: Zertifikate als Werttreiber – Was bringt's?*

*Lesen Sie auch:
Roland Berger Studie zur Nachhaltigkeit - Zusätzliches Investitionspotential von rund 13 Mrd. Euro pro Jahr in Deutschland*

Willkommen im Einkaufsnetzwerk!

Das neue Komplettprogramm für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik



Über das neuartige Einkaufsnetzwerk-Konzept können Sie allein oder – noch preisgünstiger – im Verbund Produkte und Dienstleistungen für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik einkaufen:

- qualitativ hochwertige, praxisbewährte Produkte
- attraktive Konditionen
- bundesweit abrufbar
- kurzfristig lieferbar

Neugierig geworden?
Nähere Informationen unter
www.netzwerkfdw.de

netzwerk[®]
für die wohnungswirtschaft

Netzwerk für die Wohnungswirtschaft GmbH
Am Schürholz 3 · 49078 Osnabrück
Fon 0541 800493-40 · Fax 0541 800493-30
info@netzwerkfdw.de · www.netzwerkfdw.de

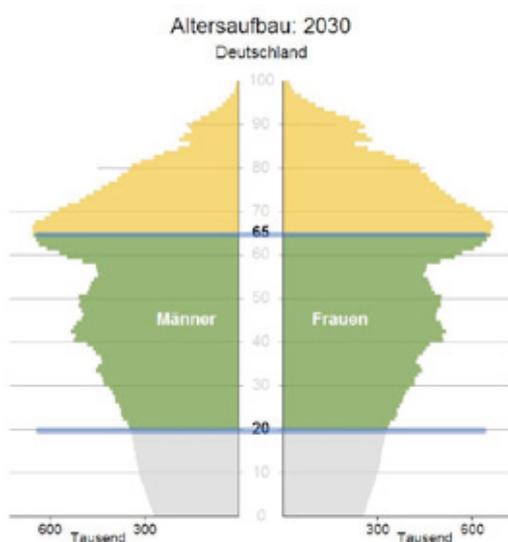
LUWOG CONSULT: Ambient Assisted Living – Zukunftsmusik oder heute schon Realität?

Ambient Assisted Living beschreibt europaweit Systeme, welche insbesondere älteren Menschen das Alltagsleben erleichtern. Die Technologien reichen je nach den Wünschen des Nutzers von einfachen Annehmlichkeiten bis hin zur ständigen Kontrolle und Hilfestellung, besonders in Gefahrensituationen. Dadurch ist es älteren Menschen möglich, länger selbstständig und in einer gewohnten Umgebung bei gleichzeitiger Verbesserung der Lebensqualität wohnen zu bleiben.

Sicherheit und Komfort

Technologische Mittel, welche Personen „überwachen“, werden im ersten Moment meist abgelehnt. Was aber, wenn sie gleichzeitig eine Steigerung der Sicherheit herbeiführen? Kommt eine alleinstehende Person im Wohnzimmer zu Fall und kann sich danach nicht mehr aufrichten, dauert es unter Umständen eine ganze Weile bis Hilfe zur Stelle ist. Würde aber sofort jemand merken, dass die Person gestürzt ist, wären Helfer sehr schnell vor Ort. Sturzsensoren in einer Wohnung registrieren dies. Auch körperlich und geistig fitte Menschen grübeln manchmal über das abgeschaltete Bügeleisen. Oder das nicht Abgeschaltete... Wie einfach wäre es, wenn die Haustür das Verlassen des Bewohners registriert und alle in Abwesenheit nicht notwendigen Geräte abschaltet?! Wie weit entfernt kann auch nachbarschaftliche Hilfe bei einem Schwächeanfall in der Badewanne sein. Ein einfacher Notrufknopf hilft Leben zu retten. Videotelefonie ist so einfach und angenehm, dass die Großmutter vom Sofa aus mit ihrem Enkel telefonieren kann. Vieles davon ist jedenfalls keine Zukunftsmusik mehr.

Sturzsensoren in einer Wohnung



Quelle: Statistisches Bundesamt (Variante 6-

Bedarf und Notwendigkeit durch demografische Entwicklung

Der demografische Wandel in Deutschland schreitet fort und ein Ende ist derzeit nicht abzusehen. Berechnungen des statistischen Bundesamtes zufolge werden im Jahr 2030 30% der Bevölkerung Deutschlands 65 Jahre und älter sein. Eine wachsende Bevölkerungsgruppe, welche heute und auch in Zukunft nicht auf technische und elektronische Annehmlichkeiten verzichten will. Zudem steigt die Anzahl von Einpersonenhaushal-

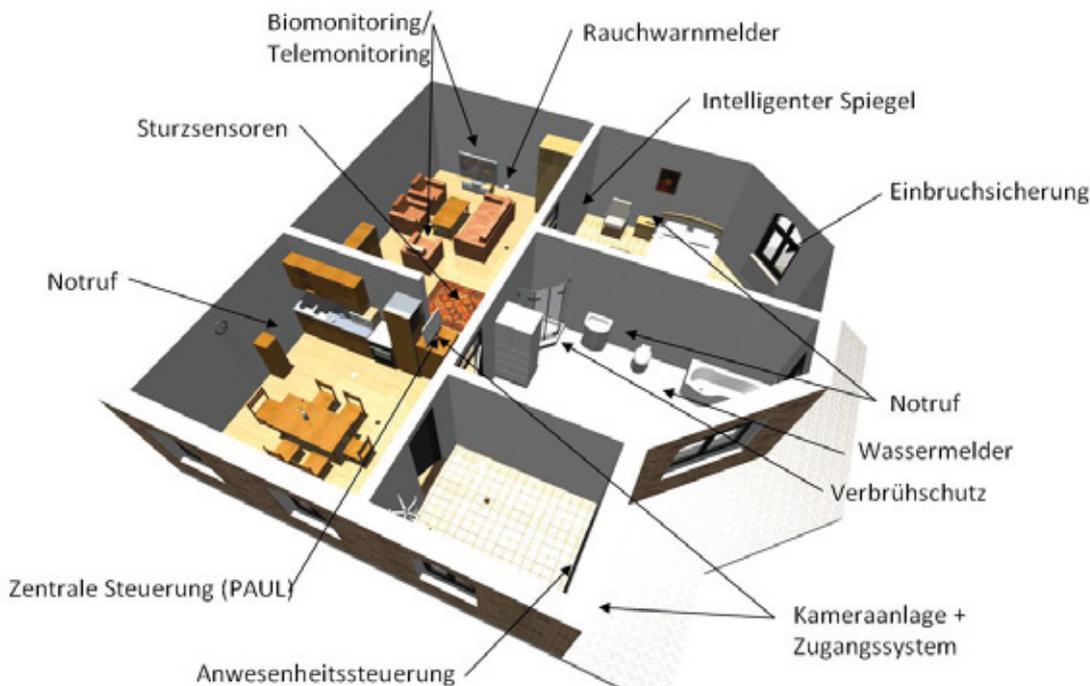
ten immer weiter. Der verständliche Wunsch nach einem selbstbestimmten Leben in gewohnter Umgebung eröffnet neue Marktpotentiale. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat den Bedarf erkannt und fördert derzeit 18 Projekte mit insgesamt 30 Mio. Euro. In Deutschland liegt der Fokus stärker als im europäischen Ausland auf der Kombination von technischen sowie elektronischen Systemen und ergänzenden Dienstleistungen. Aber wohin geht die Reise?

Elektronische Systemen und ergänzende Dienstleistungen

Technische Möglichkeiten und Entwicklungen

In vier verschiedenen Bereichen werden Projekte und Entwicklungen vorangetrieben bzw. sind Projekte in naher Zukunft zu erwarten:

- Gesundheit und HomeCare
- Sicherheit und Privatsphäre
- Versorgung und Haushalt
- Soziales Umfeld



Grafik; Luwoge Consult GmbH

Im Bereich der Gesundheit und HomeCare werden Entwicklungen neuer Textilien oder Monitoringsysteme zur Erkennung und Überwachung von (Herz-Kreislauf-) Erkrankungen vorangetrieben. Ziel vieler Projekte ist es, durch Systeme zur Prävention und zur Rehabilitation dem erkrankten Patienten den Aufenthalt in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen. Gleichzeitig kann der Gesundheitszustand mittels Teleüberwachungssystemen kontrolliert und Kosten für Klinikaufenthalte eingespart werden. Monitoring-systeme sind bereits verfügbar, der finanzielle Aufwand ist derzeit jedoch noch relativ hoch. Auch Roboter zur Unterstützung der Pflege sowie die angesprochenen Textilien sind aktuell noch nicht marktreif.

Zur Erhöhung der Sicherheit und Gewährleistung der Privatsphäre ist ebenfalls eine Vielzahl von Projekten zu verzeichnen. Hier sind auch schon marktreife Systeme vorhanden. Ziel ist es, eine größtmögliche Sicherheit bei gleichzeitiger Wahrung der individuellen Freiheit zu erreichen. Bewährte Systeme sind beispielsweise Rauchwarnmelder oder Ein-

Größtmögliche Sicherheit bei gleichzeitiger Wahrung der individuellen Freiheit

bruchsicherungen mit Alarmanlagen. Eine weitere Steigerung der Sicherheit durch verschiedene Alarmfunktionen von einfachen Notrufknöpfen über Wasserwarnmelder im Badezimmer bis hin zur automatischen Notfallmeldung durch Sturzsensoren ist außerdem denkbar. Zugangsberechtigungen mittels Fingerabdruckscannern beispielsweise sind heute schon vielseitig im Einsatz. Die Weiterentwicklung davon könnte zum Beispiel eine Gesichtserkennung als Türöffner einbeziehen. Alle diese Systeme müssen aber, um die Ablehnung der Bewohner zu vermeiden, unauffällig und „zurückhaltend“ agieren. Außerdem müssen sie stets an die Wünsche und Bedürfnisse des Nutzers angepasst werden.



Unterstützende Systeme in der Versorgung und im Haushalt sind heute schon vielfältig vorhanden. Exemplarisch sind hier Licht-, Klima und Alarmautomation zu nennen. Aber auch die intelligente Koordination von Terminen oder der selbst Lebensmittel bestellende Kühlschrank sind in Zukunft vorstellbar. Ein Hauptaugenmerk liegt in diesem Bereich jedoch auf der Verknüpfung der vielfältigen, vor-

handenen Systeme zu einem einzigen, mitdenkenden System. Diese Entwicklung schreitet aktuell weiter voran. Die Steuerung dieser verschiedenen Systeme wird dann mit Hilfe eines einfach handhabbaren, zentralen Bedienelements erfolgen, wie zum Beispiel dem Persönlichen Assistenten für Unterstütztes Leben (kurz: PAUL) der von der Firma CIBEK in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Kaiserslautern entwickelt wurde. PAUL bietet neben der Steuerung der genannten Systeme auch eine Reihe von Unterhaltungsfeatures wie einen einfach bedienbaren Internetzugang oder die Steuerung der Musik sowie die Kontrolle der gesamten Wohnung (z.B. Licht oder geöffnete Fenster).

Der Kontakt zum sozialen Umfeld alleinstehender Menschen ist sehr wichtig für eine aktive Beteiligung am Sozialwesen und der Erhaltung geistiger und körperlicher Fitness. Assistenzsysteme können dabei unterstützen, zum Beispiel mit Hilfe von Telekommunikationsanlagen, welche einfach zu bedienen sind und dazu auch Videotelefonie bieten. Außerdem sollte die selbstständige Mobilität der Bewohner durch alle möglichen technischen und architektonischen Maßnahmen erleichtert werden.

Im Ganzen sind heute schon sehr viele Technologien und Systeme vorhanden. Einige sind noch weiterzuentwickeln, andere müssen kostengünstig hergestellt und betrieben werden können. Wichtiger dabei ist jedoch, dass alle Systeme, die Verwendung finden, in einer Einheit zusammengeführt und mit einer benutzerfreundlichen, gemeinsamen Bedieneinheit ausgestattet werden. Nur so kann der Nutzer am Ende alle Funktionen effektiv und vor allem komfortabel anwenden.

Die Ergänzung der elektronischen und technischen Systeme durch auf die Anforderungen und Wünsche der Bewohner abgestimmte Dienstleistungen wird in den kommenden Jahren weiter ausgebaut und dann auch außerhalb von Wohnprojekten (betreutes Wohnen, etc.) regelmäßig angeboten werden können.

CIBEK Seniorendisplay;
Foto Paul

*Alle Systeme in eine Einheit
zusammenführen*

Best Practice Beispiele

In Rheinland-Pfalz wurden bisher vier Projekte von Wohnungsbauunternehmen und dem Finanzministerium des Landes, mit dem Ziel praktische Erfahrungen zu sammeln, ins Leben gerufen. In Kaiserslautern, Mainz, Neuwied und Speyer sind Gebäude teilweise neu entstanden und mit umfangreichen Systemen ausgestattet bzw. nachgerüstet worden. Die

Projekte werden von der Technischen Universität Kaiserslautern sowohl in technischen, als auch in sozialwissenschaftlichen Belangen begleitet. Das Projekt in Kaiserslautern umfasst 20 Wohnungen in einer neu errichteten Anlage, welche generationenübergreifend bewohnt wird und jeweils mit den individuell gewünschten und benötigten Systemen ausgestattet ist. Bei Bedarf werden auch verschiedene Dienstleistungen angeboten. Das Nachrüsten von unterschiedlichen technischen Einrichtungen in Bestandsimmobilien nach den Wünschen des Bewohners ist Kern des Projektes in Mainz. In Neuwied stehen Wohnungen mit unterschiedlichen Ausstattungsniveaus zur Verfügung. Hier können Bewohner zwischen Wohnungen ohne besondere technische Einrichtungen bis hin zu umfassend automatisierten Wohnungen wählen. Das Ziel in Speyer ist, dass Bewohner zunächst in eine Wohnung in der Anlage ziehen, welche ebenfalls umfassend mit technischen Assistenzsystemen ausgestattet ist und im Bedarfsfall zusätzlich zu einem Pflegeplatz erweitert werden kann. Alle Projekte sind mit dem zentralen Steuersystem PAUL ausgestattet, welches die Schnittstelle zwischen Technik und Bewohner bildet. Durch die differenzierte Ausrichtung der einzelnen Projekte und die wissenschaftliche Begleitung kann nach einer gewissen Betriebsphase sehr genau ermittelt werden, welche Systeme und Dienstleistungen von den Bewohnern genutzt, gewünscht und benötigt werden. Daraus können für zukünftige Projekte und die Marktentwicklung notwendige Rückschlüsse gezogen werden. Die Richtung der Entwicklung ist aber jetzt schon abzusehen: Sicherheit und Komfort in möglichst allen Lebenslagen durch technische Innovationen und serviceorientierte Dienstleistungen. Diese Entwicklung gilt es für beteiligte Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft voranzutreiben, so auch für die LUWOGÉ consult GmbH.

Sicherheit und Komfort in möglichst allen Lebenslagen

Patrick Fraß

Studium Immobilienwirtschaft



Eine der besten Adressen



für die Immobilienwirtschaft

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Studiengang Immobilienwirtschaft
Parkstraße 4
73312 Geislingen an der Steige

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

www.studium-immobilien.de

Zielgruppenorientierte Bestandsentwicklung

Frankfurt: Europa im Blick mit Mainbow direkt neben der EZB

Rund 350 Wohnungen hat die Nassauische Heimstätte mit ihren Entwicklern der NH ProjektStadt zurzeit in Frankfurt in Planung beziehungsweise in der konkreten Umsetzung. Zum Beispiel das Projekt „Mainbow“ in der Horst-Schulmann-Straße im Frankfurter Ostend. Das Wohn- und Geschäftsgebäude in exponierter Lage, dessen Rohbau fertig gestellt ist, soll im Spätsommer seinen Abschluss finden. Vermarktet werden die Eigentumswohnungen von NAI apollo living.



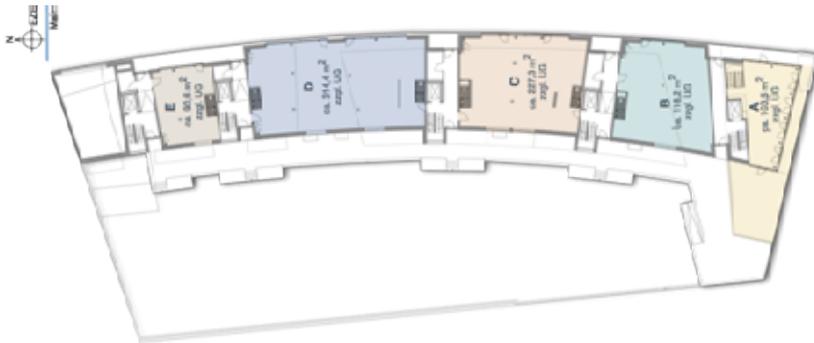
Ein Stück Europa im Frankfurter Ostend; Foto apollo living

liche sowie architektonische Gestaltung einen hohen Anspruch. Gefordert war ein Baukörper, der sich harmonisch in die vorhandene Stadtarchitektur der Umgebung einfügt und ein lebendiges sowie gestalterisch ansprechendes Gegenüber zu seinem prominenten Nachbarn bildet. Ich meine, das ist uns gut gelungen.“

Architektonische Hommage an Elsässers Großmarkthalle

Die direkte Nachbarschaft zur ehemaligen Großmarkthalle haben die Architekten inspiriert zu einer Hommage an Martin Elsässer in moderner Formensprache. Es werden Bezüge aufgenommen, angefangen von der Gebäudeposition der Großmarkthallenbauten, über die Materialien bis zur Art der Fensteröffnungen. Das Material der geschlossenen Flächen ist der für die Umgebung charakteristische Klinker, der der Außenhaut Tiefe und Stabilität verleiht. Die deutlich lesbaren Balkone und verglasten Loggien vermitteln in diesem Kontext eine räumliche Tiefe und Schichtung der Fassade. Gleichzeitig übernimmt der Bau eine Vermittlungsfunktion zwischen den Punkthäusern der Nachbarschaft aus den letzten Jahren, dem gründerzeitlichen Stadtgrundriss und den Marktgebäuden aus den 20er Jahren. Er besteht eigentlich aus drei Gebäuden, die auf einem Sockel stehen. Das mittlere „längste“ Gebäude ist sechsstöckig, die beiden Flankengebäude sind siebenstöckig angelegt. Die Gestaltung des spannungsvoll gekrümmten Baukörpers folgt

der Leitidee einer skulpturalen Komposition, die mit signifikanten Gebäudeeinschnitten eine maßstäbliche Gliederung der Baumasse und einen räumlich erfahrbaren Bezug zur städtebaulich dominanten Großmarkthalle erreicht. Im Erdgeschoss entsteht durch deutlich ausgeprägte Rücksprünge des Gebäudes eine spannungsvolle, den gewerblich genutzten Einheiten vor gelagerte räumliche Abfolge. Durch die Höhenlage auf dem Dach der Tiefgarage liegt der einer flachen Düne mit leichten Modellierungen nachempfundene Freiraum wie eine Oase abseits vom Durchgangsverkehr. Diese ungewöhnliche Freiflächen-Gestaltung ergänzt die Bebauung und bietet einen zusätzlichen Freizeitwert.



Die Flächen im Erdgeschoss sind für Geschäfte und ein Café vorgesehen; Grafik apollo living

Gehobene Ausstattung entspricht der Toplage

Im Erdgeschoss sind Laden- und Gastronomie-Flächen, in den oberen Stockwerken insgesamt 48 Wohneinheiten vorgesehen – Nutzfläche insgesamt ca. 6.300 Quadratmeter. Der Wohnungsmix enthält 13 2-Zimmer-Wohnungen, zehn 3-Zimmer-Wohnungen, 24 4-Zimmer-Wohnungen sowie eine 5-Zimmer-Maisonette-Wohnung. Die Verkaufspreise sind der Toplage und der Ausstattung angemessen. Die großzügigen und abwechslungsreichen Wohnungszuschnitte reichen von rund 70 bis zu 177 Quadratmetern. Zur gehobenen Ausstattung gehören unter anderem vollverglaste Loggien, Tageslichtbäder mit hochwertiger Sanitärausstattung, Fußbodenheizung mit Einzelraumregelung, eine Lüftungsanlage, Eicheparkett und eine Video-Gegensprechanlage. Das Gebäude ist über insgesamt fünf Aufzüge barrierefrei erschlossen. In der Tiefgarage stehen 68 Stellplätze für Pkw zur Verfügung. Das Gebäude wird im förderfähigen KfW-Effizienzhaus-85-Standard errichtet. Die Energieeinsparung wird durch eine optimierte Fassade und optimierte Fenster erreicht. Das Gebäude wird umweltfreundlich mit Fernwärme der Mainova beheizt. Baubeginn war im November 2008, die Fertigstellung ist für den kommenden Spätsommer geplant. Die Gesamtinvestitionen belaufen sich auf rund 24 Millionen Euro.

Jens Duffner

www.mainbow.de

Varana wünscht sich sauberes

Wasser.

Wir helfen mit einfacher, aber sicherer Trinkwasserversorgung. Auch Sie können helfen.



DESWOS

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

www.deswos.de

LBS-Untersuchung: Deutliches Süd-Nord-Gefälle bei Bauwerkskosten

Dass die Immobilienpreise vom Standort abhängen, ist eine Binsenweisheit. Ein Blick in die Statistik zeigt jedoch, dass die Kosten für die eigenen vier Wände nicht alleine von der Lage des Grundstücks abhängen. Es gibt in Deutschland vielmehr auch bei den. In vier Bundesländern kostet der Quadratmeter Eigenheim weniger als 1.100 Euro - Spitzenreiter Bayern ist 52 Prozent teurer als Sachsen-Anhalt. Eine Untersuchung der LBS.

Dass je nach Standort enorme Grundstückspreis-Unterschiede bestehen, ist nicht nur den Experten bekannt. Doch auch die Baukosten in Deutschland weisen ein deutliches Süd-Nord-Gefälle auf, wie die jüngste Auswertung von Daten des Statistischen Bundesamtes durch LBS Research zeigt. Die Eigenheim-Bauherren haben 2009 für den Quadratmeter Wohnfläche in Bayern nämlich fast 1.600 Euro eingeplant, in Sachsen-Anhalt dagegen weniger als 1.050 Euro (vgl. Grafik).

Enorme Grundstückspreis-Unterschiede

Wie die LBS-Experten in ihrer Analyse hervorheben, gelten die typischen Stadt-Umland-Unterschiede bei den Baulandpreisen nicht ohne weiteres auch für die veranschlagten Baukosten. Offenbar setzt intensiver Wettbewerb gerade in den Großstädten enge Grenzen für die Baupreise. Denn in Bremen kostet der Quadratmeter mit 1.082 Euro sogar 10 Euro weniger als in Niedersachsen, in Berlin liegen die Durchschnittskosten mit 1.135 Euro nur gut 20 Euro, also lediglich 2 Prozent, höher als in Brandenburg. Das Hamburger Baukosten-Niveau ist mit knapp 1.290 Euro zwar fast 100 Euro höher als in Schleswig-Holstein, liegt aber 11 Prozent unter dem Quadratmeterpreis im Saarland, das mit 1.442 Euro nur knapp hinter dem „Tabellen-Zweiten“ Baden-Württemberg bleibt.

Noch größer sind die Baukosten-Unterschiede in den Ländern, so LBS Research, wenn man auf den Gesamtaufwand für ein Eigenheim schaut. Denn Bayern ist nicht nur Spitzenreiter bei den Quadratmeterkosten, sondern liegt auch bei der genehmigten Wohnfläche im Einfamilienhaus mit 155 Quadratmetern im bundesweiten Vergleich fast vorn (nur hinter dem Saarland mit 157 Quadratmetern). Deshalb belaufen sich im südlichen Freistaat die Baukosten im Schnitt auf 246.000 Euro. Das ist fast doppelt so viel wie im Nordosten der Bundesrepublik, in Mecklenburg-Vorpommern, wo die Eigenheime mit 114 Quadratmetern im Ländervergleich am flächensparendsten geplant werden und deshalb im Schnitt nur 124.000 Euro kosten. Immerhin in 11 von 16 Bundesländern liegen nach Auskunft der LBS-Experten die Kosten für Einfamilienhäuser unter 180.000 Euro, darunter auch in Hamburg und Nordrhein-Westfalen.

Saarland mit 157 Quadratmetern Spitzenreiter

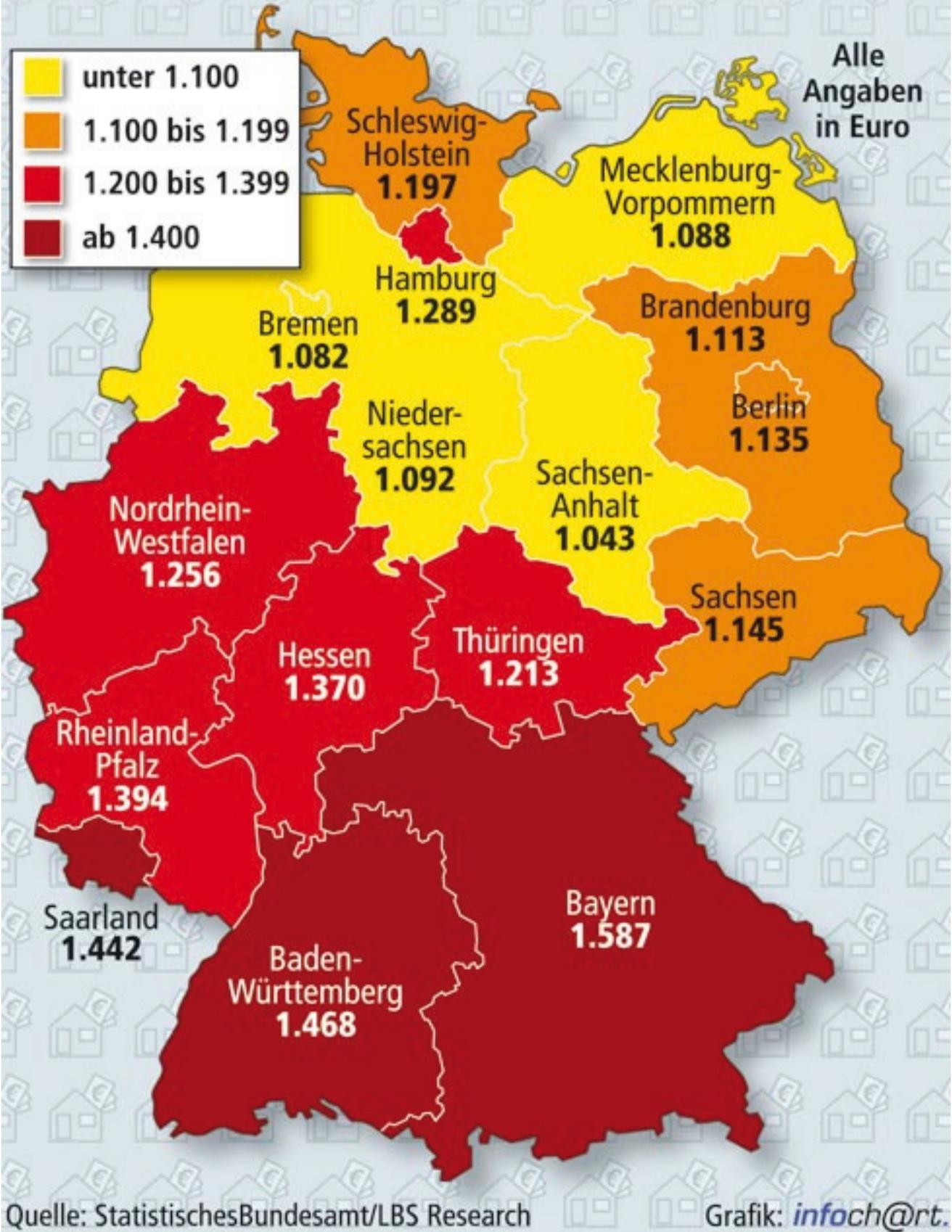
Auffällig ist nach Angaben von LBS Research, dass die geplanten Quadratmeterkosten im Neubau - im Gegensatz zu den weitestgehend stabil gebliebenen Preisen für Gebrauchtimmobilen - in den letzten drei Jahren um über 7 Prozent angestiegen sind. Dahinter stecken nicht nur die Mehrwertsteuererhöhung und gestiegene Rohstoffpreise. Sondern Eigenheim-Bauherren achten offenbar immer mehr auf Qualität und setzen verstärkt vor allem auf eine besonders gute energetische Gebäudeausstattung. Dies hat ihren zusätzlichen Preis, hilft aber natürlich beim Sparen von Wärmekosten.

Über 7 Prozent angestiegen

Vor allem aber machen diese Daten für die Immobilien-Spezialisten im internationalen Vergleich eines ganz deutlich: Während es in anderen Ländern auf den Immobilienmärkten turbulent zugeht - die Grundstücks- und Baukosten in die Höhe schossen, sich Immobilienpreisblasen bildeten, die mittlerweile teilweise geplatzt sind - ist es in Deutschland in den meisten Regionen weiterhin möglich, für 1.000 bis 1.200 Euro pro Quadratmeter Einfamilienhäuser zu planen; auf jeden Fall dann, wenn die Bauherren zu entsprechenden Kompromissen bei der Verwirklichung ihrer Ansprüche bereit sind.

Kostenunterschiede im Neubau

Baukosten für Einfamilienhäuser 2009 (pro Quadratmeter)



Duisburger Innenhafen: Das schwebende Museum Küppersmühle

Bis in die 70-er Jahre lagerte in der Küppersmühle noch Getreide – seit 1999 dreht sich alles um die Kunst. Zu Beginn der 1970-er Jahre wandelte die Stadt Duisburg, mit seinem größten Binnenhafengebiet in Europa auch als „Tor zum Ruhrgebiet“ bekannt, den in Sichtweite des alten Rathauses gelegenen Binnenhafen in ein multi-kulturelles Wohn- und Büroareal um. Aus ehemaligen Lagerhäusern, im Innenhafen wurden hauptsächlich Getreide und Holz umgeschlagen, wurden moderne Wohngebäude mit eigener Marina und lebhafter Kulturmeile.



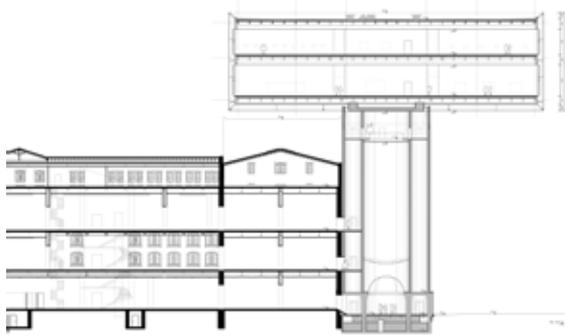
MKM Entwurf Erweiterungsbau
Arch. Herzog de Meuron

Historie

In unmittelbarer Nähe des ehemaligen Wendehammers für Binnenschiffe steht das markante Backsteingebäude der Küppersmühle mit seinen hoch aufragenden Getreidesilos. Die Gründung eines Mühlenbetriebes auf diesem Areal geht auf den Unternehmer Wilhelm Vedder zurück. Er war maßgeblich am Hafenausbau mit beteiligt, der wegen seiner zahlreichen Getreidesilos auch als „Brotkorb des Ruhrgebietes“ bezeichnet wurde. 1900 startete die erste Mühle, sie war seinerzeit mit modernster Technik ausgerüstet, mit ihrem Betrieb. Bereits 1908 ersetzte man die ursprünglichen Gebäude durch den – heute zum Museum MKM umgebaut – dreiflügligen Backsteinbau. Er dokumentiert mit seiner Architektur den Aufschwung der Stadt Duisburg und ihrer Häfen zum führenden Warenumschlagsplatz in Europa. 1912 wechselte der Besitzer, das Unternehmen Werner & Nicola erweiterte um ein Kesselhaus mit Backsteinschornstein, der noch heute vorhanden ist. Etwa in der 1930-er Jahren wurden seitlich Stahlsilos angebaut, die heute die Basis der Museumserweiterung bilden. 1969 fusionierte man mit den Homberger Küpperswerken, die der Mühle und dem heutigen Museum den Namen geben. 1972 wurde endgültig der Mühlenbetrieb eingestellt.

„Brotkorb des Ruhrgebietes“

Städtebauliches Konzept



Auf der Grundlage des vom englischen Architekten Sir Norman Foster entwickelten Masterplans erfolgte im Rahmen der internationalen Bauausstellung „Emscher Park“ (IBA 1989 – 1999) die Umgestaltung der einstigen Industriebrache Innenhafen zu einem multifunktionalen Dienstleistungspark am Wasser. Am nordwestlichen Cityrand mit direkter Anbin-

Sir Norman Foster entwickelte Masterplan

dung an den Innenstadtkern von Duisburg wurde das in vielen Städten vorher erfolgreich praktizierte Konzept Wohnen, Arbeiten, Flanieren, Kultur und Freizeit am Wasser entwickelt. Die zahlreichen stillgelegten Lager- und Speichergebäude des ehemaligen Getreide- und Holzhafens – sie waren teilweise durch Kriegseinwirkung zerstört und wurden im Laufe der 1950-er Jahre wieder aufgebaut – blieben als in diesem Teil Duisburgs stadtprägende Kulisse erhalten. Der Reiz der neuen baulichen Konzeption liegt im Zusammenspiel von Industrieoptik und vielfältiger Neunutzung. Dazu zählt besonders die zum Museum für moderne Kunst umgebaute ehemalige Küppersmühle.

Willkommen im Dienstleistungsnetzwerk!

Die strategische Allianz der Besten



Das Netzwerk für die Wohnungswirtschaft kombiniert das Know-how erfahrener Spezialisten zu maßgeschneiderten Praxislösungen. Hieraus entstehen Strategien zur professionellen Unternehmensführung, verknüpft mit den Instrumenten des integrierten Marketings.

Sie haben Interesse?
Nähere Informationen unter
www.netzwerkfdw.de



netzwerk[®]
für die wohnungswirtschaft

Netzwerk für die Wohnungswirtschaft GmbH
Am Schürholz 3 • 49078 Osnabrück
Fon 0541 800493-40 • Fax 0541 800493-30
info@netzwerkfdw.de • www.netzwerkfdw.de

MKM Museum Küppersmühle für Moderne Kunst

Mit Herzog & de Meuron wurden international renommierte Stararchitekten mit der Umgestaltung des ehemaligen Speichergebäudes beauftragt. Der Industriebau wurde komplett entkernt und eine Ausstellungsfläche von rund 3.600 m² auf drei Geschossen geschaffen. Außen zeigt sich die historische Backsteinfassade, innen besticht die Architektur durch ihre nüchterne Klarheit und Minimierung auf das Wesentliche. Charakteristisch sind die durchgängig bis zu sechs Meter hohen hellen Wandflächen, dem Fußboden aus grauem türkischem Basalt und die Abfolge großzügiger Raumflächen. Raumhohe Fensterschlitze, die in die denkmalgeschützte Fassade eingebunden sind, geben nicht nur ein gutes Licht, sondern bilden gleichzeitig die sichtbare Verbindung zur Außenwelt.

Optisch sich gut in die Altfassade einbindend, bildet der neue Anbau des Treppenhauses mit seinem Schrägdach visuell die Fortsetzung des Hauptgebäudes. Die Windungen des Treppenturms – innenarchitektonisch aus durchgefärbtem terracottafarbenen Beton und sichtbaren Spuren der Betonschalung gestaltet – gewähren einen freien Ausblick in die Museumsetagen. Gut fußgänglich lassen sich die breiten Treppenstufen begehen. Die eigens für diesen Gebäudeteil entwickelten Beleuchtungskörper betonen die Großzügigkeit des Treppenturms. Die in Handarbeit ausgeführte Wandbemalung nimmt den warmen Terracottafarbtönen auf und betont auf diese Weise die eigenständige architektonische Konzeption des Treppenhauses, gleichsam als museumsbezogenes Kunstwerk.

Ausstellungsfläche von rund 3.600 m² auf drei Geschossen

Projekt Erweiterung des Museums



Das vorhandene Grundstück und die denkmalgeschützte Bausubstanz ließen nur eine ebenso einfache wie radikale Lösung der Museumserweiterung zu. Die Architekten Herzog & de Meuron wählten dafür einen leicht und transparent wirkenden Kubus, der auf die alten Silos der ehemaligen Küppersmühle aufgesetzt ist. Die ehemals zur Güterlagerung

genutzten Silos werden zu räumlichen Verbindungselementen zwischen dem vorhandenen Museumsbereich und dem Erweiterungsbereich im EG und weiteren zwei Etagen genutzt. Dabei bleibt das ursprünglich konstruktive Materialbild der Silos optisch erhalten.

Die bisher nur als dekorative Kulisse genutzten Silos erhalten nun eine neue Verwendung. Die hinzukommende Ausstellungsfläche im komplett neu aufgesetzten Kubus passt sich gekonnt dem Museumskomplex Küppersmühle an und setzt gleichzeitig weit hin sichtbare Akzente. Die neuen Ausstellungsgeschosse werden im quaderförmigen Kubus auf die Silos gesetzt. Als Tragstruktur dient ein Stahlfachwerk. Die neuen Räume der Ausstellungsgeschosse sind so ausgelegt, dass eine flexible räumliche Nutzung möglich ist. Die Fassadenhülle erlaubt aufgrund ihrer Transparenz einen großzügigen Ausblick durch die beiden Panoramafenster und seitlichen Schlitzfenster in die Umgebung. Der innere Ausbau und die Architektur der Räume sind so gestaltet, dass die Kunst im Mittelpunkt steht.

*Gebäudegrundfläche 320 m²
Gebäudeabmessungen Silo (L x B x H) 19,4 m x 15,5 m x 36,2 m
Neubau 55,25 m x 29,40 m x 17,25 m
Gebäudevolumen Silo: 9.332 m³,
Neubau 27.705 m³
Gebäudefläche: Silo 1.990 m²,
Neubau 2.936 m²
Fassadenfläche: 4.500 m²
Geschosszahl: Silo 4 + Neubau 2*

Konstruktion

Die architektonisch einmalige Konzeption einer Museumserweiterung setzt eine umfassende und sorgfältige technische Planung und Vorbereitung voraus. So wurde neben einer ausführlichen Baugrundsituation auch der Baukörper „Kubus“ im Windkanal getestet und bei der aufwendigen Tragwerksplanung berücksichtigt. Das gilt auch für die Auslegung der Konstruktion der unter Denkmalschutz stehenden teilerhaltenen alten Stahlbau-Silos, auf denen der neue Ausstellungs-Kubus ruht. Denn immerhin musste dabei die äußere Sichthülle aus Metallblech erhalten bleiben.

Im ehemaligen neunten und zehnten Silogeschoss befanden sich die notwendigen Technikräume für die Silobeschickung. Diese wurden zuerst abgebrochen. Von den ursprünglich 20 Einzelsilos – davon waren zwei als Treppenhäuser genutzt – wurden zunächst sechs Innensilos komplett entfernt. Die restlichen Silos wurden im oberen Bereich bis auf das achte Obergeschoss abgetragen. Im ehemaligen neunten und zehnten Silogeschoss befanden sich die notwendigen Technikräume für die Silobeschickung. Die verbleibenden Innensilos bilden gemeinsam mit einem Stahlgerüst und den beiden Treppenhaussilos die erforderliche Windversteifung. Die eigentliche Silohülle wird als verlorene Schalung für die Silowandverstärkung mit 30 cm dicken zylindrisch angeordneten Stahlbetonwänden genutzt. Zwischen neuem Betonzylinder und altem Siloblech wird eine Wärmedämmung eingelegt. Damit bleibt optisch die denkmalgeschützte Silohaut erhalten.

Erhalten bleibt auch das ursprüngliche Keller- und Erdgeschoss der alten Silos, allerdings konstruktiv der neuen Nutzung angepasst. Das alte Erdgeschoss besitzt eine massive Betondecke, auf der bisher alle 20 Silos standen. Um die Tragfähigkeit zu verbessern, wird die alte EG-Decke zusätzlich mit einer 35 cm dicken Stahlbetonplatte verstärkt.

Kubus

Der neue Ausstellungskubus wird als Stahlbau ausgeführt. Jeweils unter den Hauptbindern ist der Kubus an nur vier Punkten auf den Silokörpern gelagert. Zwei zweigeschossige Stahl-Fachwerk-Vierendeel-Träger aus geschweißten Hohlkastenprofilen, jeweils an den Knotenpunkten voll verschweißt, bilden das Haupttragwerk in Längsrichtung. Seitlich kragen jeweils Deckenträger 7,50 m aus und bilden gemeinsam mit den Fassadenstielen ein Rahmentragwerk in Querrichtung.

Die 12 cm dicke Decke und das 10 cm dicke Dach werden durch Holorib-Stahlbleche mit Betonüberdeckung erstellt. Die Stahlbleche bilden dabei die Schalung für ungefähr 7 cm Stahlbetonüberdeckung. Die maximale Deckenspannweite beträgt zwischen den Feldern 2,15 m. Der Stahlkubus bildet das räumliche Tragwerk, wobei die Lasten über das Quertragwerk in die Hauptbinder eingeleitet und von dort über die vier Auflagepunkte in die Betonzylinder abgeleitet werden. Das statische System ist ein Einfeldträger mit zweiseitiger Auskragung von rund 20 m, der Lagerabstand beträgt 11,70 m. Der Stahlkubus liegt auf Stahlbetonüberzügen mit aufgesetzten Brückenlagern, über die alle Lasten in den neuen Massivbau abgeleitet werden, punktförmig auf. Über die auf das acht Geschosse reduzierten alten Stahlsilos wird über zwei Meter der innere Stahlbetonzylinder mit verstärkten Wanddicken hochgezogen, auf der die Stahlbetondecke des Kubus auf 30 cm hohen Überzügen in den beiden Achsen 34 und 36, an vier Punkten gelagert, aufliegt.

Bautafel:

Erweiterung Museum Küppersmühle MKM, Duisburg

Auftraggeber: Stiftung für Kunst und Kultur e.V., Bonn, in Kooperation mit GEBAG Duisburger Gemeinnützige Baugesellschaft AG, Duisburg.

*Architekten: Herzog & de Meuron Architekten AG, Basel
Partnerarchitekten: Mayer Bährle Architekten, Lörrach*

Tragwerksplanung: Ingenieurbüro Dipl.-Ing. Wilfried Hippe, Essen, Schüssler-Plan Ingenieure, Düsseldorf

Fassadenplanung: IGF Zimmermann, Mülheim

Bauphysik: ISWR Klapdor GmbH, Düsseldorf

Windgutachten: Wacker Ingenieure, Birkenfeld

Projektsteuerung: CBP Projektmanagement GmbH, Frankfurt/M.

Silobereich

Die beiden mittleren Silos im Süden (zur Straßenseite) enthalten ein Fluchttreppenhaus, das südwestliche Silo (zur Straßenseite) einen Personenaufzug zur neuen Ausstellungsebene. Die beiden nördlichen Innensilos bekommen einen geräumigeren Warenaufzug zum Transport des Ausstellungsgutes.

Blick bis in die oberen Geschosse

Die östliche Siloreihe (Achse 36) und drei innere Betonzylinder (Achse 34) enden nach unten auf der alten, verstärkten Decke des EG, die restlichen Betonkörper gehen bis ins Untergeschoss durch. Die Lasten der oberhalb EG endenden Betonzylinder werden in die verbleibenden Stahlbetonstützen des Bestandes eingeleitet, die restlichen Lasten und die Windlasten über die Treppenhaus- und Warenaufzugskerne sowie einer zusätzlichen Stahlbetonwand im Übergang zum Bestandsgebäude des Museums abgeleitet.

Die EG-Decke im Bereich des offenen, durch die Entfernung der inneren Silos entstandenen Raums, wird aufgeschnitten und anschließend mit einer transparenten Folienkuppel überdeckt. Dadurch ist der Blick bis in die oberen Geschosse möglich, wobei der überdeckte Bereich als Veranstaltungsraum genutzt werden kann.

Im vorhandenen Untergeschoss werden die für den Lastabtrag aus dem EG erforderlichen Bestandsstützen abgebrochen und neu erstellt. Diese stehen auf einem 1,0 m x 1,6 m hohem Balkenrost, über den die Lasten abgeleitet werden.

Montage

Zunächst wird der gesamte zweigeschossige Ausstellungskubus auf dem Bauplatz vorgefertigt. Nach kompletter Montage wird die Konstruktion mit Spezialgeräten angehoben und punktgenau oben hydraulisch auf ihren endgültigen Standort verschoben. Der Beton der Deckenplatte und der Dachplatte werden anschließend in der Höhe eingebracht. Die Ausführung und Erstellung in dieser Art ist bisher kaum in der Praxis angewendet worden. Sie stellt somit eine besondere Herausforderung an die Planung und Ausführung dar. Die Raumaufteilung der neuen Ausstellungsräume erfolgt in Trockenbauweise mit Gipskartonplatten. In den Blechprofilen der Außenwände sind auf den Querseiten schlitzzartige Fenster und den beiden Längsseiten große Panoramafenster angeordnet, die einmal der natürlichen Belichtung, zum anderen als Ausblick dienen.

Geplant ist eine Lichtfassade

Im Abstand von rund einem Meter wird vor die Stahllochbleche eine einlagige ETFE-Spezialfolie großflächig befestigt, die gleichzeitig das markante und weithin sichtbare Fassadendesign bildet. Geplant ist eine Lichtfassade, indem mit im Zwischenraum angeordneten Beleuchtungskörpern unterschiedliche Lichteffekte gestaltet werden können.

Fazit

Dem Autor ist in seinem langen Berufsleben eine solche architektonisch spektakuläre und tragwerkstechnisch schwierige bauliche Lösung einer Museumserweiterung noch nicht begegnet. Denn optisch balanciert wie eine schwebende Schuhschachtel auf dünnen Stelzen der neue Museumsanbau, der sicher bei manchem Besucher Bewunderung erzeugen, aber auch eine gefühlte Skepsis aufkommen lassen wird, ob die Schachtel nicht „vom Winde verweht“ werden kann.

Schwebende Schuhschachtel auf dünnen Stelzen

Grundsätzlich ist dem Museum Küppersmühle ein spektakulärer Erweiterungsbau gelungen, der auch in der internationalen Museumslandschaft einmalig sein wird.

Hans Jürgen Krolkiewicz

Sauna, Hausverbot, abgemahnt, Verwalter, Mieter, Eigentümer – vier Fälle, vier Urteile

Das Wohnen in Mehrgeschosser will geregelt sein. Verwalter, Mieter, Eigentümer haben oft unterschiedliche Auffassungen von Recht und Rechthaben, so haben Gerichte das letzte Wort. Vier Urteile aus der Urteilssammlung des Infodienstes Recht und Steuern der LBS: Vom Vermieter abgemahnt. Erst Dolch, dann Hausverbot. Nicht „richtig“ gewohnt. Freie Sicht auf die Sauna.

Vom Vermieter abgemahnt



Man kennt es aus dem Arbeitsrecht. Dort ist die Abmahnung eines Beschäftigten durch seinen Arbeitgeber ein durchaus ernst zu nehmender Vorgang, und sie spielt in Kündigungsprozessen immer wieder eine Rolle. Wie aber ist es rechtlich einzuschätzen, wenn ein Wohnungseigentümer seinen Mieter abmahnt? Das hat bei weitem nicht solch eine Bedeutung – und deswegen ist es nicht einmal möglich, vor Gericht dagegen vorzugehen.

Bundesgerichtshof, Aktenzeichen VIII ZR 139/07

Betroffener konnte rechtlich nicht dagegen vorgehen

Der Fall: Ein Mieter im Rheinland wollte es sich nicht gefallen lassen, dass ihn sein Vermieter wegen Ruhestörung (ein angeblich zu laut eingestelltes Fernsehgerät) schriftlich abgemahnt hatte. Für den Fall einer erneuten Beschwerde war die fristlose Kündigung angedroht worden. Der Betroffene hielt diese Abmahnung für unberechtigt und zog deswegen vor Gericht. Er wollte erstens erreichen, dass sie beseitigt werde, und zweitens in Zukunft von derartigen Schreiben verschont bleiben. Deswegen beantragte er eine Unterlassungserklärung des Eigentümers, darauf zu verzichten. Der Fall wurde vor zwei Instanzen verhandelt, erst vom Amts- und dann vom Landgericht, ehe schließlich wegen der Bedeutung der Sache der Bundesgerichtshof eine Grundsatzentscheidung traf.

Das Urteil: Der Spruch des BGH war einerseits beruhigend für den Mieter. Denn es wurde festgestellt, dass eine Abmahnung im Mietrecht juristisch unbedeutend sei. Ihre Wirkung erschöpfe sich darin, dass der Eigentümer - aus seiner Sicht - dem Mieter dessen Fehlverhalten vor Augen führen wolle. In einem späteren Gerichtsverfahren, etwa wegen einer Kündigung, erlange der Eigentümer durch die vorliegende Abmahnung keinen Beweisvorsprung. Gerade deswegen verwehrten die Bundesrichter dem Mieter aber auch seinen Wunsch nach Beseitigung bzw. künftiger Unterlassung der Abmahnung. Ein solcher Anspruch sei weder im Mietvertragsrecht vorgesehen noch lasse er sich aus anderen Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches ableiten. Mit den Gepflogenheiten des Arbeitsrechts lasse sich das nicht vergleichen.

Erst Dolch, dann Hausverbot



Enkel durfte nach Fehlverhalten seine Großmutter nicht mehr besuchen. Wann er Besuch empfängt und von wem, das ist normalerweise einzig und alleine die Angelegenheit eines Wohnungsmieters. Eigentümer oder Verwalter dürfen in dieser Hinsicht keine Vorschriften machen. Etwas anders sieht es aus, wenn ein Besucher sich in gravierender Weise daneben benommen hat. Dann kann selbst einem nahen Verwandten ein Hausverbot erteilt werden.

AG Wetzlar, Aktenzeichen 38 C 1281/07

Der Fall: Eine Frau wurde regelmäßig von ihrem 28-jährigen Enkelsohn besucht. Doch der hinterließ in der Wohnanlage nicht immer den besten Eindruck. Eines Tages, er war betrunken, geriet er auf dem Hausgrundstück in eine verbale Auseinandersetzung mit mehreren Jugendlichen. Später kehrte er mit einem Dolch zurück und fuchtelte damit herum. Noch später kam er sogar mit einer Pistole und schoss sich im Zuge einer Auseinandersetzung selbst in die Hand. Die Polizei wurde gerufen, die lokalen Medien berichteten über das Ereignis. Kurz danach sprach der Eigentümer ein Hausverbot gegen den Enkel aus. Die Mieterin wehrte sich dagegen. Ihrer Meinung nach war das Verweisen des Enkels vom Grundstück grundlos. Sie selbst sei dringend auf die Unterstützung des jungen Mannes angewiesen. Schließlich kündigte sie fristlos.

Das Urteil: Das Hausverbot rechtfertigt keine außerordentliche Kündigung des Mietvertrages, entschied das Amtsgericht Wetzlar. Der Enkel habe den Hausfrieden „in gravierender Weise gestört. Weiter hieß es im Urteil: „Durch sein Verhalten hat er eine erhebliche Leibes- und Lebensgefahr für andere verursacht (...).“ Deswegen bestünden keine durchgreifenden rechtlichen Bedenken dagegen, ihn für die Zukunft des Grundstücks zu verweisen. Dies sei einer der wenigen Ausnahmefälle, in denen der Eigentümer so massiv in die Rechte des Mieters eingreifen dürfe.

Das Urteil: Das Hausverbot rechtfertigt keine außerordentliche Kündigung des Mietvertrages, entschied das Amtsgericht Wetzlar. Der Enkel habe den Hausfrieden „in gravierender Weise gestört. Weiter hieß es im Urteil: „Durch sein Verhalten hat er eine erhebliche Leibes- und Lebensgefahr für andere verursacht (...).“ Deswegen bestünden keine durchgreifenden rechtlichen Bedenken dagegen, ihn für die Zukunft des Grundstücks zu verweisen. Dies sei einer der wenigen Ausnahmefälle, in denen der Eigentümer so massiv in die Rechte des Mieters eingreifen dürfe.

Nicht „richtig“ gewohnt



Hausverkäufer musste deswegen Spekulationsgewinn versteuern. Der Verkauf einer Immobilie innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist bleibt dann steuerfrei, wenn der Eigentümer das Objekt selbst genutzt hat - zumindest im Jahr der Veräußerung und in den beiden vorausgegangenen Jahren. Doch was genau bedeutet eigentlich „selbst genutzt“? Reicht es schon, sich sporadisch dort aufgehalten zu haben? Die Finanzgerichtsbarkeit hat dies verneint.

Finanzgericht Münster, Aktenzeichen I K 3749/05; Bundesfinanzhof, Aktenzeichen IX B 159/07

Der Fall: Ein Hauseigentümer hatte seine Immobilie zweieinhalb Jahre nach dem Erwerb mit einem Gewinn von 50.000 Euro weiterverkauft. Die Finanzbehörden wollten diesen Betrag unter der Einkunftsart Sonstiges versteuern. Dagegen wehrte sich der Bürger vor der Fachgerichtsbarkeit. Er habe das Haus entgegen der Auffassung des Fiskus durchaus „zu eigenen Wohnzwecken“ verwendet, führte er an. Während diverser Umbau- und Sanierungsarbeiten habe er immer wieder dort übernachtet.

Das Urteil: Die Finanzrichter in Münster befassten sich in dem Verfahren ausführlich mit der Frage, ab wann denn jemand im wahrsten Sinne des Wortes in eine Immobilie eingezogen sei. Man müsse hierbei von einem dynamischen Prozess ausgehen. Es sei einem Menschen durchaus zuzugestehen, dass er „für eine Übergangszeit über zwei Wohnsitze verfügt“. Doch im konkreten Fall reiche das alles nicht als Rechtfertigung. Zeugenaussagen aus der Nachbarschaft und die Abrechnungen der Versorgungsunternehmen (für Strom, Gas und Wasser) wiesen eher darauf hin, dass der Betroffene das Einfamilienhaus nicht im Sinne des Gesetzes selbst genutzt habe.

Freie Sicht auf die Sauna



Verwalter hatte Sondereigentum eines Eigentümers fotografiert. Bei Eigentümerversammlungen müssen unter den Mitgliedern immer wieder strittige, komplexe Fragen erörtert werden. Dabei kann es hilfreich sein, gewisse Problemstellungen möglichst illustrativ darzustellen, um den Teilnehmern die Entscheidung zu erleichtern. Das jedenfalls dachte sich ein Verwalter, der über den Tagesordnungspunkt „Statische Belastung von Balkonen und Terrassen“ referieren musste. Er hatte zu dem Zweck Fotos angefertigt, die das Sondereigentum eines Eigentümers zeigten. Der hatte seine Dachterrasse intensiv genutzt, unter anderem mit einer privaten Sauna. Genau diese Sauna war auf den Fotografien zu sehen. Der Eigentümer sah sich in seinen Persönlichkeitsrechten verletzt. Es könne nicht sein, dass ein anderer derartige Aufnahmen fertige und auch noch herumzeige. Die Justiz betrachtete den Fall ähnlich. Wenn solch ein intimer „Rückzugsraum“ wie die Sauna eines Menschen ohne dessen Genehmigung fotografiert werde, dann würden dadurch die Rechte des Eigentümers in nicht zumutbarer Weise verletzt. Im Urteil heißt es dazu: „Denn je enger durch die Aufnahme von Gegenständen ein Zusammenhang mit dem persönlichen Umfeld des Besitzers oder Eigentümers hergestellt wird, um so eher erscheint eine Verletzung von dessen Privatsphäre möglich (...)“.

*Landgericht Köln, Aktenzeichen
29 S 67/08*



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.

Änderungen zur betrieblichen Unfallversicherung. Was ist zu tun?

Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat mit Erlass vom 28. Oktober 2009 die einkommen-/lohnsteuerrechtliche Behandlung von Unfallversicherungen für Arbeitnehmer neu geregelt. Ob und inwieweit diese Neuerung Auswirkungen auf die betriebliche Praxis hat, hängt folglich davon ab, ob der Arbeitnehmer die Leistung unmittelbar bei dem Unfallversicherer geltend machen kann, ob also ein Direktanspruch des Arbeitnehmers vertraglich vereinbart ist, oder aber die Ausübung der Rechte aus dem Vertrag ausschließlich dem Arbeitgeber vorbehalten bleibt. Versicherungsexperte Wolf-Rüdiger Senk Klärt auf.

Diese Novellierung erfolgte wie so oft in Umsetzung einer Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH) aus dem Jahre 2008, mit welcher dieser geurteilt hatte, dass bei einer arbeitgeberfinanzierten Unfallversicherung ohne eigenen Anspruch des Arbeitnehmers, dieser im Versicherungsfall nur die bis zum Zeitpunkt der Versicherungsleistung auf seinen individuellen Versicherungsschutz entrichteten Beiträge als Arbeitslohn zu versteuern hat, begrenzt auf die ausgezahlte Versicherungsleistung (BFH Urteil vom 11.12.2008 – VI R 9/05 -, veröffentlicht in BStBl 2009 II S. 385). Dem gegenüber war bislang in jedem Fall die gesamte Versicherungsleistung steuerpflichtig.

*Beiträge als Arbeitslohn
zu versteuern*

Ob und inwieweit diese Neuerung Auswirkungen auf die betriebliche Praxis hat, hängt folglich davon ab, ob der Arbeitnehmer die Leistung unmittelbar bei dem Unfallversicherer geltend machen kann, ob also ein Direktanspruch des Arbeitnehmers vertraglich vereinbart ist, oder aber die Ausübung der Rechte aus dem Vertrag ausschließlich dem Arbeitgeber vorbehalten bleibt. Änderungen der steuerlichen Behandlung von Beiträgen und Versicherungsleistungen beschränken sich demnach auf Verträge ohne Direktanspruch.

Für Verträge mit einem Direktanspruch des Arbeitnehmers gegen den Versicherer im Leistungsfall bleibt es bei der bisherigen steuerlichen Behandlung, so dass der Beitrag zum Zahlungszeitpunkt wie Arbeitslohn (Barlohn) zu versteuern ist, während die Versicherungsleistungen in aller Regel steuerfrei sind.

*Versicherungsleistungen in aller
Regel steuerfrei*

Unter rein steuerlichen Aspekten wird in der Regel die Variante ohne einen Direktanspruch des Arbeitnehmers die günstigere sein. Diese beinhaltet allerdings einen erheblichen administrativen Aufwand des Arbeitgebers im Leistungsfall. Dann muss der auf den betroffenen Arbeitnehmer entfallende Prämienanteil der Versicherung für die gesamte Laufzeit ermittelt und besteuert werden, allerdings begrenzt auf die Höhe der Entschädigungsleistung des Versicherers.

Sind beispielsweise für einen Mitarbeiter im Laufe der Jahre anteilige Versicherungsprämien in Höhe von 5.000 € erbracht worden und dieser erleidet einen Unfall, aufgrund dessen der Versicherer beispielsweise eine Entschädigung von 3.000 € zahlt, muss der Arbeitgeber wegen der Begrenzung auf die Leistungshöhe auf einen Betrag von 3.000 € Lohnsteuer abführen. Würde die Versichererleistung sich jedoch auf z.B. 10.000 € belaufen, wäre Lohnsteuer auf einen Betrag von 5.000 € zu entrichten.

Daraus folgt aus Arbeitnehmersicht, dass diese Variante auf jeden Fall vorzuzugswürdig ist. Erleidet der Mitarbeiter niemals einen Unfall, so steht ihm dennoch der Versicherungsschutz quasi zum „Nulltarif“ zur Verfügung. Auch im Schadenfall ist die zu erbringende Nachversteuerung gedeckelt mit dem zusätzlichen Vorteil, dass die sonst über die Jahre regelmäßig zu leistende Versteuerung des geldwerten Vorteils zinslos gestundet wird, nämlich bis zum Eintritt des Leistungsfalls.

Aus Sicht des Arbeitgebers ist zu beachten, dass die arbeitnehmerfreundliche Variante zusätzlichen administrativen Aufwand aufgrund der möglichen Nachversteuerung der Versicherungsbeiträge beinhaltet. Auch wäre der Arbeitgeber in die Schadenabwicklung dergestalt eingebunden, dass er aufgrund des fehlenden Direktanspruches des Mitarbeiters den Schadenfall dem Versicherer melden und die Abwicklung begleiten müsste, um nach erfolgter Regulierung die dann zu versteuernden Beiträge zu ermitteln und als Lohn zu versteuern.

Der Arbeitgeber sollte vor Umstellung seiner etwaigen betrieblichen Unfallversicherung zunächst mögliche arbeitsvertragliche oder betriebsverfassungsrechtliche Beschränkungen prüfen. Auch die Konsultation eines Steuerberaters wegen möglicher steuerlicher Konsequenzen dürfte empfehlenswert sein.

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Versicherungsmakler GmbH
wolf-ruediger.senk@avw-gruppe.de



The advertisement features a goldfish on the left side, swimming towards the right. In the center, there are four fishing lures of different colors (green, blue, red, yellow) with various baits attached, including a strawberry, a green leaf, a fly, and a piece of cheese. The background is white with a horizontal line representing the water surface. In the top right corner, there is a black box with the text 'STOLPUNDFRIENDS' and 'seit 1989'. Below this, there is a red dot followed by the text 'Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft'.

STOLPUNDFRIENDS • seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft

*Der Köder muss dem Fisch schmecken
und nicht dem Angler!*

Stolp und Friends ist eine der führenden Marketing-Gesellschaften und Vermietungsförderer in der Wohnungswirtschaft. Gemeinsam mit Ihnen werfen wir die Angel aus, um neue Mieter ins Boot zu holen!

Interesse? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, oder schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de**. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

www.stolpundfriends.de

HfWU und Aareon gründen „Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie“

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) weitet ihre Forschungsaktivitäten aus. Am Standort in Geislingen wird nun das neue „Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie“ aus der Taufe gehoben. Das Institut wird von der Aareon AG, dem führenden Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft, finanziell und praktisch unterstützt.

Mit dem neuen Institut will die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt eine unabhängige Plattform für Forschungsarbeiten innerhalb der Informationstechnologien schaffen. Ferner sollen die Anforderungen aus der Immobilienwirtschaft mit den Lösungsinstrumenten der Informationstechnologie an einem Ort gebündelt werden. Die Hochschule stellt dafür ein innovatives und kompetentes Umfeld zur Verfügung.

*Aktuelle praktische
Forschungsthemen*

Der Studiengang Immobilienwirtschaft hat zehn Professuren mit einem Lehrstuhl für Datenverarbeitung. Aareon als Hauptsponsor bringt neben der finanziellen Unterstützung aktuelle praktische Forschungsthemen ein.

Laut dem Forschungs- und Entwicklungsprogramm wird sich die Arbeit des neuen Instituts auf den Einsatz und die Nutzung von IT-Instrumenten in der Immobilienwirtschaft konzentrieren, Management- und Entscheidungsinstrumente werden entwickelt und neue Geschäftsmodelle erarbeitet. Besonders qualifizierte Studierende und Absolventen mit der Zielsetzung einer weiteren Qualifizierung, zum Beispiel MBA oder Promotion, werden an den Projekten beteiligt. Insgesamt erhofft sich die HfWU einen weiter steigenden Drittmitteleinsatz an der Hochschule und einen Anreiz zu mehr praxisbezogener Forschung.

Das Institut wurde am 23. April am Standort Geislingen der HfWU feierlich eröffnet. Als erster Institutsleiter fungiert Professor Dr. Carol Richter. Laut Prof. Dr. Carol Richter „bündelt das neue Institut die immobilienwirtschaftliche IT-Forschung, was letztlich die Effizienz von IT gestützten Verfahren steigert und zu einer schnelleren Einführung neuer Technologien in den Unternehmen führen wird. Grundlage hierfür ist selbstverständlich eine umfassende Veröffentlichung, der Forschungsergebnisse in der Fachpresse“.

*Das neue Institut die immobilien-
wirtschaftliche IT-Forschung*

Der Vorsitzende des Verwaltungsrates des Forschungsinstituts (www.immit.de) wird Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, sein. Dr. Alflen ist im Beirat des Fachbereichs Immobilienwirtschaft und Ehrensator der HfWU. Aareon, Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft, engagiert sich bereits seit Jahren für den Studiengang Immobilienwirtschaft an der HfWU. Unter anderem vermitteln Aareon Spezialisten in Fachvorträgen den Studierenden Praxiswissen. In seiner Botschafterfunktion ist es Dr. Alflen ein wichtiges Anliegen, Theorie und Praxis zu verbinden und die qualifizierte Ausbildung in der Immobilienwirtschaft und IT weiter zu fördern. Die finanzielle und praktische Unterstützung des neuen Instituts in Geislingen ist dabei ein weiterer bedeutender Schritt und zeigt die Verbundenheit mit der HfWU. Dr. Alflen kommentiert: „Neben der qualifizierten Nachwuchsförderung mit starkem Praxisbezug versprechen wir uns wichtige innovative Impulse auf der Wissenschaftsseite, die wir in die Weiterentwicklung unsere IT-Produkte einfließen lassen und von denen die Immobilienwirtschaft profitiert“.

Theorie und Praxis verbinden

Petra Kühn

Liebes IKEA-Deutschland,

„diskutierst Du noch – oder baust Du schon“, fragt man sich angesichts der Kontroversen um Deine Pläne in Lübeck-Dänischburg. Dabei wollen wir Einzelhändler doch im Kern alle das Gleiche: Unsere Kunden mit unseren Angeboten begeistern.

Dein Konzept ist so einmalig, dass Du heute eine der stärksten Marken im deutschen Einzelhandel bist. Deshalb möchten wir hiermit auch ein für allemal klarstellen: Wir sind für ein IKEA-Einrichtungshaus in Lübeck. Wir verstehen zwar nicht so ganz, warum Du auch noch einen Baumarkt möchtest, denn das ist nun wieder gar nicht einzigartig, sondern an fast allen Ikea-Standorten bereits heute zu finden. Und dass die Dichte an Baumarktangeboten in Lübeck heute schon überdurchschnittlich hoch ist, bestätigt auch das Verträglichkeitsgutachten zu Deiner Ansiedlung. Die Ursache aller Diskussionen ist jedoch weder Dein Einrichtungshaus, noch das V&B-„House of Living“, noch der Baumarkt – es ist das Shopping Center (so nennst Du es selbst auf Deiner Homepage unter www.icg.de), welches Du zusätzlich ansiedeln willst.

Also lass uns doch einmal ehrlich darüber reden: Auf einer Verkaufsfläche, die knapp $\frac{1}{4}$ der gesamten Lübecker Innenstadt entspricht, planst Du ein Einkaufszentrum mit genau den Sortimenten, die der Kunde heute schon in unseren Innenstädten findet. Es gibt jedoch Gesetze, die solche Ansiedlungen dieser Sortimente verbieten, wenn Innenstädte dadurch gefährdet werden. Und dies nicht etwa auf Betreiben von „Lobbyisten“, sondern auf Wunsch vieler Städte und Gemeinden hin, die den zunehmenden Verfall ihrer Innenstädte nicht länger hinnehmen wollten. Es geht dabei also nicht um „einen Schutzwall für den Einzelhandel der Innenstädte“. Es geht um den Erhalt innerstädtischen Lebens.

Liebes Ikea, Du wirst in Lübeck 2.500 kostenlose Parkplätze anbieten. Die Innenstädte dagegen vereinen Wohnen, Verkehr, Arbeiten und Handel auf einer eng begrenzten Fläche. Der mittelständische Fachhandel beschäftigt auf gleicher Fläche durchschnittlich etwa dreimal so viel Personal wie großflächige Anbieter. Die Rahmenbedingungen sind also nicht vergleichbar, und so gefährdet jeder neue Arbeitsplatz auf der grünen Wiese gleichzeitig 3 Arbeitsplätze in unseren Innenstädten. Wenn eine Stadt die innerstädtische Vielfalt erhalten will, dann muss sie sich aktiv dafür einsetzen – oder zusehen, wie das freie Marktgeschehen unsere Innenstädte veröden lässt.

Liebes Ikea, Du bist zu Recht Sympathieträger, das hast Du gerade erst wieder in Deinem Stammsitz Hofheim-Wallau unter Beweis gestellt. Dort wolltest Du auch großflächig erweitern. Doch nach dem Widerspruch der Nachbarstädte hast Du Deine Pläne prompt um ca. 30% reduziert. Du wirst sicher auch dem aktuellen Beschluss folgen und dort keine Innenstadtsortimente ansiedeln. Schließlich bist Du kein rücksichtsloser Investor, dem die Standorte egal sind. Du weißt, dass auch Deine Kunden sich attraktive Innenstädte wünschen. Und dass diese nur wirken können, wenn auch in Zukunft nicht nur 1-Euro-Läden, Handyshops, Casinos, Imbisse und wechselnde Leerstände das Bild prägen.

Natürlich verstehen wir auch Deine Überlegungen: IKEA Kiel, Hamburg und Rostock sind nicht weit entfernt, da musst Du Dir schon etwas einfallen lassen, um Deine Kunden für den neuen Standort zu begeistern. Deine Lösung ist das „einzigartige Scandinavian Center“ rund um das eigentliche Ikea-Einrichtungshaus. Aber mal ehrlich, findest Du das wirklich so einzigartig? Bei Deinen „Home-Parks“ in anderen deutschen Städten wurden außer dem Ikea Möbelhaus und Baumärkten doch auch schon vielerorts Baby-Fachmärkte, Bekleidungsdiscounter und Elektrofachmärkte angesiedelt. An keinem dieser Standorte hat die Innenstadt nachweislich profitiert, es ist einfach nur ein weiterer typischer Standort „auf der grünen Wiese“ geworden. Und offenbar kennst Du noch gar nicht die vielen skandinavischen Geschäfte, die es bereits heute in unseren Städten gibt?

Weißt Du eigentlich ...

...dass auch XXXLutz im Jahr 2012 bis zu 50.000 m² Verkaufsfläche ansiedeln will in Lübeck-Genin? Möglich sind dort außerdem weitere 25.000 m² für Fachmärkte – wie Du sie auch planst. Ach ja, und CITTI will auch um 10.000 m² erweitern. Im Jahr 2012 können in Lübeck so bis zu 145.000 m² zusätzliche Einzelhandelsfläche entstehen.

Die neuen Standorte ergeben damit zusammen eine Angebotsfläche, die weit größer ist als die heutige gesamte Innenstadt von Lübeck.

Vielleicht verstehst Du jetzt, warum wir Dein geplantes Shopping Center für keine gute und vor allem nicht für eine neue, einzigartige Idee halten?

Wir haben deshalb einen viel besseren Vorschlag für Dich: Uns ist kein einziges Beispiel in Deutschland bekannt, bei dem Innenstädte und Peripherie tatsächlich aktiv erfolgreich zusammenarbeiten. Das wäre also eine viel überzeugendere Alternative zum üblichen Shopping Center. Wir könnten Aktionswochen im Ikea-Einrichtungshaus veranstalten, bei denen jeweils eine Innenstadt aus der Region vorgestellt wird. Wir könnten gemeinsam Skandinavien-Events in unseren Innenstädten inszenieren. Wir könnten unsere Innenstädte per Live-Cam in Deinem Ikea zeigen. Wir haben viele Ideen und würden Dich, liebes Ikea, gern dabei unterstützen, den IKEA Lübeck zu einem Vorbild-Projekt für ganz Deutschland zu machen.

Liebes Ikea, es würde so gar nicht zu Dir passen, wenn Du auf Kosten unserer Innenstädte an Deinen Forderungen festhalten würdest. Und es ist doch für unsere Kunden kaum nachvollziehbar, warum ein Richter hierbei das letzte Wort haben sollte. Also lass uns wieder darauf besinnen, worum es uns eigentlich wirklich geht. Plane nicht weiter, in Lübeck Sortimente anzubieten, die der Kunde bereits heute in unseren Innenstädten findet. Lass uns statt des Shopping Centers Dein Einrichtungshaus in einzigartiger Weise zusammen mit den Innenstädten inszenieren – und unsere gemeinsamen Kunden damit wirklich überraschen und begeistern!



Aktivgruppe für Handel und Gewerbe Bad Schwartau e.V. · Gewerbeverein Neustadt in Holstein e.V.
GOK Gemeinschaft Oldesloer Kaufleute e.V. · Handelsverein Reinfeld e.V.
IGSU-Stockelsdorf Interessengemeinschaft Stockelsdorfer Unternehmer e.V.
Interessengemeinschaft Altstadt Bad Segeberg · Lübeck Management e.V. · Mölln Marketing e.V.
W.I.R. e.V. Ratzeburg · WVE Wirtschaftsvereinigung Eutin e.V.
V.i.S.d.P. Jürgen Mohr, Tel. 0 45 61 / 61 07 53

COMLINE erwirbt Mehrheitsbeteiligung an der IGG Wiscore

Die COMLINE Computer- und Softwarelösungen AG in Hamburg hat 74,9 % an der IGG Wiscore GmbH erworben, deren 100 %ige Tochter Wiscore GmbH sich auf IT-Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft spezialisiert hat. Damit baut COMLINE den Geschäftsbereich SAP Immobilien weiter aus.

Nach dem Erwerb beschäftigen COMLINE und Wiscore in diesem Geschäftsfeld mehr als 70 Mitarbeiter. Lorenz von Schröder, Vorstandssprecher der COMLINE AG: „Mit dem Leistungsportfolio der Wiscore GmbH stärken wir unser SAP-Geschäft – insbesondere den Geschäftsbereich SAP Immobilien. COMLINE und Wiscore sind zusammen in der Lage, für Immobilienunternehmen aller Größen- und Organisationsformen punktgenaue und zukunftsfähige Lösungen – deutschlandweit – anzubieten, und zwar über alle Wertschöpfungsstufen der SAP und der Infrastruktur hinweg.“ Mittelfristig sollen sämtliche Geschäftsanteile der IGG Wiscore an die COMLINE übertragen und die Unternehmen in einer einheitlichen Organisation gebündelt und geführt werden.

COMLINE ist ein führender, deutschlandweit tätiger Anbieter von IT-Dienstleistungen in den Geschäftsfeldern Infrastruktur, Outsourcing und SAP und erwirtschaftete 2009 mit rd. 340 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von ca. 70 Mio. €.

Ein starker IT-Partner der Wohnungswirtschaft

Die von einer Gruppe von Wohnungsgenossenschaften Anfang des Jahres gegründete IGG Wiscore GmbH hat sich durch die Übernahme der damaligen WRW Wiscore GmbH ihren starken IT-Partner gesichert. „Innerhalb kurzer Zeit konnten wir nun, mit der Aufnahme der COMLINE als Mehrheitsgesellschafter, einen noch stärkeren Partner für die gesamte Wohnungswirtschaft auf den Weg bringen. Das von COMLINE vorgestellte Konzept zur Zusammenarbeit beider Unternehmen hat uns überzeugt, so dass wir COMLINE auch künftig tatkräftig unterstützen werden“, so Hubert Scharlau, Vorstandsvorsitzender des Bauverein zu Lünen und Sprecher der Wohnungsgenossenschaften. Nach der mittelfristig geplanten Übertragung sämtlicher Wiscore-Anteile an COMLINE werden die Wohnungsgenossenschaften in einem Kundenbeirat vertreten sein.

Die Wiscore GmbH ist seit über 10 Jahren ein SAP-Systemhaus für die Wohnungswirtschaft und bietet neben einer Reihe selbsterzeugter Add/Ons, wie z.B. eine Genossenschaftslösung, ein Baubuch oder eine Handwerkerkopplung das SAP-basierte wohnungswirtschaftliche Template Wis RunEasy sowohl im Inhouse- wie im Hosting-Betrieb an. Neben der Sparte Wohnungswirtschaft ist Wiscore auch im Bereich E-Commerce tätig und unterstützt mit seinen Lösungen zum E-Procurement verschiedene Industrie- und Handelsunternehmen im gesamten Beschaffungsprozess.

SAP Immobilien Management in breiter Implementierungs- und Betriebsvielfalt

Comline und Wiscore blicken gemeinsam auf eine stattliche Anzahl erfolgreicher SAP-Projekte zurück und können auf Referenzkunden aller Gesellschaftsformen und Unternehmensgrößen verweisen. Gemeinsam mit dem Kundenbeirat wird es COMLINE gelingen, künftig noch stärker das Geschäftsfeld SAP Immobilien an den Bedürfnissen der Wohnungswirtschaft auszurichten. Das bisherige Angebot zur Konfektionierung SAP-basierter Best-Practice-Lösungen und individueller Betriebsformen wird mit der Komplett-Lösung WIS RunEasy um eine weitere Implementierungs- und Betriebs-Variante zu einem idealen Portfolio ergänzt.

*WISCORE auf dem 13. SAP Immobilienkongress
Der 13. SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft findet am 23./24. Juni 2010 in Potsdam statt. WISCORE wird sowohl in der SAP-Partnerausstellung als auch mit Fachvorträgen eine starke Präsenz zeigen.*

Kai-Uwe Wilke

www.wiscore.de



EUTINER FESTSPIELE

11. Juni bis 29. August 2010



Festkonzert | Der Freischütz | La Traviata
Der Zauberberg | Lalla Rûkh
Gala-Abend | Pinocchio

Tickets: 04521 70 97 34 | www.eutiner-festspiele.de

Mit freundlicher
Unterstützung durch:



PROVINZIAL

Sparkassen-Finanzgruppe

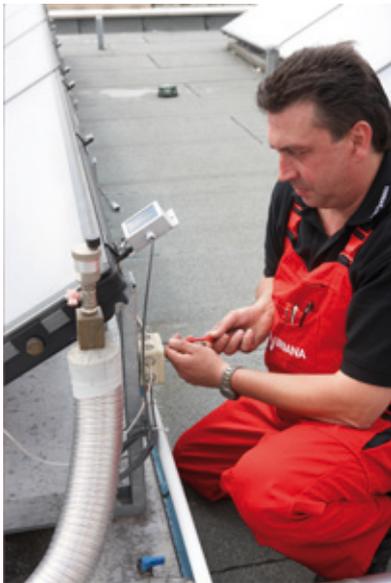


Kulturpartner

NDRkultur

KALO, Kienbaum, TU Darmstadt: Outsourcing? Wie offen ist die Wohnungswirtschaft?

Wie hält es die deutsche Wohnungswirtschaft mit dem Outsourcing? Die Frage ist nicht neu – doch nun liegen erstmals präzise Antworten vor. Die KALO Gruppe hat zusammen mit Kienbaum und dem Researchcenter betriebliche Immobilienwirtschaft der TU Darmstadt eine Studie zum „Status quo der Kernkompetenzen und Outsourcing-Aktivitäten in der deutschen Wohnungswirtschaft“ durchgeführt. Ihr Fazit: viele Wohnungsunternehmen messen der Auslagerung von Dienstleistung derzeit noch wenig Bedeutung bei. Schlechte Zeiten also fürs Outsourcing? Die Macher der Studie sehen das anders.



102 Wohnungsunternehmen mit über 3000 Wohnungen im Bestand haben an der Studie teilgenommen. davon mehr als die Hälfte GmbHs, 39 Genossenschaften und acht Aktiengesellschaften. 30 der befragten Unternehmen zählen zur Kategorie große mit über 10.000 Wohneinheiten, 38 Unternehmen zur Kategorie mittlere mit 5.000 bis 10.000 Wohneinheiten und 34 Unternehmen zur Kategorie kleine Unternehmen mit 3.000 bis 5.000 Wohneinheiten. Was die Herausforderungen der Zukunft betrifft, sind die Unternehmen sich unabhängig von ihrer Größe einig: fast drei Viertel der Befragten gehen davon aus, dass sie ihren Bestand an die veränderte Nachfrage anpassen werden müssen, eine Veränderung in der Nachfrage an Wohnraum erwarten immerhin noch 66 Prozent. Personalqualifizierung ist die dritte im Bunde der Herausforderungen: fast die Hälfte der befragten Unternehmen nannte diesen

Punkt noch vor dem energetischen Modernisierungsbedarf.

Unter Kernkompetenzen versteht die Betriebswirtschaft spezifische Fähigkeiten, die von der Konkurrenz nur schwer zu imitieren sind. Was sind nun die spezifischen Kernkompetenzen der Wohnungswirtschaft? Die Studie eruiert mehrere: Vermietung (23% Nennungen), Kundenorientierung (19%), Bestandsmanagement (18%), Serviceorientierung (17%) und energetische Sanierung (15%) – besonders in diesen doch recht klassischen wohnungswirtschaftlichen Bereichen also wollen sich die Unternehmen positiv und deutlich erkennbar von den Wettbewerbern abheben. Zur Stärkung und zum Erhalt dieser Kernkompetenzen setzen die Unternehmen vor allem auf die gezielte Entwicklung von Mitarbeitern (92% starke Zustimmung), auf das laufende Controlling des Kompetenzniveaus (76%) sowie auf IT-Unterstützung (62%). Die Kernkompetenzen sind benannt, ihre Wichtigkeit erkannt. Ein klassisches betriebswirtschaftliches Postulat lautet, dass sich ein Unternehmen auf seine Kernkompetenzen fokussieren sollte. Diesem Postulat scheinen die befragten Wohnungsunternehmen auch zu folgen: nur wenige sind bereit, Kernkompetenzen auszulagern. Strukturelle Organisationsanpassungen, insbesondere die Übergabe von Aufgaben an Dienstleister oder Kooperationspartner, werden von den befragten Unternehmen mehrheitlich und expressis verbis stark abgelehnt (57%). Auf noch größere Ablehnung stößt die Ausgründung in Tochterunternehmen: exakt drei Viertel der Befragten stimmen dieser Maßnahme überhaupt nicht zu.

Über die KALO Gruppe: Der Firmenverbund KALO Gruppe besteht aus den Unternehmen URBANA, KALORI-META Messdienste und IKW Inkassodienste. Energieerzeugung, Energielieferung, Energieerfassung, Energiemanagement und Energieabrechnung sowie vor- und nachgelagerte Energiedienstleistungen werden durch diese Gruppe abgedeckt.

Leistung zählt: Wohnungsunternehmen, die Dienstleistungen outgesourct haben, verteilen durchweg gute Noten. Foto: KALO Gruppe

Ein anderes Feld sind die sogenannten Kannkompetenzen, also diejenigen, die nicht in den Kernbereich eines Unternehmens gehören. In vielen Branchen, darunter auch die der gewerblichen Immobilienwirtschaft, ist man sich einig, dass diese Aufgaben effizienter oder effektiver durch Dienstleister wahrgenommen werden können. Die befragten Wohnungsunternehmen indes haben der Übertragung von Aufgaben an Dritte in den letzten drei Jahren wenig Bedeutung zugemessen.

In der Gruppe derjenigen Wohnungsunternehmen, die tatsächlich Kooperationen eingegangen sind, ist es gleich ein Bündel von Gründen, die zu Kooperationen führte - darunter unzureichende eigene Personalstrukturen, zu hohe Kosten und zu geringe Qualität oder Flexibilität, wenn die Leistung selbst erbracht wird, und nicht zu vergessen die höhere Innovationskraft des Kooperationspartners. Bei der Auswahl der Kooperationspartner spielen vor allem die Kosten (63%), die Eignung und die Qualität (62%) und zuletzt auch das Leistungsspektrum (59%) des Anbieters eine wesentliche Rolle. Und welche Aufgaben wurden bislang konkret ausgelagert? Im Umfang nennenswerte, erfolgreiche Kooperationen betreffen bislang drei Bereiche: die Energieversorgung, die Planung technischer Großmaßnahmen und die (energetische) Modernisierung sowie Hausmeisterdienste respektive Instandhaltung der Wohnungen und Gebäude. Geringe Kooperationsbedeutung haben bislang die energetische Sanierung und der energetisch optimierte Betrieb und die laufende Instandhaltung der Anlagen. Überhaupt keine Bedeutung haben bis dato Kooperationen in den Bereichen Mietenbuchhaltung, laufende Mieter- und Kundenbetreuung, Privatisierung, Vermietung und Bewirtschaftung.

Warum hat das Outsourcing für die Wohnungswirtschaft noch so wenig Bedeutung? Fest steht: Die Zufriedenheit derer, die outgesourct haben, ist hoch. Die Qualität der erbrachten Leistung kann also kaum als Grund für die geringe Bedeutung herhalten. Zugleich wird nicht überall nicht outgesourct - vor allem bei einigen großen, vornehmlich kapitalgeleiteten Wohnungsunternehmen, die im M-Dax notiert sind, hat ein Umdenken eingesetzt. Und genau in diesem Umdenken sehen die Verfasser der Studie eine sich abzeichnende Trendwende. Begründen tun sie dies mit den Parallelen zur Entwicklung der letzten Jahre im Gewerbeimmobilienmarkt. Auch dort waren es vor allem die großen Player, die eine neue Denkrichtung einleiteten: einerseits Fokussierung auf die Kernkompetenzen und andererseits - vice versa - Zukauf respektive Outsourcing der nicht in den Bereich der Kernkompetenzen fallenden Leistungen. So wurde neben dem technischen und infrastrukturellen Gebäudemanagement in den letzten drei Jahren bei fast allen großen Kapitalanlagegesellschaften das Property Management der Immobilienbestände ausgegliedert. Die großen Gesellschaften reagierten so konsequent auf den größer werdenden Marktdruck und leiteten früher als die kleineren Marktteilnehmer die Wende ein. Auch die Wohnungswirtschaft, so die Studie, wird nicht umhin kommen, diesen Weg zu beschreiten. Und zwar aus vier Gründen. Einmal aufgrund der energetischen Anforderungen, die sich, da sind sich die Experten einig, weiter verschärfen werden. Dann aufgrund des zunehmenden Drucks öffentlicher und privater Eigentümer, die Ergebnisausschüttungen zu erhöhen. Dann erfordert der demografische Wandel zweifelsohne eine Marktanpassung der Bestände. Und zuletzt: in einem sich verschärfenden Wettbewerb um das beste Personal („war for talents“) wird die Wohnungswirtschaft insgesamt wohl nicht umhin kommen, Kompetenzen, die nicht in ihren Kernbereich fallen, auszulagern.

Friedemann Kuppler

Zur Studie „Status Quo der Kernkompetenzen und Outsourcing-Aktivitäten in der deutschen Wohnungswirtschaft“ Hier klicken!

www.kalo-gruppe.de

„Urlaub spezial 2010“: 45 Wohnungsunternehmen bieten Urlaubs-Gästewohnungen

Urlaub in Deutschland ist heute so beliebt wie lange nicht. Da kommt die dritte Auflage des Gästewohnungskatalogs, in dem 45 Wohnungsunternehmen ihren Mietern Gästewohnungen anbieten, gerade recht. Ob Urlaub in Berlin, Oranienburg, Eberswalde, Wilhelmshaven, Güstrow, Warnemünde, Nienhagen, Wolgast, Bergen auf Rügen oder Hattingen, Witten, Velbert, Dortmund, Oberhausen. Nie war Urlaub in Deutschland so schön wie heute.



Dortmund, zukunftsorientiert und lebensfreundlich

Wollte man in jeder der im Katalog vorgestellten Gästewohnungen nur eine Woche verbringen, wäre man fast ein ganzes Jahr unterwegs. Die Mieter und Mitglieder haben also die Qual der Wahl: Ob Städteurlaub oder Erholung in der Natur, ein Wochenendtrip zu Zweit oder Familienurlaub mit Kind und Kegel - die Unterkunft bietet den Komfort einer Ferienwohnung, mehr Platz als im Hotel und ist zu einem besonders günstigen Preis zu haben. Die Liste der Urlaubsorte liest sich wie das Inhaltsverzeichnis eines Reiseführers: Rüsselsheim, Schneeberg, Suhl, Olbernhau, Zittau, Chemnitz, Pirna, Erfurt, Weimar, Leipzig, Halle (Saale), Hattingen, Witten, Velbert, Dortmund, Oberhausen, Wolmirstedt, Magdeburg, Münster, Bielefeld, Lemgo, Braunschweig, Wolfsburg, Neustadt am Rübenberge, Celle, Bad Saarow, Teltow, Berlin, Oranienburg, Eberswalde, Wilhelmshaven, Parchim, Hamburg, Schwerin, Torgelow, Marlow, Neubrandenburg, Wismar, Bützow, Güstrow, Warnemünde, Nienhagen, Wolgast, Bergen auf Rügen, Vorpommern, Prohn und Trinwillershagen. Jeder Ort wird im Katalog mit seinen Sehenswürdigkeiten und Ausflugszielen vorgestellt. Hinzu kommen detaillierte Informationen zu Lage, Größe, Ausstattung und Preis(en) der jeweiligen Gästewohnung(en).

Die Buchung ist einfach: Haben sich die Mieter für ein Reiseziel entschieden, wenden sie sich telefonisch, per Post oder Mail direkt an das Wohnungsunternehmen. Egal, wohin die Reise geht, es erwartet sie ein erlebnisreicher und kostengünstiger Urlaub!

Frank Seeger

Die Buchdrucker sind eine Hamburger Wohnungsgenossenschaft mit über 1700 Wohnungen und rund 2300 Mitgliedern. Ursprünglich für die Berufsgruppe der Buchdrucker vor über 80 Jahren entstanden, fühlen sie sich ihren Mitgliedern und Mietern besonders verbunden.

www.buchdrucker.de

Jetzt nachhaltig Leerstandszeiten verkürzen und Erlöseinnahmen optimieren

Die Zahl der Mietkündigungen steigt und eine rasche Neuvermietung ist gerade heutzutage nicht einfach. Die Folgen sind lange und kostenintensive Leerstandszeiten, die immer mehr Wohnungsanbieter vor ernste Herausforderungen stellen. Lesen Sie, wie mit einfachen Mitteln lange Leerstandszeiten in den Griff zu bekommen sind – und wie sich vermietungsfördernde Investitionen durch eine deutliche Reduzierung der entsprechenden Erlösschmälerungen bereits nach einem Jahr bezahlt machen können!

„Immer mehr Wohnungsunternehmen beklagen zu lange Zeiträume zwischen Wohnungskündigung und Neuvermietung“, weiß Kay Stolp zu berichten. Er ist Geschäftsführer von Stolp und Friends, einer auf die Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketinggesellschaft aus Osnabrück, die seit über 20 Jahren Vermietungsförderungskonzepte für nachhaltig wirksamen Leerstandsabbau realisiert. „Oft bleiben Wohnungen bis zu drei Monate leer stehen, bevor sie überhaupt in die Leerstandsliste aufgenommen werden. Doch auch Leerstände von einem halben Jahr und länger sind keine Seltenheit.“

Oft bleiben Wohnungen bis zu drei Monate leer stehen

Der ganz zentrale Punkt ist für den Marketingexperten allerdings, dass der überwiegende Teil dieses Leerstands deutlich verkürzt werden könnte und mit verhältnismäßig geringen Investitionen aus der Welt zu schaffen wäre. Gerade vor dem Hintergrund der weiterhin steigenden Fluktuation rät Stolp zu einem Umdenken in diesem Bereich. Denn wenn bei einer allgemein steigenden Kündigungsquote die Zeit bis zur Neuvermietung zu lang bleibt, entsteht hier eine gravierende Ursache für massive Erlösschmälerungen.

„Die Zunahme der Fluktuation ist ein Phänomen, das in seiner Auswirkung oft unterschätzt wird“, verdeutlicht Stolp weiter. „Nicht erst seit der Finanz- und Wirtschaftskrise fordert der Arbeitsmarkt mehr Mobilität. Die wenigsten Menschen werden in Zukunft noch 30, 40 oder 50 Jahre in ein und derselben Wohnung wohnen. Dazu kommt die deutliche Überalterung unserer Gesellschaft. Schon jetzt ist ein Großteil der ausgesprochenen Kündigungen altersbedingt. Grundsätzlich gilt: Die Fluktuation wird weiter zunehmen – Alt und Jung gleichermaßen betreffen.“ Umso wichtiger ist es da, auf ein funktionierendes Konzept für eine rasche Neuvermietung zurückgreifen zu können.

Fluktuation in seiner Auswirkung wird oft unterschätzt

Mit fest definierten Standards schneller und gezielter reagieren

Was es mit diesem Konzept auf sich hat, wird deutlich, wenn man sich die beteiligten Faktoren für eine rasche Anschluss- bzw. Neuvermietung anschaut. Generell kann gesagt werden, dass drei verschiedene Faktoren eine zügige Weitervermietung positiv beeinflussen:

Drei verschiedene Faktoren

- der Zustand der Wohnung
- die Einstellung der Vermieter
- die Vermarktung der Wohnung

Alle drei Faktoren müssen beachtet und aufeinander abgestimmt werden, wenn möglichst vom Tag der Kündigung an schnell Interessenten gefunden und zu neuen Mietern umgewandelt werden sollen. Das bedeutet allerdings auch, dass Renovierungsarbeiten zielgruppenorientiert organisiert, Mitarbeiter geschult und Marketingleistungen initiiert werden müssen. Die Koordination all dieser Faktoren kostet Zeit – Zeit, die im Falle von Leerstand schnell zu massiven Erlösschmälerungen führen kann. Als auf die Wohnungswirtschaft spezialisierte Marketinggesellschaft hat Stolp und Friends in den letzten Jahren eine Vielzahl methodisch bewährter Instrumente entwickelt, mit denen Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften im Falle einer Kündigung möglichst schnell und effizient reagieren können.

„Der große Mehrwert besteht darin, dass wir alle notwendigen Maßnahmen gebündelt anbieten können“, erläutert Stolp. „Der Kunde profitiert von den Vorteilen, nur einen einzigen Ansprechpartner zu haben, der alle Leistungen aus einer Hand anbietet. Das Spektrum reicht dabei von vermietungsfördernder Wohnungskosmetik in den Wohnungen, also z. B. attraktiven Kunststoff-Designböden, verschiedenen Wandbekleidungen und Bad-Accessoires, bis hin zu vermietungsförderndem Marketing und gezieltem Vermietungstraining.“ Für den Kunden bedeutet dies, dass er sich auf sein wesentliches Kerngeschäft konzentrieren kann!

*Alle Leistungen aus einer Hand,
der Kunde profitiert*

Tatsächlich ist es den Osnabrückern scheinbar gelungen, ihr 20-jähriges Branchen-Know-how durch die Kooperation mit verschiedenen Spezialisten zu einem wahren Rundum-Service auszubauen. Ihr versprochenes Zeitmanagement ist dabei – beispielsweise im Bereich der vermietungsfördernden Wohnungskosmetik – als durchaus ambitioniert anzusehen. So kann eine gekündigte Wohnung bereits nach nur sieben Arbeitstagen in einen hochwertig aufbereiteten Zustand gebracht werden und für eine erfolgreiche Besichtigung zur Verfügung stehen. Parallel werden dabei alle Wohnungen in ein ganzheitliches Konzept zur Bestandsentwicklung eingebunden und durch vermietungsfördernde Kampagnen und Aktionen in die Öffentlichkeit getragen. Damit dann jedoch auch aus angelockten Interessenten zufriedene Mieter werden, trainiert Kay Stolp auch die Vermieter entsprechend und integriert sie so zielgenau in den angestrebten Vermietungsförderungsprozess. „Die Motivation und die Vorbereitung der Mitarbeiter ist für eine erfolgreiche Besichtigung und Vermietung essentiell“, rät Wohnungsexperte Stolp. „In einzelnen Fällen lohnt es sich sogar, externe Vermietungsassistenten einzusetzen, die auf Wunsch auch von Stolp und Friends angeboten werden. Gerade bei weit auseinander liegenden Streubeständen ist es manchmal sinnvoll, geschulte und „authentische“ Vermietungsassistenten vor Ort einzusetzen.“

Wenig, aber andauernd – Leerstand hat viele Gesichter

Wer durch eine rasche Neuvermietung den Folgen der Fluktuation entgegenwirken möchte, sollte sich die praxisbewährten Konzepte von Stolp und Friends einmal genauer ansehen. Das Selbstbewusstsein der Osnabrücker scheint angesichts geleisteter Leerstandsreduzierungen von über 50 Prozent innerhalb eines Jahres durchaus gerechtfertigt. Dabei geht es unterm Strich nicht nur um kurzfristigen Leerstand. „Wenn von 100 Wohnungen nur eine einzige leer steht, ist das statistisch gesehen zu verschmerzen. Wenn diese eine Wohnung dann allerdings über Jahre hinweg unbewohnt bleibt, entwickelt sie sich zu einem langfristigen Kostenpunkt“, so Stolp. „Aus unserer Sicht sind das Kosten, die keine Wohnungsgesellschaft bzw. -genossenschaft hinnehmen muss. Jede Wohnung ist vermietbar, getreu dem Motto: Für jeden Topf gibt es den passenden Deckel! Die Investitionssummen sollten dabei immer sehr genau mit den zu erwartenden Mietausfällen gegengerechnet werden.“

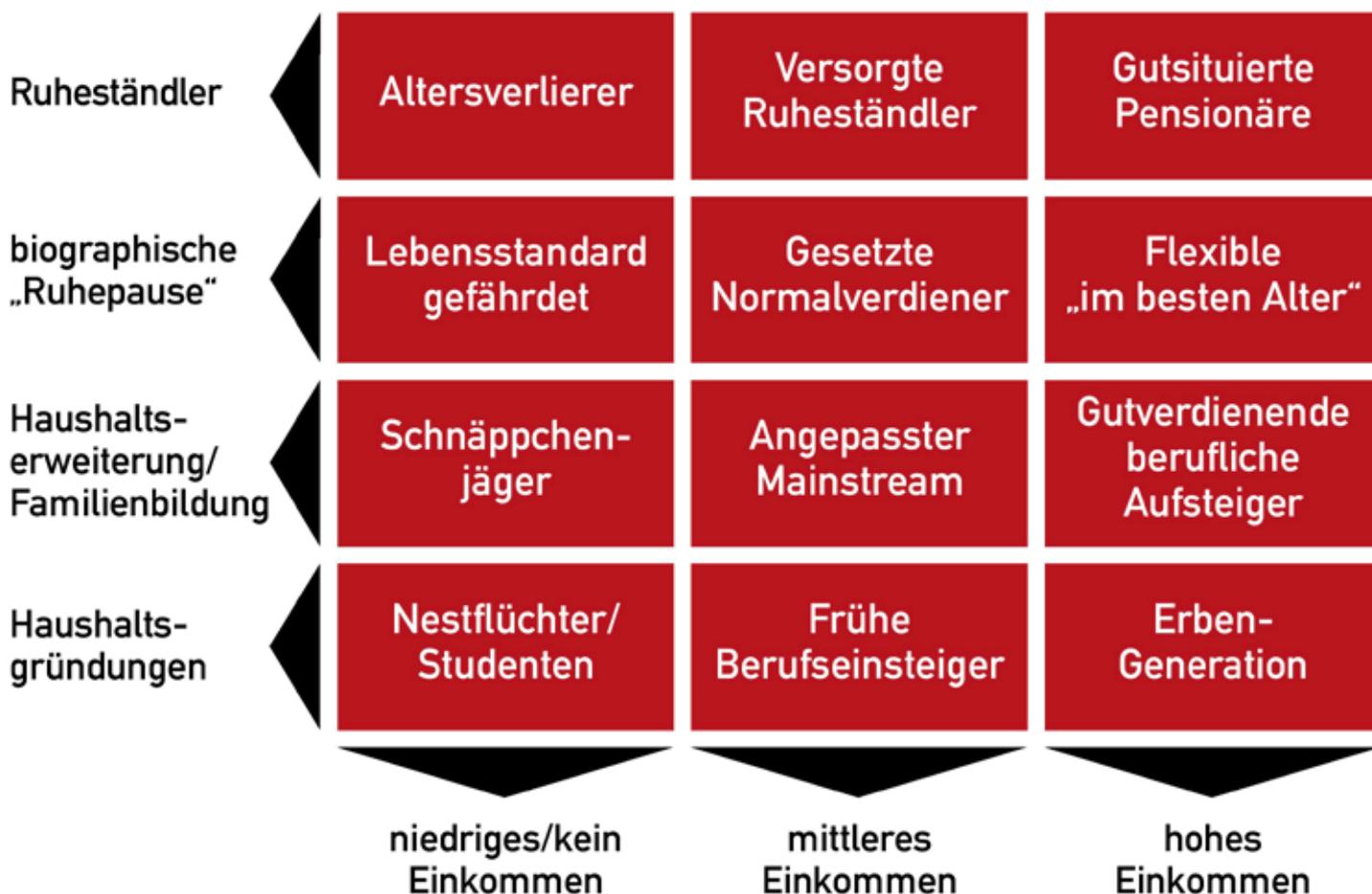
Jede Wohnung ist vermietbar

Mehr Wertschöpfung durch mehr Wertschätzung

Wie ganz konkret die verschiedenen Leistungen im Bereich Wohnungskosmetik und Vermarktung ineinander greifen können, verdeutlicht Kay Stolp an einem Beispiel: „Der eigentliche Mehrwert einer Wohnung entsteht nicht einfach durch einen neuen Fußboden oder einen frischen Anstrich. Solche Maßnahmen dienen lediglich dazu, die Wohnung einer bestimmten Marke mit definierten Leistungsversprechen zuzuordnen. Auf diesem Weg entstehen in der Praxis immer öfter beispielsweise Basis-, Medium- und Premium-Wohnungen, die in verschiedenen Ausstattungs-Klassen verschiedene Zielgruppen ansprechen. Dabei unterstreichen wir den Wert einer solchen Bestandsmarke noch durch klare Marken-Logos, die zuerst intern kommuniziert und dann auch von der Öffentlichkeit gelernt werden müssen.“

Mit anderen Worten: Es macht sich bezahlt, für Wohnungen verbindliche Markenversprechen zu entwickeln. Mögliche Interessenten sehen allein anhand des Logos und der Aufmachung auf einen Blick, ob die Wohnung zu ihnen passt und welche Leistungen sie für ihr Geld erwarten dürfen. Der subjektiv wahrgenommene Wert der Wohnungen erhöht sich dadurch sprunghaft. Ist der ganze Bestand in ein derartiges Konzept eingepflegt, sind erfolgreiche Neuvermietungen nach Kündigungen wesentlich zielgenauer zu realisieren.

Verschiedene Wohnungen für verschiedene Zielgruppen. Nur wer seine Mietertypen kennt, kann die Kommunikation entsprechend ausrichten und aus Interessenten schnell wieder Mieter generieren.



Investitionen von heute machen sich morgen bezahlt

Natürlich sind wohnungskosmetische Aufbereitungen, vermietungsfördernde Kampagnen und auch Mitarbeiter-Trainings letztlich eine Kostenfrage. Viele Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften setzen gerade in schwierigen Zeiten auf feste Sparkurse – und sparen damit leider manchmal am falschen Ende. Das zumindest ist die Einschätzung von Kay Stolp, wenn er die Leerstandsproblematik aus ökonomischer Sicht bewertet. „Wer steigender Fluktuation mit eingefrorenen Budgets und rigiden Sparplänen begegnet, wird das Problem langfristig nur verschärfen. Gerade bei Leerstandsbekämpfung geht es um ein gewaltiges Potenzial. Bei unseren bisherigen Kunden wogen die gewonnenen Mehrerlöse die eingesetzten Mittel bereits nach einem Jahr deutlich aus.“

Jede Genossenschaft und jede Gesellschaft kann selbst ausrechnen, wie viel Geld sie jährlich durch Mietausfälle inklusive fortlaufender Betriebs- und Verwaltungskosten verliert – und wie viel Geld ihr beispielsweise durch eine Leerstandsreduzierung von nur zehn Prozent zusätzlich zur Verfügung stehen würde. Eine genaue Kalkulation ist unabhängig, damit sich die Investitionen von heute schon morgen bezahlt machen.

Paul Hohenhaus

Wer steigender Fluktuation mit eingefrorenen Budgets und rigiden Sparplänen begegnet, wird das Problem langfristig nur verschärfen

Stolp und Friends



Komfortlüftungs-Systeme mit WRG



Flexible Luftverteilsysteme

Maßgeschneiderte Lüftungstechnik für den Wohnungsbau

Heinemann ist der Spezialist für Komfortlüftungs-Systeme mit Wärmerückgewinnung mit Luftmengen von 80–1040 m³/h. Vom Einzelraumgerät über kompakte Wandgeräte bis hin zu platzsparenden Deckengeräten und dem perfekt darauf abgestimmten Luftverteilsystem. **Wir haben die Lösungen – für Neubau und Sanierung!**



UnoPlus
die energiesparende Lösung für Wohlfühlklima in Einzelräumen



Vallox ValloMulti 200
absolut flach (nur 236 mm) und hoch flexibel in der Gerätepositionierung – besonders geeignet für die energetische Sanierung von Etagenwohnungen



Vallox KWL 091
kompaktes Wandgerät mit integrierter Dunstabzugshaube

HEINEMANN GmbH · Von-Eichendorff-Straße 59A · D-86911 Dießen
Telefon 0 88 07/94 66-0 · Fax 0 88 07/94 66-99
info@heinemann-gmbh.de · www.heinemann-gmbh.de

HEINEMANN
Die Frischluftspezialisten

degewo- Reihe „Verantwortung für die Stadt“: Weddinger Schüler sprachen über ihre Zukunftsvisionen

Wohnungsunternehmen sind mehr als nur Vermieter. Sie sind Partner der Städte bei der Entwicklung. Sie tragen Verantwortung für ihre Bestände und das Umfeld. Sie fördern soziale Projekte. Wie wichtig gerade dieses Engagement ist, zeigt der Bericht über die degewo- Reihe „Verantwortung für die Stadt“, bei der Weddinger Schüler über ihre Zukunftsvisionen mit degewo-Vorstandsmitglied Frank Bielka, Top-Manager Werner Gegenbauer und BSR-Vorstand Vera Gäde-Butzlaff diskutierten.



Wie schwer Bewerbungsgespräche sind, welche Zukunftsaussichten sie sich ausrechnen und welchen großen Einfluss ihre Familie haben – darüber berichteten Jugendliche einer 9. Klasse der Willy-Brandt-Schule im Weddinger Brunnenviertel. Von der hochinteressanten Diskussion mit zwei Berliner Top-Managern profitierten am Ende beide Seiten, sowie die rund 150 Gäste in der Kalkscheune in Berlin-Mitte. „Viele sind mit den Realitäten der Jugendlichen im Wedding nicht vertraut, da helfen solche Gespräche enorm weiter“, bilanzierte degewo-Vorstandsmitglied Frank Bielka nach der sechsten Veranstaltung der Reihe „Verantwortung für die Stadt“. Einen ordentlichen Beruf erlernen, eine Familie mit Kindern gründen und im Wedding bleiben – die Lebensvorstellungen der 15- bis 16-jährigen Schülerinnen und Schüler waren beinahe deckungsgleich. Unbefangen und ehrlich stellten Sie ihre aktuelle Lebenssituation dar und gaben Einblicke in ihre Zukunftsvisionen. „Wir müssen uns mehr beteiligen“, stellten Sie nach der dreiwöchigen Projektphase fest, die in der Veranstaltung ihren vorläufigen Abschluss fand. „Die Einschätzung, dass es auf sie selbst ankommt, was sie aus ihrem Leben machen, hat mich sehr beeindruckt“, sagte Vera Gäde-Butzlaff, Vorsitzende des BSR-Vorstands auf dem Podium.



Top-Manager Werner Gegenbauer, Aufsichtsratsvorsitzender der Gegenbauer Holding, der ebenfalls mit den Weddinger Jugendlichen diskutierte, gab ihnen ein paar Tipps mit auf den Weg: „Auf dem Zeugnis sollten nicht zu viele Fehltag stehen. Außerdem müsst ihr flexibel sein. Wenn der Ausbildungsplatz beispielsweise in Marzahn wäre, müsst ihr bereit sein euren Kiez zu verlassen.“ Die Heranwachsenden, beinahe ausnahmslos mit migrantischen Hintergrund, hatten zuvor deutlich gemacht, sich in anderen Bezirken oft unwohl zu fühlen und daher einen Job im eigenen Umfeld suchen zu wollen.

Das Ziel der von Fernsehautorin Güner Balci moderierten Diskussion, „mit“ und nicht nur „über“ Jugendliche zu sprechen, wurde erreicht. Und so mancher Gast ging mit neuen Erkenntnissen und Einblicken nach Hause. Dass beispielsweise in den allermeisten Migrationsfamilien die Väter und Mütter eine ganz zentrale Rolle spielen. Dass der Lebensweg der Kinder in entscheidender Weise von der Zustimmung oder Billigung der Eltern abhängig ist, war den meisten Gästen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft nicht klar.

Väter und Mütter spielen eine ganz zentrale Rolle

Die Schüler der 9. Klasse der Willy-Brandt-Schule hatten sich im März und April in einem dreiwöchigen Projekt auf Initiative der degewo auf diesen Abend vorbereitet: Sie erkundeten ihr Wohnumfeld und erarbeiteten Zukunftsvisionen. Teil des Projekts war zudem ein einwöchiges Betriebspraktikum, bei dem die Schüler die vielfältigen Aufgaben von Berlins führendem Wohnungsunternehmen kennenlernten. Unter der Überschrift „Verantwortung für die Stadt“ hat die degewo im Jahr 2007 eine Veranstaltungsreihe ins Leben gerufen, in der zweimal jährlich Zukunftsthemen diskutiert werden. Zu den Gästen zählten bereits der Bestseller-Autor Wladimir Kaminer und Zukunftsforscher Prof. Horst Opaschowski. Die degewo übernimmt mit vielen ihrer Aktivitäten „Verantwortung für die Stadt“. Ziel ist es, die Entwicklungen der Quartiere voranzutreiben. Dabei ist es Berlins führendem Wohnungsunternehmen ein grundsätzliches Anliegen, die Bildungs- und Aufstiegschancen junger Menschen zu verbessern. Mit dem Ziel, die Schulen in der Wahrnehmung ihres Bildungsauftrags zu unterstützen, hat die degewo vor knapp fünf Jahren einen Bildungsverbund im Wedding gegründet. Ein zweiter Verbund ist mittlerweile in der Gropiusstadt etabliert worden.

Lutz Ackermann

STOLPUNDFRIENDS seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft



Gute Kundenbindung beginnt mit Abschluss des Mietvertrags!

Stolp und Friends ist eine der führenden Marketing-Gesellschaften in der Wohnungswirtschaft. Wir bieten Ihnen zahlreiche praxisbewährte Kundenbindungsinstrumente, mit denen Sie Ihre Mieter begeistern werden – getreu dem Motto: „Der Kunde ist König“.

Interesse? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, oder schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de**. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

www.stolpundfriends.de

Bayerns Innenminister Herrmann: Deutschland braucht mehr Wohnungsbau – Bund und Länder sind gefordert

Der historische Tiefstand der Wohnungsbautätigkeit ist eine der aktuell größten Herausforderungen für die Wohnungspolitik. Seit Jahren bleibt insbesondere in den Wachstumsregionen Deutschlands die Wohnungsbautätigkeit hinter dem Bedarf zurück. Der Bund müsse auch nach 2013 den Ländern zweckgebundene Mittel für die Finanzierung von Maßnahmen der Wohnraumförderung zur Verfügung stellen. Dies erklärte Joachim Herrmann, Innenminister des Freistaats Bayern, beim 45. Königsteiner Gespräch des ifs Instituts für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen in Berlin.



Der Freistaat Bayern hat die in Folge der Föderalismusreform erlangten Kompetenzen genutzt, um den Wohnungsbau bestmöglich unterstützen zu können. Im Gegensatz zu anderen Bundesländern hält Bayern die Wohnraumförderung auf hohem Niveau. Dieser Einsatz reicht aber nicht aus. Wichtige Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau werden auch nach der Föderalismusreform vom Bund gesetzt. Deshalb fordere ich vom Bund die Wiedereinführung der degressiven Abschreibung im Mietwohnungsbau, verbunden mit flankierenden steuerlichen Maßnahmen zur Förderung der Klimaschutzziele. Darüber hinaus fordere ich, dass der Bund auch nach 2013 den Ländern zweckgebundene Mittel für die Finanzierung von Maßnahmen der Wohnraumförderung zur Verfügung stellt. Dies erklärte Joachim

Bayern die Wohnraumförderung auf hohem Niveau

Herrmann, Innenminister des Freistaats Bayern, beim 45. Königsteiner Gespräch des ifs Instituts für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen in Berlin.

2009 sei in Bayern bei den Baufertigstellungen zum dritten Mal in Folge ein historischer Tiefstand erreicht worden. Auch in Deutschland insgesamt befinde sich die Wohnungsbautätigkeit im Tief. Nach Studien verschiedener renommierter Forschungsinstitute liege der Neubaubedarf deutlich höher. Das gelte insbesondere für die Wachstumsregionen. Dort habe der Wohnungsmangel bereits jetzt konkrete negative Auswirkungen. So werde es in München aufgrund der steigenden Mieten vor allem für Familien mit Kindern zunehmend schwieriger, eine angemessene und bezahlbare Wohnung zu

Bezahlbarer Wohnraum in München sinkt

finden. Zudem sinke das für die übrigen Konsumzwecke verfügbare Einkommen, die wirtschaftliche Entwicklung bleibe auch deshalb hinter ihren Möglichkeiten zurück. Hier sei die Politik gefordert.

Die Föderalismusreform I beinhaltet einen Übergang weitreichender Kompetenzen im Wohnungswesen auf die Länder. Der Freistaat Bayern habe die sich daraus ergebenden Chancen genutzt und am 1. Mai 2007 als erstes Bundesland ein eigenes Wohnraumförderungsgesetz in Kraft gesetzt. Dadurch konnte den veränderten Entwicklungen und den Herausforderungen unserer Zeit Rechnung getragen werden, indem u.a. die Handlungs- und Entscheidungsspielräume der Behörden vor Ort erweitert, die Einkommensgrenzen angepasst und die Voraussetzungen für die Übertragung von Bindungen gelockert wurden. Insbesondere wurden damit im Hinblick auf den demographischen Wandel und den Klimawandel Weichenstellungen für ein altengerechtes und energieeffizientes Bauen vorgenommen.

Der Freistaat Bayern halte außerdem die Wohnraumförderung auf hohem Niveau. 2010 stünden wie im Vorjahr 215 Millionen Euro für neue Maßnahmen zur Verfügung, 165 Millionen Euro davon seien Landesmittel, der Rest Kompensationszahlungen des Bundes nach der Föderalismusreform.

2009 konnte für rund 12.000 Haushalte eine neue Wohnung oder ein Heimplatz geschaffen oder modernisiert werden. Die Wohnraumförderung lag damit trotz des deutlichen Rückgangs bei der Wohnungsbautätigkeit auf der Höhe der Vorjahre und habe sich als wichtige Stütze des Wohnungsbaus, aber auch der Baukonjunktur erwiesen. Diese Anstrengungen des Freistaates Bayern reichten aber nicht. Auch der Bund sei in der Pflicht, da er auch nach der Föderalismusreform für wichtige Rahmenbedingungen des Wohnungsbaus zuständig sei. Innenminister Herrmann fordert vom Bund eine Wiedereinführung der degressiven Abschreibung im Mietwohnungsbau, verbunden mit flankierenden steuerlichen Maßnahmen zur Förderung der Klimaschutzziele. Er erwartet sich davon eine Reihe positiver Effekte. So würde Kapital, das seit Beginn der Finanzkrise sichere Anlagemöglichkeiten sucht, verstärkt in den Wohnungsbau investiert werden, die Baukonjunktur würde gestützt und umweltschonendes Bauen würde neue Impulse erhalten. Vor allem aber erhielte die Wohnungsbautätigkeit einen deutlichen Schub und die Mietpreissteigerungen würden gedämpft. Darüber hinaus fordert Innenminister Herrmann, dass die im Koalitionsvertrag bis Mitte der Legislaturperiode terminierte Entscheidung über die Kompensationszahlungen des Bundes zugunsten der Wohnraumförderung getroffen werde. Auch nach 2013 müssten die Kompensationsmittel zweckgebunden für die Wohnraumförderung geleistet werden.

Auch nach 2013 müssten die Kompensationsmittel zweckgebunden für die Wohnraumförderung geleistet werden.

red.

Weitere Beiträge als PDF

Gerda Hasselfeldt, MdB, Vizepräsidentin des Deutschen Bundestages

Sigrid Koeppinghoff, Stellvertretende Leiterin der Abteilung Wohnungsbau,

Wohnungs- und Siedlungsentwicklung im Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Dr. Eckart Meyberg, Leiter des Referats Wohnungswesen im Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, Länderbeispiel Baden-Württemberg:

Norbert Scharbach, Leiter der Abteilung für Städtebau, Bau und Wohnungswesen im Innenministerium des Landes Schleswig-Holstein

Berliner Klimaschutzgesetz: Klussmann fordert Mitsprache der Betroffenen

Auf dem Verbandstag des BFW Berlin/Brandenburg hat der wiedergewählte Vorstandsvorsitzende des Verbandes, Matthias Klussmann, eine differenzierte Bewertung der Lage der Immobilienwirtschaft in der Region vorgenommen. Ausgehend von den Einbrüchen bei der gesamten Wirtschaftsleistung im Jahr 2009 durch die Wirtschaftskrise sei erst in einigen Jahren mit einem Erreichen des Vorkrisenniveaus zu rechnen. Dies habe auch entsprechende beeinträchtigende Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft zur Folge.

Gleichzeitig seien die durch die Finanzkrise ausgelösten Folgen der Immobilienwirtschaft in einigen Segmenten problematisch. So gebe es bei der Projektentwicklung weiterhin eine akute Kreditklemme, die Neuprojekte praktisch fast unmöglich machen würden. Auch seien die Zinsen angesichts der hohen Margen der Finanzierungsinstitute einer stärkeren Investitionstätigkeit abträglich. Eine Verbesserung der Finanzierungssituation sei dagegen bei Investments zu verzeichnen, denen ein stabiler cash-flow zu Grunde liege und bei denen ein entsprechender Einsatz von Eigenkapital erfolge.

Gegenläufig sei die Entwicklung auf dem gewerblichen und dem Wohnimmobilienmarkt. Während die Preis- und Wertentwicklung bei Wohnimmobilien kontinuierlich stabil verlaufe, zeige sie sich bei Gewerbeimmobilien fragil und drohe weiter abzusinken.

Angesichts der von der Berliner Politik derzeit verstärkt diskutierten Notwendigkeit von Eingriffen in das Mietrecht verwies Klussmann auf die seit 10 Jahren nur in Höhe der Inflationsentwicklung erfolgte Erhöhung der Nettokaltmieten in der Hauptstadt. Dies belege zusammen mit dem vergleichsweise geringen Mietniveau in Berlin einen funktionierenden Wohnungsmarkt, dem politische Eingriffe nur schaden würden und gegen die der Verband entschieden auftrete. Klussmann verwies dabei auf den falschen Denkansatz, die Mietentwicklung an die Einkommensentwicklung sozial schwächerer Schichten binden zu wollen. Ansatzpunkt sei vielmehr eine deutliche Stärkung der Wirtschaftskraft der Region durch eine aktive Wirtschafts- und Ansiedlungspolitik und nachfolgend eine bessere Einkommensentwicklung breiter Schichten.

Klussmann bedauerte in diesem Zusammenhang, dass Politik und Verwaltung das Fachwissen der Verbände und ihrer Mitglieder zu wenig in Anspruch nähmen.

Paradebeispiel sei die Diskussion um das Berliner Klimaschutzgesetz. Hier seien in der bisherigen politischen Diskussion wesentliche Faktoren der Wirtschaftlichkeit, Machbarkeit und sozialen Tragbarkeit außer acht gelassen worden. Der Verband sehe insgesamt und noch vor Verabschiedung eines Landesklimaplanes keine Notwendigkeit für ein solches Gesetz. Soweit man aber die auch vom Verband vertretenen wichtigen Ziele von Energieeinsparung, Energiesicherheit und Energieeffizienz mit dem Gesetz befördern wolle, seien als grundsätzliche Kriterien Angemessenheit, Freiwilligkeit, Maßnahmen- und Technologieoffenheit, Wirtschaftlichkeit und soziale Vertretbarkeit zu beachten.

In diesem Zusammenhang wies Klussmann darauf hin, dass die Lasten eines solchen Gesetzes nur Immobilieneigentümer, Mieter und die öffentlichen Haushalte

treffe. Den Interessenvertretern der entsprechenden Gruppen müsse daher ein gegenüber anderen gesellschaftlichen Institutionen herausgehobenes Mitspracherecht eingeräumt werden.

Hiltrud Sprungala

Der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg ist der Spitzenverband der privaten unternehmerischen Immobilienwirtschaft in der Region Berlin/Brandenburg mit rund 200 Mitgliedsunternehmen. In den letzten 15 Jahren haben die Mitgliedsunternehmen des BFW Berlin/Brandenburg 4,7 Mio. m² Gewerbeflächen und 140.000 Wohnungen fertig gestellt bzw. saniert. Sie verwalten derzeit einen Bestand von rund 7 Mio. m² Büro- und Gewerbeflächen und 750.000 Wohnungen.

Keine Leckmeldeanlage
eingebaut?

Nachhaltigkeit
braucht
dichte Dächer



smartex[®]

Rufen Sie uns an:

PROGEO Monitoring GmbH
Hauptstraße 2
14979 Großbeeren
Sebastian Schulz
Tel.: 033701 22-0
E-Mail: progeo@progeo.com
www.progeo.com

PROGEO[®]
we provide confidence

Deutschland regional

ista und IWH: Energieverbrauch in Wohngebäuden deutlich gesunken

Strengere Gesetze und Fördermaßnahmen der Bundesregierung rechnen sich: Der Energieverbrauch im deutschen Wohnungsbestand ist im Zeitraum von 2003 bis 2008 über 10 Prozent gesunken. Das ergab eine Untersuchung von ista, dem weltweit führenden Unternehmen für die verbrauchsgerechte Erfassung und Abrechnung von Energie, Wasser und Hausnebenkosten und dem Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH).

Die Auswertung offenbart starke regionale Unterschiede: Im Westen Deutschlands sanken die Energieverbräuche wesentlich stärker als im Osten, innerhalb Westdeutschlands zeigt sich außerdem ein Nord-Süd-Gefälle.

Laut ista-IWH-Energieeffizienzindex sanken die durchschnittlichen Energiekennwerte von Mehrfamilienhäusern in Deutschland in den Jahren von 2003 bis 2008 von 157 auf 141 Kilowattstunden pro Quadratmeter pro Jahr (kWh / m²*a). Deutliche Unterschiede zeigten sich zwischen den neuen und den alten Bundesländern: Im Westen sanken die Energiekennwerte um 11,1 Prozent (18 kWh pro Quadratmeter Wohnfläche), im Osten um 7,1 Prozent (10 kWh). Ausschlaggebend für diese Entwicklung ist die Ausgangslage bei der Gebäudesubstanz in 2003: Durch zahlreiche Sanierungsprogramme und Neubauten seit 1990 sind die Gebäude im Osten wesentlich energieeffizienter als im Westen. So erreichten die westdeutschen Kennwerte (144 kWh) erst 2008 das Niveau, das im Osten der Republik bereits 2003 zu verzeichnen war (141 kWh).

Vor dem Hintergrund dieses Nachholbedarfs konnten die westlichen Bundesländer ihren Energieverbrauch gegenüber 2003 überproportional senken: Niedersachsen (15 Prozent), Bremen (14,6 Prozent), Schleswig-Holstein (14,1 Prozent), Bayern (12,5 Prozent) und Hamburg (11,8 Prozent) sind die Spitzenreiter. „Wir sehen zwei Gründe für diese positive Entwicklung in der Bundesrepublik. Erstens zeigt die umfangreiche Förderung der energetischen Gebäudesanierung durch die Bundesregierung Wirkung. Zweitens haben Verbraucher ihr Energiekonsumverhalten aufgrund steigender Energiepreise angepasst.“, erklärt Peter Ruwe, Vertriebsgeschäftsführer (CSO) bei ista Deutschland.

Energieeffizienteste Wohngebäude stehen in Mecklenburg-Vorpommern

Bundesweit am niedrigsten ist der Energiebedarf in Mecklenburg-Vorpommern mit 115 kWh, gefolgt von Sachsen (120 kWh), Thüringen (121 kWh), Bayern (126 kWh) und Brandenburg (132 kWh). Unter dem bundesdeutschen Mittelwert von 141 kWh liegen auch noch Sachsen-Anhalt (133 kWh) und Baden-Württemberg (135 kWh). Schlusslichter sind Bremen (158 kWh), Nordrhein-Westfalen (155 kWh), Hamburg (152 kWh), Saarland (151 kWh) und Rheinland-Pfalz (147 kWh).

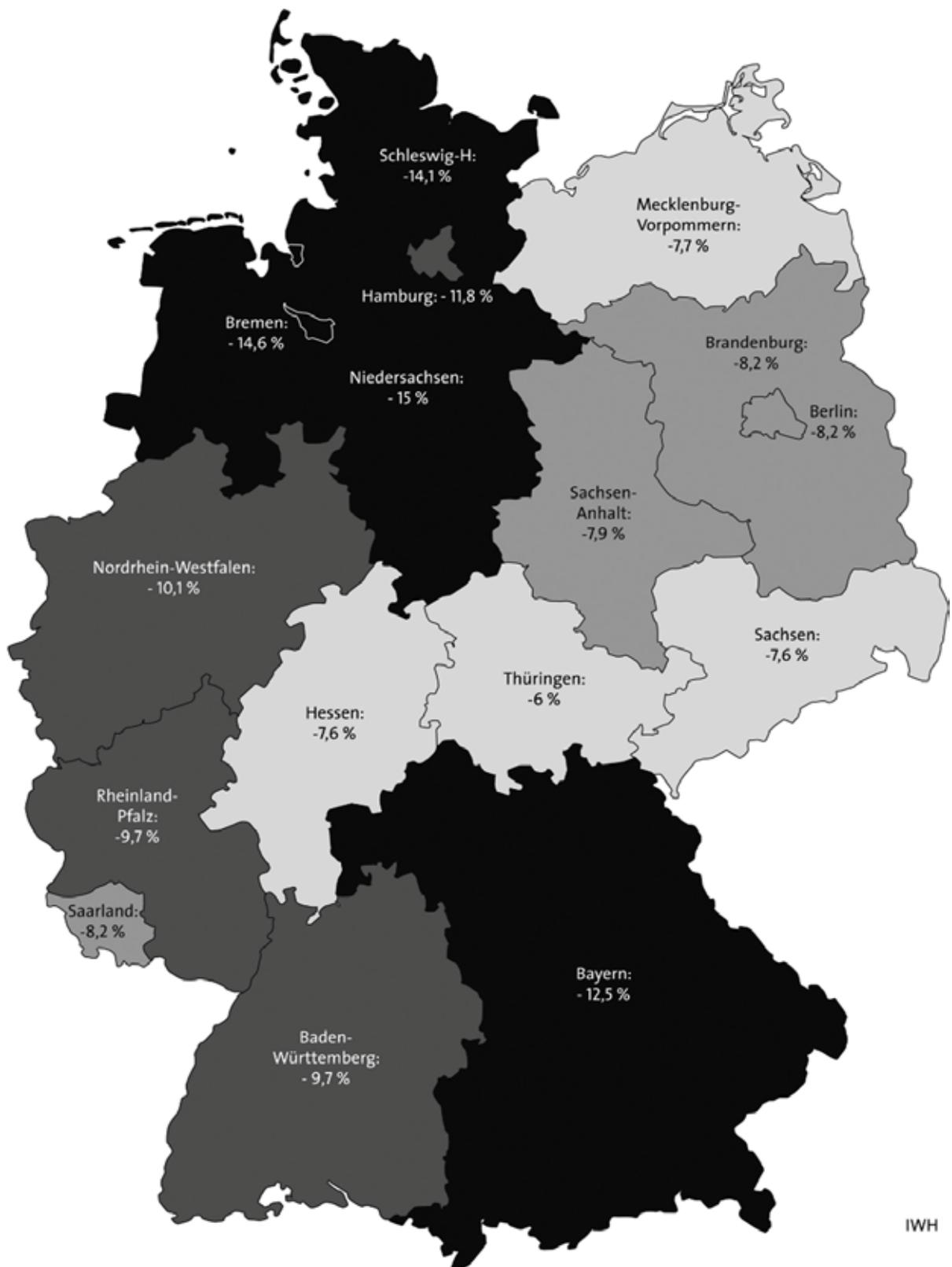
„Der gemeinsame Energieeffizienzindex von ista und dem IWH zeigt, dass es deutliche Verbesserungen bei der Energieeffizienz im Gebäudestandard gegeben hat. In Westdeutschland gibt es aber im Vergleich zum Osten noch immer einen Nachholbedarf“, so Professor Martin T.W. Rosenfeld, Leiter der Abteilung Stadtökonomik am IWH.

Sabine Herrmann-Ikram

ista bietet innovative und zukunftsfähige Lösungen rund um das Thema Energieeffizienz in Gebäuden. Der Energiedienstleister aus Essen ist das weltweit führende Unternehmen für die verbrauchsgerechte Erfassung und Abrechnung von Energie, Wasser und Hausnebenkosten. Die Dienstleistungen für Immobilienverwalter, -eigentümer und Energieversorgungsunternehmen reichen von der Lieferung und Installation von Messgeräten über die Verbrauchserfassung bis hin zur Abrechnung und Analyse von Energiedaten. ista beschäftigt in 25 Ländern mehr als 4.600 Menschen und erbringt regelmäßige Dienstleistungen für über 12 Mio. Nutzeinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien). 2009 erwirtschaftete ista einen Umsatz von 665 Mio. Euro. In Deutschland betreuen knapp 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 24 Standorten die Kunden mit insgesamt mehr als 4,2 Mio. Nutzeinheiten.

Als Grundlage für den ista-IWH-Energieeffizienzindex dienen die Abrechnungsdaten (Abrechnungsperiode 2008) von mehr als 228.000 Liegenschaften beziehungsweise knapp 2,2 Millionen Wohnungen

www.ista.de



IWH

Checkliste Maschinell kehren: Hygiene und Produktivität im Visier

Zwar wird das altbewährte Trio aus Besen, Schaufel, Kehrriechtsack nie ganz aus der Mode kommen, doch auf Großflächen macht es sich rar. Ob auf Vorplätzen, Höfen und Zufahrten, in Lagerhalle oder Tiefgarage: Zeiterparnis, körperliche Entlastung und höhere Sauberkeit schlagen als gewichtige Pluspunkte des maschinellen Kehrens zu Buche. Dank einer breiten Modellpalette, die aus unterschiedlichen Konstruktions- und Funktionsprinzipien, Leistungsklassen und Ausstattungskonzepten resultiert, lässt sich die sprichwörtliche Beschaffung nach Maß realisieren.



Schon die unmotorisierte Handkehrmaschine vervielfacht gegenüber dem manuellen Kehren die Flächenleistung. Weitaus schneller und mit minimalem Kraftaufwand arbeitet man mit der Kehrsaugmaschine; sie verfügt über Bürstenantrieb und verschont dank Sauggebläse den Bediener vor aufwirbelndem Staub. Das Maximum an Kapazität und Arbeitskomfort bieten Aufsitzer-Modelle. In dieser Sparte wurden neuerdings durch Kompaktgeräte, die dem Baumuster von Scootern und Go-Carts folgen, zusätzliche Preis/Leistungs-Optionen erschlossen.

Bereits eine handgeführte Kehrsaugmaschine erleichtert die Arbeit um ein Vielfaches. Dank des Seitenbesens kehrt die Maschine bis an den Rand.

Auswahl per Checkliste



Zur optimalen Investitionsentscheidung führt der kritische Abgleich zwischen den Bedarfparametern des Reinigungsobjekts und den technischen Spezifikationen der verfügbaren Maschinen. Im Hinblick auf Aufsitzermodelle für Logistikzonen hat sich folgender Fragenkatalog als pragmatische Orientierungshilfe bei der Gerätewahl bewährt:

- Entsprechen Arbeitsbreite, Fahrgeschwindigkeit, Akku-Kapazität bzw. Kraftstofftank und Kehrgutbehälter dem vorgesehenen Flächenpensum?
- Ist die Maschine im Hinblick auf Flächenüberstellung durch ortsfestes Inventar sowie Lagergut, geparkte Flurförderzeuge usw. genügend manövrierfähig?
- Werden gefugte und stark profilierte Untergründe zufriedenstellend gesäubert? Lassen sich die Rüstarbeiten – Bürstenwechsel, Filterabreinigung, Kehrgutentsorgung einfach und schnell vornehmen?
- Erfolgt die Bedienung mühelos und sicher durch günstig platzierte Fuß- bzw. Hand-schalter?
- Erlaubt eine funktionelle Handsaugrüstung das Reinigen schwer zugänglicher Stellen vom Fahrersitz aus?

Kehrsaugmaschinen mit Fahrertrieb erleichtern den Betrieb, für noch mehr Sauberkeit sorgt die effektive Staubabsaugung. Auch der Bediener wird so vor herumwirbelnden Staub effektiv geschützt.

- Hat der Fahrer in normaler Sitzhaltung ausreichend Übersicht, um ohne Kollisionsgefahr randnah arbeiten zu können?
- Sorgen im Falle eines Falles robuste Rahmenkonstruktion und funktioneller Rammenschutz dafür, dass ein „Crash“ gut abgefangen wird?
- Lassen verschleißfeste, reparaturfreundliche Bauweise und mäßiger Wartungsumfang geringe Instandhaltungskosten erwarten?



Betriebsindividuell lässt sich diese Checkliste verfeinern. Ein zugehöriges Bewertungstableau sollte treffsichere Vergleiche zwischen allen Alternativen ermöglichen. Als „kritische Kontrollpunkte“ des Technosystems, die eine spezielle Evaluierung verdienen, gelten beispielsweise Schmutzaufnahmeverfahren (Kehrschaufel- oder Überkopf-

werferkonzept), Bürstenaufhängung (pendelnd, fest, verstellbar) und Entladesystem (Tragebehälter, Rollbehälter, hydraulische Hochentleerung). Die jeweils implementierten Lösungen beeinflussen Bedienkomfort und Nutzwert gleichermaßen.

Besonders wendig und für größere Flächen geeignet sind Aufsitzer-Kehrsaugmaschinen.

Nutzen-Maximum sichern!



Die Feinabstimmung auf den Bedarfsfall erfolgt wesentlich über das Zubehör. Top-Performance setzt u.a. voraus, dass Material und Beborstungsmuster der Kehrwalze dem durch Verschmutzungsart und Bodenbelag bestimmten Reinigungsproblem entsprechen. Zum Stichwort „Zusatz-Nutzen“ zwei Beispiele: Ein Seitenbesen mit Stahlborsten ermöglicht Fußboden-Entschichtung oder Moos- und Grasentfernung; Schneeschild und Streugutanhänger befähigen zum Räumdienst im Winter. Darüber hinaus werden durch Anbausätze Sonderansprüche in puncto Arbeits- und Einsatzsicherheit erfüllt. Zu nennen sind

Auf diesem gut zu erkennen ist die Hauptkehrwalze und der Flachfaltenfilter, der mittels eines Filterabreinigungssystems effektiv und sauber gereinigt werden kann.



Schutzdach, Rundumwarnleuchte, spezielle Filtersysteme, pannensichere Bereifung. Gerade die Vielfalt dieser technischen Peripherie weist nachdrücklich darauf hin, dass Aufsitzerkehrmaschinen als komplexe Arbeitssysteme betrachtet und behandelt werden müssen. Im Betriebsalltag gilt es das quantitative und qualitative Leistungspotenzial des Equipments auszuschöpfen. Der erste Schritt ist die Prozessoptimierung. Mittels praktischer Verproben werden alle Einsatzparameter – Fahrttempo, Anpressdruck, Bürstenmaterial etc. –

Der fahrbare Kehrgutbehälter mit Trolleygriff und Griffmulden am Korpus erleichtert wesentlich die Entnahme und Entleerung, alle Fotos Kärcher

des Kehrvorgangs sowie die Routenführung festgelegt. Zugleich bestimmt man rationale Praktiken für notwendige Verbundarbeiten wie Beräumung des Areals oder manuelle Abfallbeseitigung. Damit ergibt sich der Vorgabewert für die Flächenleistung und somit für die Hauptkomponente des Zeitverbrauchs. Schließlich werden die diversen Rüstfunktionen, die bei der In- und Außerbetriebnahme des Geräts anfallen, erfasst und optimiert. Alle definierten Prozessdaten gehen in detaillierte Arbeitsbeschreibungen ein und werden über standardisierte Personaleinweisungen den Reinigungskräften vermittelt. Zweckmäßigerweise lässt sich das Aufgabenbild des Kehrmaschinenfahrers durch etliche Wartungsmaßnahmen erweitern, wie Ölservice für Motor und Hydraulik, Wechsel von Motor- und Staubfilter, Nachstellen der Kehrwerksabdichtung usw. Nicht nur, dass diese Lösung die Kosten reduziert: Es entsteht ein ganzheitlicher Arbeitsplatz, der das Verantwortungsgefühl und professionelle Leistungsdenken stärkt.

Wilhelm Pfeuffer

GESICHT ZEIGEN



durch die Kraft der Farbe
und die Kunst am Bau

www.designer-architekten.de

Personalien und Fakten im Mai

Uwe-Jörg Söndgen verstärkt IVG Funds; VR LEASING Theophil Graband folgt Reinhard Gödel 2011; Sto AG: Ulrich Ziegler löst Peter Wolfer ab; CORESTATE Capital AG: Georg Reul übernimmt Leitung des deutschen Fondsgeschäfts; Estama passt interne Strukturen starkem Wachstum an

BFW Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V.

BFW hat sich in BVI umbenannt

BFW Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V. hat auf seiner Jahreshauptversammlung den Verbandsnamen und das Logo geändert. Der Name lautet jetzt Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. mit dem Kürzel BVI.

„Mit dieser Entscheidung für einen neuen Verbandsnamen und ein neues Logo gehen wir auf die Anforderungen eines engen Marktes ein. Wir erreichen damit Profilierung und Positionierung am Immobilienmarkt,“ begründete BFW-Präsident Thomas Meier, die Entscheidung, die mit grosser Mehrheit getroffen worden ist.

BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen

Walter Rasch als BFW-Präsident bestätigt

Walter Rasch, seit 2004 Präsident des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen, ist in der Jahreshauptversammlung des Spitzenverbandes in seinem Amt bestätigt worden. Auch die Vize-Präsidenten, Horst-Achim Kern von der PROHACON GmbH und Frank Vierkötter von der INTERHOMES AG wurden für eine weitere Wahlperiode berufen. Als Schatzmeister des BFW-Vorstandes wurde Dirk Lindner von der Lindner Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG bestätigt.

„Ich sehe das Votum als Bestätigung unserer erfolgreichen Arbeit an der Modernisierung des Verbandes in den vergangenen Jahren und freue mich persönlich über die Fortsetzung dieser interessanten Aufgaben“, erklärte Walter Rasch, der turnusmäßig aktuell auch den Vorsitz der BSI Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft inne hat, nach seiner Wiederwahl.

Andreas Eisele von der DGC Dr. Grumme Consulting GmbH und Dr. Walter Winkelmann von der Wiederaufbau-Gesellschaft mbH treten an die Stelle der bisherigen BFW-Vorstandsmitglieder Dr. Josef Kastenberger (JK Wohnbau GmbH) und Dietmar Bücher (Dietmar Bücher Schlüsselfertiges Bauen). Dirk Salewski (beta Eigenheim- und Grundstücksverwertungsges. mbH) löst Dr. Andreas Potthoff (Dr. Ing. Potthoff GmbH & Co. KG) als Vertreter Nordrhein-Westfalens im erweiterten Bundesverband des BFW in Berlin ab.

In den Vorstand wurden neu gewählt Andreas Ibel, Geschäftsführer der Ventana Immobilien GmbH und Dr. Christian Kube von der Becker & Kries Management GmbH & Co. Weitere BFW-Vorstandsmitglieder sind Karl Heinz Maerzke (HELMA Wohnungsbau GmbH & Co KG), Tilmann Schneider (BEWACON Immobilien GmbH), Karl Strenger (STRENGER Bauen und Wohnen GmbH) sowie Sönke Struck (Struck Wohnungsunternehmen GmbH).

Personalien

Personalien und Fakten im Mai

Uwe-Jörg Söndgen verstärkt IVG Funds; VR LEASING Theophil Graband folgt Reinhard Gödel 2011; Sto AG: Ulrich Ziegler löst Peter Wolfer ab; CORESTATE Capital AG: Georg Reul übernimmt Leitung des deutschen Fondsgeschäfts; Estama passt interne Strukturen starkem Wachstum an

Sto AG

Ulrich Ziegler löst Peter Wolfer ab



Nach 26 Jahren bei der Sto AG, Stühlingen, tritt Peter Wolfer (65) am 1. Juni 2010 seinen Ruhestand an. Die Leitung der Vertriebsregion Baden-Württemberg mit Dienstsitz in Donaueschingen übertrug Michael Keller, Leiter Inlandsgeschäfte, bereits im April 2010 an Wolfers Nachfolger Ulrich Ziegler (55). Ulrich Ziegler ist seit einem Jahr bei Sto, bisher als Leiter Mineralische Objektsysteme. Der gelernte Stuckateur bekleidete zuvor rund 25 Jahre lang verschiedene Führungsfunktionen in der Trockenmörtelindustrie, war bis 2009 Vorstandsvorsitzender des Fachverbands WDVS und ist seit April 2009 Vorstandsmitglied im Industrieverband WerkMörtel e.V.

Nahtloser Übergang in der Leitung der Sto-Vertriebsregion Baden-Württemberg: Ulrich Ziegler (links) löst Peter Wolfer ab, der seinen Ruhestand antritt. Foto: Sto AG

IVG Funds

Uwe-Jörg Söndgen, neuer Senior Vertriebsleiter

Beteiligungen, verstärkt den Vertriebsbereich der IVG Private Funds und hat am 1. April als Senior Vertriebsleiter die Betreuung von Vertriebspools und unabhängiger Finanzberater übernommen. Nach Abschluss seines Studiums als Diplom-Kaufmann an der Justus-Liebig-Universität in Gießen und der Spezialisierung in den Bereichen Unternehmensplanung, Marketing und EDV, begann Söndgen seine berufliche Karriere 1991 als Vertriebsmanager beim „Allgemeiner Wirtschaftsdienst“, wechselte 1994 als Schulungsleiter zur Lucramount AG (AXA) und war von 2000 bis 2003 als Niederlassungsleiter bei der Immobilienbeteiligungs- und Vertriebsgesellschaft der Bankgesellschaft Berlin verantwortlich für das Vertriebsmanagement Banken, Vermögensverwaltungen und freie Finanzdienstleister. Von Mai 2003 bis zum Eintritt in die IVG war Söndgen als Vertriebsdirektor für den Aufbau und die Pflege unabhängiger Finanzberater bei der Hanseatischen Capitalberatungs AG zuständig.

Studium als Diplom-Kaufmann an der Justus-Liebig-Universität in Gießen

Theophil Graband folgt Reinhard Gödel 2011

Der Vorstandsvorsitzende der VR-LEASING AG, Reinhard Gödel(61), wird zum 31.12.2010 aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand der VR LEASING ausscheiden; er wird dem Unternehmen weiterhin bis Ende 2012 beratend zur Verfügung stehen. Der Aufsichtsrat der VR-LEASING AG Theophil Graband (55) zu seinem Nachfolger bestellt; Graband wird diese Aufgabe voraussichtlich zum 01. Januar 2011 übernehmen. Er ist derzeit Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG („easyCredit“), Nürnberg, einer Tochtergesellschaft der DZ BANK AG. Der Aufsichtsratsvorsitzende der VR-LEASING AG, Hans-Theo Macke, erklärte: „Reinhard Gödel hat die VR LEASING in den vergangenen 17 Jahren mit großem Engagement zu einem der erfolgreichsten Leasing-Anbieter in Europa gemacht. Für seinen unermüdlichen Einsatz und seine zahlreichen Verdienste danken wir ihm auch im Namen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ganz herzlich. Wir freuen uns, dass er sich bereit erklärt hat, seinen Rat und seine Kompetenz unserem Unternehmen weiterhin zur Verfügung zu stellen. Mit Theophil Graband haben wir den idealen Nachfolger gefunden, dessen Biografie durch hohe Kompetenz, profunde Branchenerfahrung und eine respektable Erfolgsbilanz besticht. Seine Leistungen bei der TeamBank sowie seine Expertise als Finanzexperte sind die besten Voraussetzungen dafür, dass er die VR LEASING erfolgreich für den genossenschaftlichen FinanzVerbund fortentwickeln wird.“

Reinhard Gödel ist 1982 in die Deutsche Genossenschafts-Leasing GmbH, aus der die VR LEASING hervorgegangen ist, eingetreten. Seit 1993 hat er als Vorstandsvorsitzender die VR LEASING von einernationalen Leasinggesellschaft mit rund 300 Mitarbeitern zu einem Spezialanbieter für innovative, mittelstandsorientierte Finanzierungslösungen in Europa mit rund 3.000 Mitarbeitern entwickelt. Durch die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Vertriebs- und Kooperationspartnern sowie durch die Gründung von Gesellschaften in den mittel- und osteuropäischen Ländern hat Gödel die Expansion des Finanzdienstleisters erfolgreich vorangetrieben. In Deutschland wurde die VR LEASING unter seiner Ägide, gemessen nach Stückzahlen, Marktführer. Gödel hat sich außerdem in zahlreichen Gremien innerhalb des FinanzVerbunds engagiert und war mehr als zehn Jahre im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. aktiv, von 2007 bis 2009 als dessen Präsident.

Theophil Graband ist seit 1998 Vorstandsvorsitzender der genossenschaftlichen TeamBank AG, die aus der norisbank AG hervorgegangen war. Der diplomierte Volkswirt ist ein versierter Kenner des FinanzVerbunds. Er hat sich in seinem bisherigen Berufsleben ein Profil als erfolgreicher Fachmann für Vertrieb und Marketing von Finanzierungsprodukten erworben. Auch seine Führungsqualitäten hat er vielfach unter Beweis gestellt: Graband startete seine Karriere in verschiedenen Funktionen im BMW-Konzern (1984-1994), bis er zum Geschäftsführer der BMW Bank aufstieg (1994-1997). Hier verantwortete er zunächst den Bereich Finanzen und später Vertrieb, Marketing sowie neue Vertriebswege und das Leasing-Geschäft; danach wechselte er als Sprecher der Geschäftsführung zu den norisbank-Vorgängerinstituten Franken WKV und Noris Verbraucherbank GmbH (1997-1998) und stellte die grundlegenden Weichen für den Erfolg der heutigen TeamBank.

Reinhard Gödel hat die VR LEASING zu einem der erfolgreichsten Leasing-Anbieter in Europa gemacht

Theophil Graband stellte die grundlegenden Weichen für den Erfolg der heutigen TeamBank

Maike C. Denk

CORESTATE Capital AG

Georg Reul übernimmt Leitung des deutschen Fondsgeschäfts

Dr. Georg Reul (42) tritt ab 1. August 2010 in das Management Board der CORESTATE Capital AG ein. Er wird für das Schweizer Investmenthaus künftig die Verantwortung für das Fondsgeschäft in Deutschland übernehmen. Zuvor war Reul 14 Jahre lang im IVG-Konzern tätig. Die letzten fünf Jahre davon war er im IVG-Vorstand für die institutionellen und privaten Fonds verantwortlich, die marktführende Positionen in Deutschland haben. Reul verfügt über langjährige Erfahrung mit Transaktionen im europäischen Büroimmobilienmarkt. Allein in den letzten drei Jahren hat er Transaktionen mit einem Volumen von über fünf Milliarden Euro betreut. Ralph Winter, Gründer der CORESTATE Capital: „Wir wollen künftig eine größere Bandbreite maßgeschneiderter, langfristig orientierter Immobilienanlagen für institutionelle und private Anleger anbieten. Mit Georg Reul stößt eine erfahrene Führungskraft zu uns, deren Kompetenzen in diesen Bereichen für uns eine ideale Ergänzung sind.“ CORESTATE Capital AG ist ein Immobilienspezialist mit Sitz in Zug/Schweiz und London sowie Partnerbüros in Luxemburg und Frankfurt. Das Unternehmen investiert Kapital in verschiedenen Immobilien-Assetklassen und in Unternehmensbeteiligungen. CORESTATE ist als Investor, Co-Investor, Verkäufer und Asset Manager aktiv. Anleger der CORESTATE sind internationale institutionelle Investoren wie z.B. Aberdeen Property Investors, Lloyds TSB, Schroeders sowie Pensionskassen und Versicherungen. Die CORESTATE-Gruppe hält eine Mehrheitsbeteiligung an der YOUNIQ AG, Frankfurt, die sich im Geschäftsfeld Studentisches Wohnen auf die Entwicklung von Lifestyle-Studentenwohnungen spezialisiert hat.

Ralph Winter, Gründer der CORESTATE Capital: „Wir wollen künftig eine größere Bandbreite maßgeschneiderter, langfristig orientierter Immobilienanlagen für institutionelle und private Anleger anbieten.“

Estama

Estama passt interne Strukturen starkem Wachstum an

Starkes Wachstum verlangt nach klaren, effektiven Strukturen. Die Estama Gesellschaft für Real Estate Management mbH, die aktuell zirka 100 Mitarbeiter beschäftigt, passt daher ihre internen Strukturen an. Ziel ist es, schnelle Entscheidungen in kleinen Teams treffen zu können und Führungsaufgaben auf mehrere Personen zu verteilen. Im Rechnungswesen der Estama wurden daher neben Thomas Anders (46) auch Cornelia König (43) und Susanne Halbauer (31) zu Teamleiterinnen befördert. Die Estama GmbH hat in den vergangenen Monaten zwei große Portfolios der Kunden Fairacre Properties Luxembourg und SN Properties S.a.r.l. übernommen. Teil der Portfolio-Übernahme von S.N. Properties S.a.r.l. war auch die Integration zweier Shopping-Center sowie deren Centerpersonal vor Ort. Mit Tanja Böse-Saurien (37) in Gelsenkirchen und Nadine Schorn (35) in Langenfeld, die beide zuvor für Unternehmen wie die Hochtief, Jones Lang LaSalle und Brune Consulting Management tätig waren, ergänzen in diesem Zusammenhang zwei erfahrene Center Managerinnen das Team. Die Estama Gesellschaft für Real Estate Management mbH wurde 2005 gegründet. Das retail-spezialisierte Unternehmen verfügt derzeit über ein Anlagevolumen von mehr als 2 Milliarden Euro mit 400 zu betreuenden Objekten und gut 2.500 Mietverhältnissen. Die Hauptgeschäftsstelle befindet sich in Berlin. Regionalniederlassungen sind in Wuppertal, Frankfurt am Main, Zwickau, Itzehoe, Gelsenkirchen, Langenfeld sowie in Nord- und Sondershausen angesiedelt. Das Unternehmen beschäftigt rund 100 Mitarbeiter, die über umfangreiche nationale und internationale Erfahrungen in allen Bereichen des gewerblichen Immobilienmanagements verfügen.

100 Mitarbeiter

www.estama.eu

Veranstaltungen

1. Mainzer Immobilientag: Bezahlbar heizen, Energie produzieren – Lösungen für Bestandshalter.

Unter dem Titel „Bezahlbar heizen, Energie produzieren - fit für die Zukunft?“ Lösungen für Bestandshalter veranstaltet die Fachhochschule Mainz, Technisches Gebäudemanagement, den 1. Mainzer Immobilientag, am Freitag, den 29.10.2010



Lösungen für Bestandshalter stehen im Mittelpunkt. Aus dem Verbund von Wirtschaft und Wissenschaft wird nach wirtschaftlich, technisch und rechtlich sinnvollen Lösungen gesucht, die einer gesellschaftlichen und unternehmerischen Verantwortung gerecht werden. Das betrifft gewerbliche, industrielle, kirchliche, kommunale Immobilien sowie Sozial- und Wohnimmobilien gleichermaßen.

Die Tagung findet am Freitag, den 29.10.2010, ca. 10:00 – 16:00 Uhr, in der Aula der FH Mainz, 55116 Mainz, Holzstraße 36, im Rahmen der Mainzer Wissenschaftsallianz statt. Mainz ist zur Stadt der Wissenschaft 2011 gekürt worden. Schirmherr ist der Wirtschaftsminister von Rheinland-Pfalz, Minister Hendrik Hering. Zielgruppe der Tagung sind Entscheider der oberen und mittleren Führungsebene in der Bau- und Immobilienwirtschaft (Bestandshalter) und potenzielle Auftragnehmer der Bestandshalter. Unterstützt wird die Veranstaltung auch von vielen aktiven Bestandshaltern.

Die Teilnahmegebühr beträgt:

bis zum 31.04.2010 EUR 88,00 incl. MwSt.

bis zum 31.07.2010 EUR 111,00 EUR incl. MWST.

ab dem 01.10.2010 EUR 222,00 EUR incl. MWST.

Absolventen der FH Mainz 44,00 EUR

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Tagesverpflegung sowie Tagungsunterlagen.



STUDIENGANG
TECHNISCHES GEBÄUDEMANAGEMENT

<http://mit2010.fh-mainz.de>



UNTERSTÜTZT VON

STRABAG

STRABAG PROPERTY
AND FACILITY SERVICES