

AVW empfiehlt:



Jetzt informieren



avw-gruppe.de

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 69 | Juni 2014

Gebäude/Umfeld	3
Um-Frage	6
Führung/ Kommunikation	23
Personalien	41

Effizienzhaus-Plus der Nassauischen auf dem Riedberg: Gebäude produziert rund 60 Prozent mehr Strom als es selbst verbraucht



Die Nassauische Heimstätte feierte mit einem Richtfest Halbzeit beim Bau ihres Effizienzhaus-Plus Gebäudes in der Graf-von-Stauffenberg-Allee auf dem Frankfurter Riedberg. 17 Zwei- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen mit 1.600 Quadratmetern Gesamtwohnfläche in vier Vollgeschossen und einem Dachgeschoss sollen bis zum Frühjahr 2015... [Seite 15](#)

Aufzug-Modernisierung, die Königsdisziplin! Was ist zu tun, Herr Seiß?

Im Neubau ist der Aufzug schon Pflicht, die Herausforderung liegt im Bestand. Zu klein, zu eng, zu hoch der Energieverbrauch. Was ist zu tun. Wohnungswirtschaft heute-Chefredakteur Gerd Warda im Gespräch mit Sascha Seiß, Leiter Modernisierung und Mitglied der KONE-Geschäftsleitung... [Seite 14](#)

Gut geplant, ist halb gebaut – Führungsforum des EBZ findet Lösungen gegen Baukostenexplosionen



Ob die Hamburger Elbphilharmonie oder der Berliner Flughafen – Beispiele für gravierende Fehlplanungen, Kostenexplosionen und Zeitverzögerungen im Zusammenhang mit Bauvorhaben in Deutschland gibt es zahlreiche. Haben wir das Bauen verlernt? Bei Führungsforum „Baukostenexplosion“ des EBZ trafen Experten der Branche, wie... [Seite 31](#)

Sonstige Themen: Schiffszimmerer Genossenschaft Hamburg: 18 Millionen Euro für Instandhaltung und Modernisierung investiert • Verwaltervergütungen seit 2010 nur marginal gestiegen - Zuwächse im Schnitt auf Höhe der Jahresteuersatzrate



AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 69 | Juni 2014



Rahlstedt II, Foto Schiffszimmer



PF2 Richtfest Effizienzhaus Plus, Foto Nassauische Heimatstädte

- 4 Aufzug-Modernisierung, die Königsdisziplin! Was ist zu tun, Herr Reiß?
- 6 Service verbessern – Wettbewerbsfähigkeit steigern! Modernes Kundenbeziehungsmanagement verändert die Wohnungswirtschaft
- 10 Wer sich wo wohlfühlt und warum – Lieber Land als Stadt, öfter Shopping als Kultur, eher Sofa als Sport – Ergebnisse einer Umfrage
- 13 Wohnungswechsel: Bremer und Saarländer ziehen am häufigsten um - Hamburger und Berliner bleiben ihrer Wohnung am treuesten
- 15 Effizienzhaus-Plus der Nassauischen auf dem Riedberg: Gebäude produziert rund 60 Prozent mehr Strom als es selbst verbraucht
- 18 München: Mehrgenerationenwohnen am Reinmarplatz 125 Wohnungen, Begegnungszentrum und soziale Einrichtungen
- 20 Entfernen von Graffiti: Nicht am falschen Ende sparen
- 23 Mietpreisbremse - Wo sind die Impulse für sozialen Wohnungsbau, fragt vdW-Verbandsdirektor Heiner Pott
- 25 Verwaltervergütungen seit 2010 nur marginal gestiegen - Zuwächse im Schnitt auf Höhe der Jahresteuersatzrate
- 28 Schiffszimmerer Genossenschaft Hamburg: 18 Millionen Euro für Instandhaltung und Modernisierung investiert
- 31 Gut geplant, ist halb gebaut - Führungsforum des EBZ findet Lösungen gegen Baukostenexplosionen
- 34 Erster Hochwassertag Baden-Württemberg in Stuttgart Risiken richtig managen
- 37 In Innenhöfen und auf Spielplätzen - Kinderlärm wird zum Zankapfel! Was tun, Herr Hitpaß?
- 38 Büro in der Wohnung – erst den Vermieter fragen
- 39 Vertragsänderungen/Vergaberecht - Wo liegen Möglichkeiten und Grenzen der Anpassung eines laufenden öffentlichen Auftrags, Herr Kaiser?
- 41 Image bilden, Wertschätzung fördern, Partnerschaften festigen: Wie Kundenmagazine zu Multifunktions-Werkzeugen werden können
- 43 Heute mehr denn je: Warum sich professionelle PR-Arbeit für Wohnungsunternehmen auszahlt
- 48 Glückliche jede Stadt, die so engagierte Künstler hat. Beispiel Itzehoe
- 49 DESWOS-Tipp zur Fußballweltmeisterschaft: Machen Sie Kinder zu Gewinnern!

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Der 24. Aareon-Kongress mit dem 11. Zukunftspreis war wieder der Branchentreff – und was sagt die Politik dazu: einfach „alternativlos“. Garmisch mal Regen, mal Sonne – aber immer Digital. Zeigte sich letztes Jahr zaghaft das Digitale, war es heuer Thema Nr. 1. Mehr lesen Sie unten. Von Bettina Harms, Analyse & Kontakte über ihre Studie „Kundenservice verbessern – Wettbewerbsfähigkeit steigern!“ Oder alles über die Zukunftspreis-Preisträger degewo, Berlin; FLÜWO, Stuttgart und ProPotsdam, Potsdam.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

im Gegensatz zu den üblichen Fachmagazinen der Computer- und Elektrotechnik nicht in „Fachchinesisch“ geschrieben sind. In verständlicher Form werden dem erfahrenen Wohnungswirtschaftler Entwicklungen aufgezeigt und fachliche Unterstützung geboten. Denn der technische Fortschritt beim Einsatz und der Anwendung elektronischer Medien in der Wohnungswirtschaft ändert sich nahezu täglich und wird immer komplexer.....“

Klicken Sie auch hier mal rein..

Ihr Gerd Warda

Übrigens für Ihre Planung: Der 25. Aareon-Kongress, DAS JUBILÄUM, findet am 17. bis 19. Juni 2015 statt. Etwas später, weil vorher sich dort die Weltpolitik zum Siebener oder Achter Gipfel trifft.

Und was gibt es noch in dieser Ausgabe?... eine Studie über „Wohnglück“ und über „Wohnungswechsler“. vdW-Verbandsdirektor Heiner Pott rechnet vor... warum die Mietpreisbremse nicht zu mehr bezahlbarem Wohnraum führt... und vieles mehr.

Juni 2014. Ein Doppel-Heft, mit neuen Inhalten. Klicken Sie mal rein.

Aber damit nicht genug! Im Juni gibt es gleich zwei PDF-Fachzeitschriften. Ihre „wohnungswirtschaft-heute“, wie Sie sie kennen und „wohnungswirtschaft-heute TV-Mediendienste für die Wohnungswirtschaft“, die erste Fachzeitschrift zu diesem Thema im deutschsprachigen Raum. Hierzu schreibt wohnungswirtschaft-heuteTechnik-Chef Hans Jürgen Krolkiewicz: „Unsere Autoren, die Redaktion und die vorgestellten Unternehmen versuchen, Ihnen Lösungsansätze und Informationen zu liefern, die

Wie immer, bietet die führende Fachzeitschrift der Wohnungswirtschaft fundierte Beiträge, wie sie bei Printmedien kaum zu finden sind. Und Sie können jederzeit in unserem Archiv auf alle früheren Hefte zurückgreifen, ohne umständlich suchen zu müssen. So etwas bietet ihnen bisher kein anderes Medium der Wohnungswirtschaft. Unser nächstes Heft 70 erscheint am 09. Juli 2014

Gebäude/Umfeld

Aufzug-Modernisierung, die Königsdisziplin! Was ist zu tun, Herr Seiß?

Im Neubau ist der Aufzug schon Pflicht, die Herausforderung liegt im Bestand. Zu klein, zu eng, zu hoch der Energieverbrauch. Was ist zu tun. Wohnungswirtschaft heute-Chefredakteur Gerd Warda im Gespräch mit Sascha Seiß, Leiter Modernisierung und Mitglied der KONE-Geschäftsleitung.



Sascha Seiß, Geschäftsbereichsleiter Modernisierung KONE; Foto Kone

Herr Seiß, Modernisierung von Aufzügen ist ja fast die Königsdisziplin. Auf den Punkt gebracht: Im Bestand war der Aufzug meist klein und eng, heute sind aber lichte rollstuhl- oder auch kinderwagengerechte Aufzüge gefordert! Wie kommen Sie diesen Wünschen nach?

Sascha Seiß: Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels spielen Mobilität und Barrierefreiheit in der Tat eine immer wichtigere Rolle. Dem gegenüber stehen ältere Aufzüge mit engen Kabinen und Drehtüren. Mit dem KONE NanoSpace™ haben wir daher einen Aufzug für den Komplettaustausch entwickelt, der den Raum im bestehenden Schacht optimal ausnutzt und dadurch bis zu 50 Prozent größere Kabinen ermöglicht. Der Raumgewinn wird durch die neue Antriebstechnologie KONE HybridHoisting™ ermöglicht, die Riemen- und Seiltechnologie vereint. Der Aufzug wird durch Zahnriemen angetrieben, für die Aufhängung kommen Seile zum Einsatz. Dadurch benötigen Führungsschienen, Ausgleichsgewichte und Seilabhängungen auf beiden Seiten des Fahrkorbs

Über KONE
KONE ist einer der weltweit größten Anbieter von Aufzügen, Rolltreppen, automatischen Türen und Toranlagen. Angetrieben von den Wünschen unserer Kunden und den Bedürfnissen der Nutzer, entwickeln und produzieren wir technologisch führende, am Lebenszyklus des Gebäudes orientierte Lösungen für den Transport von Personen und Lasten in Gebäuden sowie für die Modernisierung und Wartung bestehender Anlagen. Best People Flow Experience™ ist unser Ziel, Ökoeffizienz unter Anliegen, strikte Kundenorientierung unser Weg. KONE ist börsennotiert (NASDAQ OMX, Helsinki) und erwirtschaftete mit mehr als 43.000 Mitarbeitern 2013 weltweit einen Umsatz von 6,9 Milliarden Euro. Hauptsitz ist Espoo, Finnland.

nur noch wenige Zentimeter Platz. Somit lassen sich bis zu acht Personen bzw. bis zu 630 kg befördern. Zudem wird durch weit öffnende, gleichzeitig platzsparende Automattüren der Zugang zur Kabine verbessert, damit sich auch Kinderwagen, Rollatoren und Rollstühle einfacher transportieren lassen.



ERDGAS UND STROM FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Die DEH Deutsche Energiehandels GmbH bietet Wohnungswirtschaftskunden entscheidend mehr: Abrechnungs- und Preissysteme, die die Marktmöglichkeiten optimal nutzen. Dazu die Wahl zwischen Öko- und Preisvorteilsprodukten. Und außerdem eine persönliche Betreuung, die jeweils auf die individuellen Bedürfnisse eingeht.

Angleichung der Laufzeiten unterschiedlicher Standorte? Stichtagsgenaue Abrechnung innerhalb eines vorgegebenen Kurzzeitkorridors? **Aber gerne doch!**

Sprechen Sie mit uns, lassen Sie sich beraten und noch heute ein individuelles Versorgungsangebot erstellen.

DEH
Deutsche Energiehandels GmbH

DEH Deutsche Energiehandels GmbH
Industrie-Str. 9 • 78224 Singen
Tel. (07731) 5900-1900
info@deh-wohnungswirtschaft.de
www.deh-wohnungswirtschaft.de



Und wie ist es mit der Einbauzeit?

Seiß: Der KONE NanoSpace™ kann bei optimalen Umgebungsbedingungen in nur zwei Wochen installiert werden. Damit fällt die Umbauzeit äußerst gering aus, denn der Komplettaustausch eines Aufzugs dauert im Schnitt rund sechs Wochen. Den schnellen Einbau ermöglichen die beim KONE NanoSpace™ eingesetzten Komponenten: Durch die vereinfachte Seilführung und die Montage des Antriebs in der Schachtgrube lässt sich die Montagedauer signifikant reduzieren. So werden die Beeinträchtigungen für die Bewohner bei der Modernisierung so gering wie möglich gehalten.

Nur zwei Wochen installiert

Reden wir in der Modernisierung automatisch von einem neuen Aufzug, oder gibt es da auch Zwischenstufen?

Seiß: Die Angebotspalette im Modernisierungsbereich reicht vom Austausch einzelner Komponenten bis hin zum Komplettaustausch. So bieten wir beispielsweise mit KONE ReGenerate™ ein Paket für die Erneuerung von Antrieb, Steuerung und Signalisation an. Sobald jedoch weitere Komponenten getauscht werden sollen, ist ein Komplettaustausch die wirtschaftlich sinnvollere Alternative, denn er verschafft Betreibern und Nutzern den höchsten Mehrwert: Die Immobilie wird durch neue Technik, zeitgemäßes Design und höheren Komfort des neuen Aufzugs aufgewertet, der Wert der Immobilie steigt. Gleichzeitig werden die Anforderungen der Mieter nach mehr Fahrkomfort und schickerer Optik berücksichtigt.

Wert der Immobilie steigt

In der Wohnungswirtschaft werden ja auch Energie- und Wartungskosten ganz groß geschrieben?

Seiß: Ja, insbesondere bei den Energiekosten dreht sich die Preisspirale ungebremst weiter nach oben. Dem gilt es, mit energieeffizienten Produkten entgegenzuwirken. So benötigt der KONE NanoSpace™ durch den getriebelosen Antrieb KONE EcoReel™ und den konsequenten Einsatz von LED-Beleuchtung im Vergleich zu Altanlagen bis zu 70 Prozent weniger Strom – das macht sich natürlich auch bei den Kosten für den Gemeinstrom einer Hausgemeinschaft bemerkbar. Die Wartungskosten sind differenzierter zu betrachten. Mit KONE Care® bietet KONE Lösungen, die von der reinen Wartung bis hin zur Rundum-sorglos-Lösung reichen, bei der Wartungen, Störungsbeseitigungen und Reparaturen in vollem Umfang inbegriffen sind – das verschafft Betreibern volle Planungssicherheit. Wenn Störungen jedoch vermehrt auftreten, sollte man die Anlagen genau unter die Lupe nehmen: Wie ist der allgemeine Zustand, wo rühren die Störungen her? Hat man die Ursache eruiert, kann man die entsprechenden Komponenten auswechseln und den Aufzug dadurch wieder auf einen technisch zeitgemäßen, sicheren Stand bringen.

bis zu 70 Prozent weniger Strom

Noch mal das Thema Sicherheit und Haftung.

Wie kann man Schäden präventiv verhindern, regelmäßige Prüfung, etc?

Seiß: Zunächst einmal muss festgestellt werden, wie oft die Anlage gewartet werden muss. Dafür ziehen wir Anzahl der Fahrten pro Tag, Alter und Zustand des Aufzugs und kundenspezifische Anforderungen heran, um die Wartungsintervalle festzulegen. Nur wenn diese eingehalten werden, wird auch das optimale Leistungsvermögen der Anlage erreicht! Darüber hinaus bietet KONE eine herstellerunabhängige Wartung an, bei der Aufzüge anhand vordefinierter Module gewartet werden: Für Antrieb, Türen, Signalisation, Steuerung etc. gibt es jeweils ein umfangreiches Modul, um die entsprechende Komponente auf Herz und Nieren zu prüfen. So können nahende Ausfälle schon im Vorfeld erkannt und Störungen vermieden werden. Hinzu kommt der Sicherheitsaspekt – denn Instandhaltung ist Betreiberpflicht. Wer also die Wartung von Aufzügen in Auftrag gibt, sollte darauf achten, dass das beauftragte Unternehmen gemäß EN 13015 entsprechend qualifiziert ist und über die erforderlichen Fachkenntnisse verfügt – wie eben KONE. Denn wer bei der Wartung spart, spart definitiv am falschen Ende und gerät im Regressfall in echte Schwierigkeiten.

Instandhaltung ist Betreiberpflicht

Herr Seiß, vielen Dank für das Gespräch.

 Aufzüge
Rolltreppen
Automatiktüren

Um-Frage

Service verbessern – Wettbewerbsfähigkeit steigern! Modernes Kundenbeziehungsmanagement verändert die Wohnungswirtschaft

Kundenorientierung ist in der Wohnungswirtschaft schon lange kein Fremdwort mehr. Wohnungsbestand und Dienstleistungen eng an den Wünschen der Mieter auszurichten, ist für viele Unternehmen ein wichtiges Ziel. Dabei steht der Wunsch im Vordergrund, den Service zu verbessern und dadurch die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern.

Das gilt nicht nur für entspannte Märkte. Denn auch dort, wo es eine große Nachfrage gibt, bringen Kundenbindung und ein positives Image handfeste Vorteile: Sie verringern die Fluktuation und helfen, diejenigen Mieter zu halten und zu gewinnen, die besonders gut zum Bestand und in die Nachbarschaft passen. Wie eng der Zusammenhang zwischen der Wiedermietbereitschaft und der Zufriedenheit mit dem Service eines Wohnungsunternehmens ist, zeigen die Ergebnisse des Servicemonitors Wohnen, einer repräsentativen Mieterbefragung von Analyse & Konzepte aus dem Jahr 2012. Danach waren 63 % der vollkommen zufriedenen Mieter entschlossen, auch die nächste Wohnung bei ihrem derzeitigen Vermieter zu suchen.

Mehr Informationen zu den Studien unter:
www.aareon.com/crm

Ansprüche an den Service steigen

Für die Mieter wird der Service rund um die Wohnung immer wichtiger. Im Vordergrund stehen hierbei Zuverlässigkeit und Effizienz. Die wachsenden Erwartungen der Mieter basieren dabei auch auf Erfahrungen, die sie in anderen Dienstleistungsbereichen machen. Allerdings offenbart der Servicemonitor Wohnen 2012 in dieser Hinsicht Diskrepanzen zwischen Wunsch und Wirklichkeit: So gaben zwar 70 % der Mieter an, dass ihnen eine zuverlässige Instandhaltung sehr wichtig ist. Aber nur 23 % waren mit den Leistungen ihres Vermieters tatsächlich zufrieden. Reparaturen stellen mit nahezu 50 % den häufigsten Anlass für eine Kontaktaufnahme zum Vermieter dar und sind deshalb von herausragender Bedeutung für die Mieter.

Die Gründe für die Unzufriedenheit liegen hier sowohl im Verhalten des Vermieters als auch beim ausführenden Handwerksunternehmen. So kann eine wenig entgegenkommende, beschwerliche Terminvereinbarung ebenso Anlass zur Unzufriedenheit sein wie eine schlechte Ausführung der Reparaturen.



ERDGAS UND STROM FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Die DEH Deutsche Energiehandels GmbH bietet Wohnungswirtschaftskunden entscheidend mehr: Abrechnungs- und Preissysteme, die die Marktmöglichkeiten optimal nutzen. Dazu die Wahl zwischen Öko- und Preisvorteilsprodukten. Und außerdem eine persönliche Betreuung, die jeweils auf die individuellen Bedürfnisse eingeht.

Angleichung der Laufzeiten unterschiedlicher Standorte? Stichtagsgenaue Abrechnung innerhalb eines vorgegebenen Kurzzeitkorridors? **Aber gerne doch!**

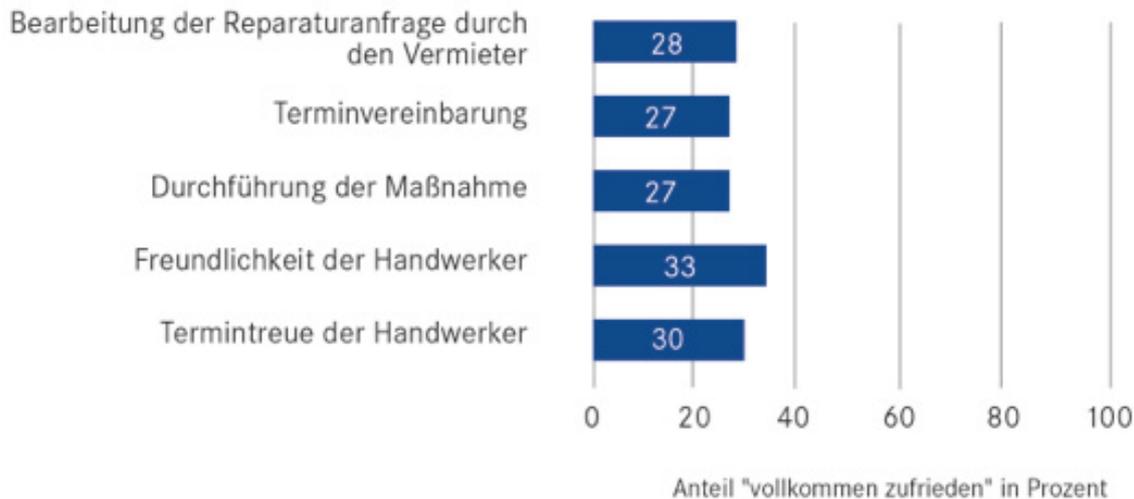
Sprechen Sie mit uns, lassen Sie sich beraten und noch heute ein individuelles Versorgungsangebot erstellen.

DEH
Deutsche Energiehandels GmbH

DEH Deutsche Energiehandels GmbH
Industrie-Str. 9 • 78224 Singen
Tel. (07731) 5900-1900
info@deh-wohnungswirtschaft.de
www.deh-wohnungswirtschaft.de



GERINGE ZUFRIEDENHEIT MIT DER REPARATURABWICKLUNG



Quelle Servicemonitor
Wohnen 2012
www.analyse-konzepte.de

Potenzial von IT-Systemen

Eine deutliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit wird hier nur durch eine sehr gute Koordination des gesamten Prozesses, in den Vermieter, Handwerker und Kunden des Wohnungsunternehmens involviert sind, zu erreichen sein. Gerade hier liegt ein erhebliches Potenzial im Einsatz von integrierten IT-Systemen: Sie ermöglichen

- Automatisierungen von Standardtätigkeiten sowie
- schnellere und zuverlässigere Informationen zum Bearbeitungsstand

und schaffen damit eine wichtige Grundlage, um eine hohe Servicequalität nachzuhalten. Die entscheidenden Erfolgsfaktoren zur Einführung neuer IT-Systeme und die weiteren zentralen Voraussetzungen für ein gutes Kundenbeziehungsmanagement hat Analyse & Konzepte in dem Bericht „Kundenbeziehungsmanagement neu denken – Kundenservice verbessern“ für Aareon zusammengestellt.

Jüngere Mieter möchten online kommunizieren

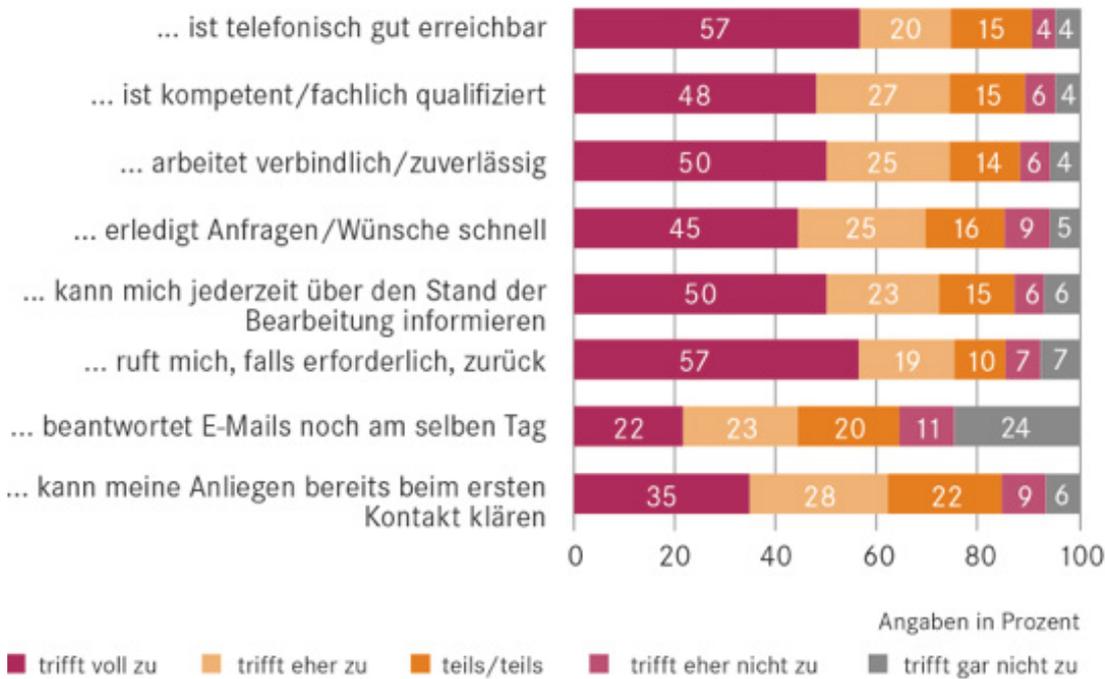
Die Mehrzahl der Mieter entscheidet sich trotz Restriktionen des Kommunikationsweges noch immer für das Telefon als Kontaktkanal zum Vermieter – und das obwohl 72 % der Mieter ansonsten für viele Aktivitäten das Internet nutzen: Mehr als die Hälfte der online aktiven Mieter erledigt bereits heute Bankgeschäfte oder Reisebuchungen über das Internet. In einer repräsentativen deutschlandweiten Mieterbefragung im Auftrag von Aareon gaben aber nur 22 % der Mieter an, dass ihre E-Mail-Anfragen vom Vermieter noch am gleichen Tage beantwortet werden. Offenbar besteht hier noch Verbesserungspotenzial für die Wohnungsunternehmen – und die Chance, sich positiv vom Wettbewerb abzusetzen.

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

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

BEURTEILUNG KUNDENORIENTIERUNG DES VERMIETERS



Quelle Aareon
Mieterbefragung CRM

Internet und E-Mail sind derzeit für 8 % der Mieter der bevorzugte Kontaktweg zu ihrem Vermieter. Jedoch würden zukünftig gerne 17 % der Mieter online mit ihrem Vermieter kommunizieren, darunter signifikant mehr jüngere Mieter. Voraussetzung für einen derartigen bzw. weiteren Anstieg ist ein zuverlässiger Online-Kontakt. So bietet eine Portallösung aus Mietersicht unter anderem folgende Vorteile:

- gute Erreichbarkeit rund um die Uhr,
- Informationen dann, wenn sie benötigt werden,
- schnelle Reaktionsgeschwindigkeit
- und Abrufbarkeit der Rückmeldung des Vermieters dann, wenn der Mieter es möchte.

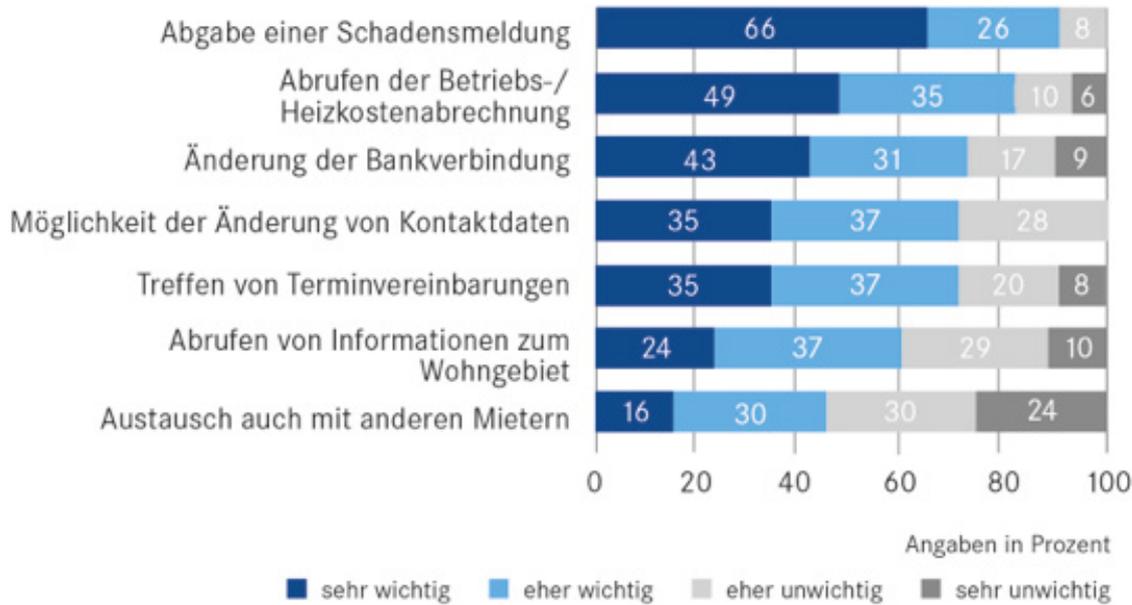
Dies kommt insbesondere den jüngeren Haushalten sehr entgegen, die mit geringen Zeitbudgets umgehen müssen, um Familie, Beruf und Freizeitinteressen vereinbaren zu können (siehe 25-Stunden-Gesellschaft in „Wohntrends 2030“ des GdW). Um den Online-Standard anderer Branchen zu erreichen, müssen Wohnungsunternehmen aber nicht nur die entsprechenden Kontaktmöglichkeiten schaffen und Formulare einrichten. Sie müssen auch die Prozesse dahinter bereitstellen, um Anfragen schnell und zuverlässig zu beantworten. Im Vordergrund steht dabei der Instandhaltungsprozess. Von den Mietern, die sich bereits heute einen Online-Kontakt zu ihrem Vermieter wünschen, halten 66 % die Möglichkeit Schadensmeldungen online abgeben zu können für sehr wichtig.

Auch Unternehmen profitieren

Kundenbeziehungsmanagement ist mittel- bis langfristig eines der entscheidenden Themen, um den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens zu sichern. Dies bestätigen auch die Untersuchungen „Unternehmenstrends 2020“ und „Wohntrends 2030“ des GdW. Die konsequente Umsetzung bringt nicht nur Vorteile für die Kunden, sondern auch für die Unternehmen. Hierzu gehören:

- höhere Effizienz und Kostenreduzierung,
- mehr Transparenz und
- deutliche Vorteile im Wettbewerb

INTERESSE AN FOLGENDEN FUNKTIONEN



Quelle Aareon Mieterbefragung CRM 2014

Die Ausrichtung der internen Organisation sowie der Unternehmensstrategie an den Kundenwünschen erfordert zum Teil veränderte, aber auf jeden Fall gut durchorganisierte Arbeitsweisen. Diese müssen immer in enger Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern gestaltet werden – denn die haben ihr Ohr an der Basis. Und sie sind diejenigen, die die neuen Prozesse mit Leben füllen sollen.

Daneben sind diese sechs Voraussetzungen wichtig, um ein wirklich gutes Kundenbeziehungsmanagement auf die Beine zu stellen:

1. Fundierte Informationen über die unterschiedlichen Kunden und ihre jeweiligen Wünsche und Anforderungen
2. Konsequente Orientierung an den Wünschen und Anforderungen der Kunden
3. Kundenorientierte Haltung auf allen Unternehmensebenen
4. Einbettung in die Unternehmensstrategie
5. Arbeitsabläufe, die ein Handeln im Sinne des Kunden gewährleisten
6. IT als zentrales Instrument des zeitgemäßen Kundenbeziehungsmanagements

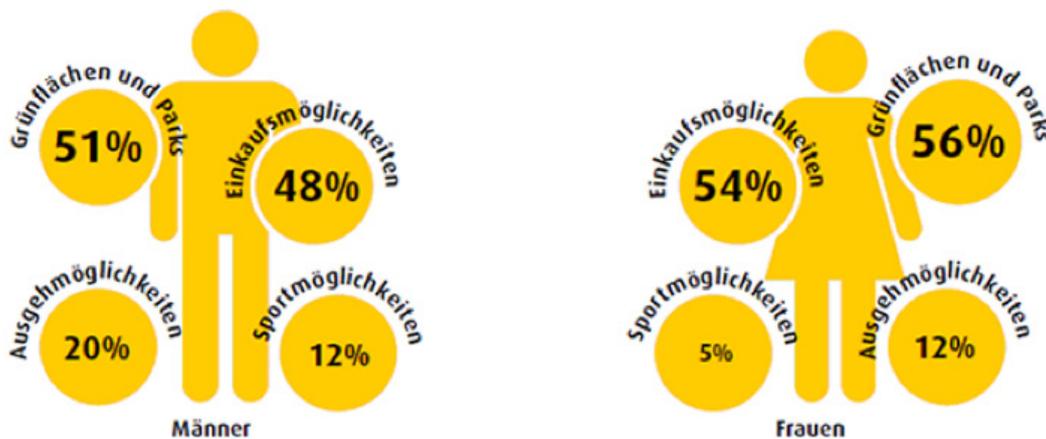
Bettina Harms

Bettina Harms,
Geschäftsführerin des Beratungsunternehmens Analyse & Konzepte im Auftrag der Aareon AG

Um-Frage

Wer sich wo wohlfühlt und warum – Lieber Land als Stadt, öfter Shopping als Kultur, eher Sofa als Sport – Ergebnisse einer Umfrage

Die meisten Deutschen ziehen das Leben auf dem Land oder die Kleinstadtidylle einer pulsierenden Metropole wie Berlin, Hamburg oder München vor. Das zeigt die aktuelle repräsentative Studie „Wohnglück“ von comdirect. Demnach hat die Nation klare Präferenzen, die Mehrheit sagt: Wohnen im Grünen ja – aber bitte mit Shoppingmeile in der Nähe. Kulturelle Angebote sind den meisten weniger wichtig. Den Sportplatz um die Ecke möchte nur jeder Zehnte.



Hier zur Studie per Klick !

„Unsere Studie zeigt: Die meisten Deutschen wohnen schon dort, wo sie sich wohlfühlen“, sagt Jan Enno Einfeld, Leiter Beratung bei comdirect. In Sachsen ist das Wohnglück am größten, über 90 Prozent der Bürger sind dort mit ihrer derzeitigen Wohnsituation zufrieden. Am Ende der Zufriedenheitsliste rangiert Niedersachsen. Besonders unzufrieden sind dort die Mieter – fast jeder Dritte würde seinem Vermieter am liebsten Lebewohl sagen.

„Die Daten beleuchten viele regionale Besonderheiten rund ums Bauen und Wohnen“, sagt Einfeld. So leben die meisten Häuslebauer in Brandenburg, in Baden-Württemberg ist die Heimatverbundenheit am größten. Die Bayern sind am geselligsten daheim. Aber die feierfreudigsten Deutschen leben in Sachsen-Anhalt – ihnen sind Clubs und Bars vor der Tür besonders wichtig. Und die Berliner haben tatsächlich Nachholbedarf in Sachen guter Nachbarschaft.

Die Details sind in der Studienbroschüre „Wohnglück. So glücklich wohnt Deutschland – Bilder und Zahlen“ zusammengefasst. Die Fotos vom deutschen Wohnglück stammen aus einem Online-Wettbewerb über die App „EyeEm“. Mehr als tausend Hobbyfotografen haben mitgemacht und über 4.000 Bilder gepostet: zum Beispiel den idyllischen Blick aus dem Fenster, die Erinnerung an die Party von gestern oder das Entspannen unter dem modernen Hirschgeweih.

Ullrike Hamer

Über die Studie

Für die Studie „Wohnglück“ wurden bundesweit 2.559 Personen zwischen 18 und 69 Jahren befragt, quotiert nach Alter, Geschlecht, Bildungsgrad und Region. Die Daten wurden im Januar/Februar 2014 vom Marktforschungsdienstleister Global Market Insite erhoben und von comdirect ausgewertet.

> Wohnglück in Deutschland: Sonnig in Sachsen – vereinzelte Wolken über Niedersachsen



Sieben von zehn **Hamburgern** sind Fans von Bus und Bahn direkt vor der Tür – in keinem anderen Bundesland sind es mehr.

Eine individuelle Einrichtung ist den **Bremern** besonders wichtig (93 Prozent).

Die **Niedersachsen** hören in Sachen Baufinanzierung am ehesten auf den Berater ihrer Hausbank (77 Prozent).

Eine eigene Immobilie sollte man wegen der niedrigen Zinsen am besten jetzt kaufen – das finden 85 Prozent der Einwohner in **Nordrhein-Westfalen**.

Jeder fünfte **Hesse** hat seine eigenen vier Wände nicht selbst gebaut oder gekauft.

Der Wunsch nach der ländlichen Idylle ist bei den **Rheinland-Pfälzern** besonders groß: 81 Prozent gaben an, am liebsten in einer kleineren Stadt beziehungsweise auf dem Dorf leben zu wollen.

So sesshaft ist sonst niemand: 70 Prozent der **Saarländer** leben mehr als fünf Jahre in ihrer Wohnung oder ihrem Haus.

Heimatliebe: Lediglich für jeden vierten **Baden-Württemberger**, der gerne im Ländle lebt, kommt in Zukunft ein Umzug in Frage.

40 Prozent der **Schleswig-Holsteiner** sind der Meinung: Der Nachwuchs sollte schon ab der Geburt sein eigenes Reich bekommen.

Naherholungsgebiete als Wunschwohngegend: In **Mecklenburg-Vorpommern** rangieren Parks mit 58 Prozent auf Platz eins.

Brandenburger packen an – 40 Prozent haben ihr Eigenheim selbst gebaut.

Fast zwei Drittel (65 Prozent) der **Berliner**, die ein Eigenheim haben oder kaufen wollen, schmökern gerne in Büchern und Zeitschriften, um sich über eine Baufinanzierung zu informieren. Nirgendwo in Deutschland sind es mehr.

Die **Sachsen-Anhalter** sind feierfreudig: Jeder Vierte wünscht sich Clubs und Bars direkt vor der Tür. Im Bundesdurchschnitt liegen sie damit vorn.

Wenn es um die richtige Baufinanzierung geht, hören am ehesten die **Sachsen** (66 Prozent) auf Tipps ihrer Freunde und Bekannten.

Die meisten Heimwerker leben in Thüringen: Sieben von zehn **Thüringern** gestalten ihre Wohnung oder ihr Haus regelmäßig um.

Die **Bayern** sind gesellig – 83 Prozent laden ihre Freunde und Bekannten öfter zu sich nach Hause ein.

Um-Frage

Wohnungswechsel: Bremer und Saarländer ziehen am häufigsten um – Hamburger und Berliner bleiben ihrer Wohnung am treuesten

Fast jeder zehnte Mieter hat im vergangenen Jahr seinen Wohnsitz gewechselt. Die Umzugsquote lag auf die Bundesländer bezogen im Schnitt bei 9,9 Prozent. Besonders standorttreu waren dabei die Mieter in der Hauptstadt – in Berlin zogen nur 7,6 Prozent um. Auch die Mieter in Hamburg und in Sachsen hingen an ihrer Wohnung. Hier lag die durchschnittliche Umzugsquote bei 8,2 Prozent (Hamburg) beziehungsweise 8,5 Prozent (Sachsen). Überdurchschnittlich mobil waren hingegen die Bewohner in Bremen (14 Prozent), im Saarland (11,8 Prozent) und in Schleswig-Holstein (11,7 Prozent). Im Mittelfeld liegen Nordrhein-Westfalen (10 Prozent), Sachsen-Anhalt (9,9 Prozent) und Bayern (9,7 Prozent).



Umzugsquote in den Bundesländern 2013 in Prozent; Quelle techem

Diese Zahlen sind das Ergebnis einer Auswertung von Techem. Der Eschborner Energiemanager wird im Rahmen der Verbrauchserfassung und der Heizkostenabrechnung regelmäßig über Mieterwechsel informiert. In die vorliegende statistische Auswertung sind rund 2,3 Millionen Wohnungen in Deutschland eingeflossen. Die Erfassung des Umzugsverhaltens erfolgt im Rahmen der umfassenden Techem Studie „Energiekennwerte“, in der Techem einmal jährlich zum Herbst anonymisierte Daten und Analysen, etwa zu Energieverbrauch und -kosten in deutschen Mehrfamilienhäusern, publiziert.

Rund 2,3 Millionen Wohnungen in Deutschland ausgewertet

Robert Woggon

Über Techem

Techem ist ein weltweit führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement in Immobilien. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Eschborn wurde 1952 gegründet. Techem ist heute mit knapp 3.200 Mitarbeitern in mehr als 20 Ländern aktiv und hat 9,5 Millionen Wohnungen (9,1 Millionen im Vorjahr) im Service. In Deutschland ist Techem flächendeckend an rund 100 Standorten vertreten.

AEG

WARMWASSER VON

A-Z

Liebe Leser,

Kompetenz entscheidet! So steht AEG Haustechnik seit jeher für intelligente Technologien, die Energie und Wasser sparsam nutzen und zum Schutz der Umwelt beitragen. Die Themen „Komfort“ und „Effizienz“ prägen unsere Unternehmensleistungen und die Produktpalette gleichermaßen. Auch im Bereich „Warmwasserbereitung“ setzen wir auf unsere jahrzehntelange Erfahrung und bieten unseren Kunden weit mehr als nur Produkte: Wir realisieren hochentwickelte, für jeden Einsatzbereich optimal zugeschnittene Lösungen. Wir beraten Investoren, unterstützen Fachplaner und Fachhandwerksbetriebe. Überzeugen Sie sich selbst!

Ihr Holger Steimel,
Geschäftsleitung Vertrieb Deutschland, AEG Haustechnik



EINE DEZENTRALE VERSORGUNG HAT VORTEILE

Jahrzehntelange Erfahrung und gebündelte Stärken im Warmwasserbereich sprechen für die Produkte von AEG Haustechnik. Das Ergebnis: passgenaue Lösungen, auf die Sie sich verlassen können.

Solarfähige Durchlauferhitzer für Anlagen mit Solarthermie

Solarfähige, elektronische Durchlauferhitzer sorgen dafür, dass selbst bei schlechtem Sonnenstand immer warmes Wasser zur Verfügung steht. Somit hat der Nutzer keine Komforteinbußen zu befürchten. Denn dann bereiten die Geräte warmes Wasser in gewohnter Weise. Sie leisten auch zuverlässig ihren Dienst, wenn (noch) keine Solaranlage vorhanden ist.

Kostentreiber: Sommerheizung und Wasservorläufe

Im Gegensatz zur zentralen Warmwasserbereitung mit einem Heizkessel ist die dezentrale Warmwasserbereitung zeitgemäß und wirtschaftlich. Es entstehen keine Energieverluste durch lange Leitungswege. Kurze Leitungswege vermeiden unnötigen Wasservorlauf und sparen somit Energie- und Wasserkosten.

Trinkwasserhygiene: keine Angst vor Legionellen!

Bakterien und Keime können sich im Trinkwasser vermehren, wenn warmes Wasser unter 60 °C über einen längeren Zeitraum „steht“, also nicht in Bewegung ist. Gefahren bergen – installationsbedingt – vor allem die Leitungsnetze in Altbauten. Beim Einsatz von Durchlauferhitzern gibt es dieses Problem nicht!

TREFFEN SIE DIE AEG HAUSTECHNIK AUCH IM JAHR 2014:

11.–12.02.2014
Verbandstag VSWG
in Sachsen

12.–15.03.2014
SHK Essen,
Halle 3.0, Stand 428

08.–11.04.2014
IFH/Inthem Nürnberg,
Halle 4, Stand 228

18.–19.09.2014
22. Dt. Verwaltungstag
in Berlin

22.–24.09.2014
VdW-Verbandstag
in Aachen

22.–24.09.2014
VNW-Arbeitstagung
in Lübeck

23.09.2014
Tag der sächsischen
Wohnungsgenossen-
schaften in Dresden

November 2014
Bundesbaublatt-Gipfel
in Berlin

Gebäude/Umfeld

Effizienzhaus-Plus der Nassauischen auf dem Riedberg: Gebäude produziert rund 60 Prozent mehr Strom als es selbst verbraucht

Die Nassauische Heimstätte feierte mit einem Richtfest Halbzeit beim Bau ihres Effizienzhaus-Plus Gebäudes in der Graf-von-Stauffenberg-Allee auf dem Frankfurter Riedberg. 17 Zwei- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen mit 1.600 Quadratmetern Gesamtwohnfläche in vier Vollgeschossen und einem Dachgeschoss sollen bis zum Frühjahr 2015 fertig gestellt sein. Der Clou: das Gebäude produziert rund 60 Prozent mehr Strom als es selbst verbraucht. Dieser Überschuss lädt unter anderem Elektro-mobile in der hauseigenen Tiefgarage auf. Die hessische Umweltministerin Priska Hinz, die auch Aufsichtsratsvorsitzende der Nassauischen Heimstätte ist, zeigte sich von diesem integrierten Ansatz sehr überzeugt: „Das Effizienzhaus-Plus-Gebäude ist ein Paradebeispiel, wie wir in Zukunft erfolgreiche Klimaschutzpolitik gestalten wollen. Durch die Verknüpfung von energieeffizientem Wohnen und Elektromobilität können wir sehr vielmehr in der Vermeidung von CO₂-Emissionen erreichen, als wenn wir Wohnen und Automobilverkehr isoliert betrachten. Deshalb unterstützen wir das Vorhaben mit rund 1,7 Millionen Euro. Wenn es uns gelingt, mehr solcher Synergien zu verwirklichen, sind auch ehrgeizige Klimaschutzziele erreichbar.“



V.l.n.r.: Dr. Constantin Westphal, Nassauische Heimstätte; Umweltministerin Priska Hinz; Friedhelm Flug, HA Stadtentwicklung; Bürgermeister Olaf Cunitz; Dr. Thomas Hain, Nassauische Heimstätte; Prof. Dr. Joachim Pös, Nassauische Heimstätte.

Lobende Worte fand auch Bürgermeister und Planungsdezernent Olaf Cunitz: „Wir reden hier von moderner Architektur im besten Sinne; schließlich nimmt die Nassauische Heimstätte mit diesem wegweisenden Projekt eine Pionierrolle ein. Ich bin davon überzeugt, dass dieses Gebäude in den kommenden Jahren zahlreiche Nachahmer finden wird. Hier in Frankfurt ist der richtige Ort für solch zukunftsweisende Projekte.“ Der Geschäftsführer der HA Stadtentwicklungsgesellschaft Friedhelm Flug hob die Bedeutung des „Aktivhauses“ für den jungen Stadtteil hervor: „Als Entwicklungsträger und Treuhänder der Stadt Frankfurt am Main für das gesamte Riedberg-Areal freuen wir uns ganz besonders über dieses innovative Wohnungsbauvorhaben, der Stadtteil Riedberg ist schon jetzt vorbildlich in punkto Energieeffizienz, mit diesem Leuchtturm-Projekt bewegen wir uns an der Spitze einer nachhaltigen Energieversorgung im Wohnungsbau.“

Leuchtturm in punkto
Energieeffizienz

Gebäude und Mobilität sind CO₂-frei

Mitte nächsten Jahres soll das Effizienzhaus-Plus-Gebäude der Nassauischen Heimstätte auf dem Frankfurter Riedberg mit 17 Mietwohnungen bezugsfertig sein.

Das Mobilitätskonzept, das sich die Nassauische Heimstätte ausgedacht hat, ist im besonderen Maße nachhaltig. Die Elektroautos und E-Bikes in der Tiefgarage des Gebäudes werden nämlich von den Mietern gemeinsam genutzt. Verhandlungen mit einem Betreiber für ein Car-Sharing-Modell stehen kurz vor dem Abschluss. Theoretisch reicht die zur Verfügung stehende Strommenge, damit zehn Elektromobile jeweils 12.800 Kilometer im Jahr fahren können. Zukünftige Mieter können also auf ein eigenes Fahrzeug verzichten und eines der Car-Sharing-Fahrzeuge oder die fußläufig erreichbare U-Bahn-Verbindung nutzen. „Damit passt das Projekt sehr gut in die Nachhaltigkeitsstrategie unseres Unternehmens“, so der Leitende Geschäftsführer Dr. Thomas Hain. „Wir probieren hier auf dem Riedberg neue Technologien und Konzepte aus, um sie später eventuell in großem Stil auf den Wohnungsneubau oder in der Modernisierung von Bestandsgebäuden anzuwenden.“ Das Gebäude ist als „Nur-Stromhaus“ konzipiert. „Wir verbrennen keine Energieträger, um zum Beispiel Wärme zu produzieren und der Strom wird über die hauseigenen Photovoltaikmodule erzeugt. Damit versorgt sich das Gebäude nicht nur selbst mit Energie, sondern ist auch noch frei von jeglichen CO₂-Emissionen“, erläutert Prof. Dr. Joachim Pös, Geschäftsführer der Entwicklungstochter NH ProjektStadt GmbH. Entworfen hat das Mehrfamilienhaus Prof. Manfred Hegger mit seinem Kasseler Büro HHS Planer + Architekten. Die Photovoltaikmodule sind in das um zehn Grad geneigte Dach und in die Südfassade des Gebäudes integriert und liefern einen Stromertrag von 86.500 Kilowattstunden pro Jahr (kWh/a). Für die Elektrogeräte in den Haushalten, Warmwasser, Heizung / Wärmepumpe und Lüftung entsteht ein Stromverbrauch von 54.000 kWh/a. Die Mieter werden bei der Anschaffung von modernen Haushaltsgeräten des Energieeffizienzlabels A++ unterstützt. Der rechnerische Überschuss von 32.500 kWh/a steht der Elektromobilität und anderen Anwendungen im Hause zur Verfügung. Um möglichst viel des selbst produzierten Solarstroms nutzen zu können, wird er auch in einer 60 kWh-Batterieanlage für ertragsarme Zeiten wie Früh- und Abendstunden gespeichert.

Eis produziert Wärme



Rendering Effizienzhaus Plus
Mai 2014 Ansicht Süd-West

Ergänzt werden die Photovoltaikmodule auf dem Dach und an der Südfassade um einen unterirdischen Eisspeicher. Er liegt nur etwa einen Meter unter der Erde, teure und aufwändige geothermische Bohrungen entfallen damit. Die Wärmeversorgung funktioniert auch, wenn die Temperaturen mal längere Zeit unter den Gefrierpunkt fallen. Der Eisspeicher nutzt dann die hohen Energieerträge beim Phasenübergang von Wasser zu Eis für die Wärmeerzeugung. Die Gebäudeform sowie die Kompaktheit des Baukörpers und seine Ausrichtung sorgen dafür, dass Tageslicht, natürliche Lüftung und Sonneneinstrahlung optimal genutzt werden können. Die Gebäudehülle mit Boden, Wänden, Dach und Fenstern entspricht den Anforderungen des Passivhaus-Standards. Eine mechanische Lüftung mit Wärmerückgewinnung reduziert Wärmeverluste im Winter und erhöht den Wohnkomfort. Die natürliche Lüftung über die Fenster bleibt auch hier jederzeit möglich. Die Baukosten liegen um etwa 25 Prozent über denen eines herkömmlich nach den Vorgaben der Energieeinsparverordnung errichteten Gebäudes. Neben der Wohnungsbauförderung durch das Land Hessen und die Stadt Frankfurt kommen weitere Fördermittel des Bundesbauministeriums für Modellhäuser hinzu, die den Effizienzhaus-Plus-Standard erfüllen, sowie aus dem KfW-Programm Energieeffizient Bauen. Voraussetzung für die Fördermittel ist eine zweijährige wissenschaftliche Begleitung des Projekts.

Jens Duffner

Gebäude/Umfeld

München: Mehrgenerationenwohnen am Reinmarplatz

125 Wohnungen, Begegnungszentrum und soziale Einrichtungen

Die städtische Wohnungsbaugesellschaft GEWOFAG und die Genossenschaft WOGENO feierten Richtfest für ein generationenübergreifendes Wohnprojekt am Reinmarplatz in Neuhausen. 125 barrierefreie Wohnungen, ein Begegnungszentrum für Jung und Alt mit Wohncafé, ein Kindertageszentrum und ein weiterer Stützpunkt des GEWOFAG-Projektes „Wohnen im Viertel“ entstehen hier. Rund 16,1 Mio. Euro investiert die städtische Wohnungsbaugesellschaft, die Genossenschaft ca. 7,9 Mio. Euro in das Bauvorhaben. Die Beteiligung der künftigen Bewohner und gegenseitige Unterstützung der Bewohner sind die Besonderheiten dieses Wohnprojekts.



Richtfest für das generationenübergreifendes Wohnprojekt, Fertigstellung ist für Ende 2014/Anfang 2015 geplant Foto GEWOFAG/WOGENO

50 Wohnungen der 125 Wohnungen hat die WOGENO an ihre Mitglieder vergeben. 75 Wohnungen wird die GEWOFAG belegen. Sie sind nach dem Kommunalen Wohnungsbauprogramm A (KomPro A) gefördert. Davon werden 55 über das Amt für Wohnen und Migration an berechnete Personen vergeben, wenn die Fertigstellung näher rückt. 20 Wohnungen hat die GEWOFAG bereits direkt an berechnete Mieter vergeben, die schon bei der GEWOFAG wohnen und aus unterschiedlichen Gründen eine neue Wohnung benötigen. Die Fertigstellung des Projektes ist für Ende 2014/Anfang 2015 geplant.

„Aus unserer täglichen Arbeit wissen wir, dass es einen großen Bedarf an neuen zeitgemäßen Wohnformen gibt – vor allem für ältere Menschen. Dazu gehört ein unterstützendes Umfeld. Aber auch Familien wünschen sich Austausch und gegenseitige Hilfe. Dies bietet das Mehrgenerationenwohnen am Reinmarplatz. Wir freuen uns, dass wir dieses Projekt gemeinsam mit der WOGENO verwirklichen können“, so Sigismund Mühlbauer, Prokurist der GEWOFAG.

„Die Zusammenarbeit mit der GEWOFAG war sehr fruchtbar. Wir konnten vom Know-how eines großen Akteurs am Münchner Wohnungsmarkt profitieren. Gleichzeitig haben wir sicher auch Denkanstöße hinsichtlich der frühzeitigen Einbindung von Bewohnern und sozialen Akteuren in den Planungsprozess gegeben“, so Christian Stupka, Vorstand der WOGENO.

Begegnungszentrum und weitere Einrichtungen

Herzstück des Projekts ist das Begegnungszentrum für Jung und Alt mit offenem Café. Das Café wird vom Wohnwerk München e.V. betrieben, einem Verein, der sich um die Integration von geistig behinderten Jugendlichen in den Arbeitsmarkt kümmert. Im Café werden Jugendliche zur „Service-Assistenz“ ausgebildet. Die AWO betreut das Begegnungszentrum, koordiniert die Angebote für die Bewohnerinnen und Bewohner und vernetzt die Aktivitäten aller am Projekt beteiligten Akteure. Betreiber des KITZ Kindertageszentrums ist die Diakonie - Jugendhilfe Oberbayern. Eine zentrale Rolle spielt auch der neue Stützpunkt von Wohnen im Viertel, einem Angebot der GEWOFAG für ältere und hilfsbedürftige Menschen, die in der eigenen Wohnung von einem Pflegedienst vor Ort bei Bedarf rund um die Uhr betreut werden. Zehn Projektwohnungen und eine Pflegewohnung auf Zeit für kürzere Aufenthalte, zum Beispiel nach einem Krankenhausaufenthalt, stehen am Reinmarplatz zur Verfügung. Die Pflege- und Betreuungsleistungen können jedoch von allen Mieterinnen und Mietern im Umkreis von 1.000 Metern in Anspruch genommen werden. Kooperationspartner ist hier, wie auch im Wohnen-im Viertel-Stützpunkt Gern der Evangelische Pflegedienst München e.V.. Acht Wohnungen vermietet die GEWOFAG an den Verein „Nachbarschaftlich leben für Frauen im Alter e.V.“.

GEWOFAG
Die GEWOFAG ist mit rund 35.000 Wohnungen Münchens größte Vermieterin. Sie stellt seit 85 Jahren den Münchner Bürgerinnen und Bürgern Wohnraum zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung und bietet damit Alternativen im angespannten Münchner Wohnungsmarkt. Neben Neubau und Vermietung sind die Sanierung und Instandsetzung des Wohnungsbestands die wichtigsten Aufgaben der GEWOFAG. Der GEWOFAG-Konzern mit dem Tochterunternehmen Heimag München GmbH beschäftigt in München rund 790 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Beteiligung und gegenseitige Hilfe

Künftige Bewohner wurden von Beginn an am Projekt beteiligt. Neben der umfangreichen Information über alle Planungsschritte konnten die Bewohner bei der Ausformung der Gemeinschaftsbereiche, der Freiflächen und im WOGENO-Bereich auch bei der Ausgestaltung der konkreten Grundrisse mitgestalten. Diese frühzeitige Einbindung in das Projekt soll weit über die Beteiligung an Planungsthemen hinaus die Identifikation mit dem Haus und der Nachbarschaft fördern und damit das gemeinschaftliche Zusammenleben aktiv gestalten. Eine funktionierende Nachbarschaft ersetzt in der urbanen Gesellschaft oftmals traditionelle Familienstrukturen. Deshalb setzen WOGENO und GEWOFAG am Reinmarplatz auf die Beteiligung, um wirksam gegen Vereinsamung und für Gemeinschaft und gegenseitige Hilfe einzutreten.

Yvonne Außmann
Sabine Sommer

WOGENO

Die WOGENO München eG entwickelt seit 1993 ihre Neubau- und Altbauprojekte gemeinsam mit den Bewohnerinnen und Bewohnern. Soziale Mischung, nachbarschaftliche Netze und die weitgehend selbstverantwortliche ökologische Bewirtschaftung der Häuser sind dabei grundlegende Prinzipien. Im Jahr 2014 bewirtschaftet die WOGENO ca. 300 eigene Wohnungen an 15 Standorten im Stadtgebiet. Für die nächsten zwei Jahre sind weitere ca. 250 Einheiten geplant, davon 50 am Reinmarplatz. Mit ihrer Tochtergesellschaft Cohaus München GmbH betreut sie weitere ca. 330 Einheiten anderer kleiner Genossenschaften.

Gebäude/Umfeld

Entfernen von Graffiti: Nicht am falschen Ende sparen

Insbesondere in Großstädten sind Graffiti allgegenwärtig: Von monochromen Statements über kryptische Kürzel – sogenannten Tags –, mit denen sich Sprayer zu ihrem „Werk“ bekennen, bis hin zu aufwendigen mehrfarbigen Darstellungen existiert ein breites Spektrum. Für Immobilienbesitzer, öffentliche Einrichtungen und Gewerbetreibende sind sie aber vor allem eines: ein teures Ärgernis. Denn zu einer zügigen Entfernung von Graffiti gibt es aus vielen Gründen kaum eine Alternative.



Vorsicht vor graffitiifolgeschäden !

Je länger man wartet, umso größer ist der Schaden

Schon die einem Graffiti innewohnenden Ingredienzien härten bei längerer Verweildauer derart aus, dass sie nur mit großem Aufwand zu entfernen sind. Zum einen steigen so die Kosten der Graffiti-Entfernung aufgrund der längeren Arbeitszeit. Zum anderen erhöht sich auch die Gefahr, dass die Bausubstanz Schäden nimmt. Denn Baustoffe mit einer hohen Wasseraufnahmekapazität saugen die in den Graffiti-Farben enthaltenen Lösungsmittel mehrere Millimeter tief ein. Schlussendlich ist es aber auch aus pädagogischer Sicht sinnvoll Graffiti regelmäßig zügig zu entfernen, da Sprayer hierdurch zumindest dazu gebracht werden, sich anderen Objekten zuzuwenden, wo ihre Werke länger zu sehen sind. Somit geht diese „Erziehungsmaßnahme“ fließend in eine Art der Graffiti-Prophylaxe über.

Gefahr durch Schäden an der Bausubstanz

Schutzmaßnahmen

Wo wir gerade bei der Vorsorge sind: Auch das Auftragen von speziellen Schutzschichten auf Fassaden hat sich als effektiver Schutz vor Graffiti bewährt. Dabei kann wiederum zwischen wässrigen Microwachsemsulsionen und auflackierten Schutzmaßnahmen unterschieden werden. Während Erstere zehn bis zwölf Jahre oder drei bis fünf Reinigungen wirken, kennen Letztere hinsichtlich der Haltbarkeit kein Verfallsdatum. Wird ein Graffiti auf eine derart präparierte Fläche angebracht, kann es anschließend ohne Zugabe besonderer Reinigungsmittel mit einem gewöhnlichen Heißwasserhochdruckreiniger, einem Lappen oder einer Bürste schnell und einfach entfernt werden. Schützen Eigentümer ihre Fassaden nicht auf diese Weise, gestaltet sich die Graffiti-Entfernung weitaus komplizierter.



Reinigungsmethoden

Für die Reinigung stehen verschiedene Verfahren zur Verfügung: Das Niederdruck-Wirbelstrahl-Verfahren gehört zu den mechanischen Techniken und empfiehlt sich bei sensiblen Oberflächen, die eine besonders schonende Reinigung benötigen. Materialien wie Naturstein oder Putz werden hier mit geringem Druck abgestrahlt, der sich meist zwischen 0,1 und 0,3 Bar beläuft. Auch thermische Verfahren wie die Heißdampf-Reinigung werden meist dann eingesetzt, wenn eine chemiefreie Säuberung gewünscht wird. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die verunreinigte Oberfläche auch unter hohen Temperaturen keinen Schaden nimmt. Dafür kommen etwa Klinker- oder Beton-Fassaden in Betracht. Das Graffiti wird hier mittels stark erhitzten Wassers schichtweise abgetragen. Wenn glatte, wasserabstoßende Flächen wie Kunststoff mit Graffiti Bekanntschaft machen, muss dagegen auf chemische Verfahren zurückgegriffen werden. Lösemittelhaltige,

Niederdruck-Wirbelstrahl-Verfahren empfiehlt sich bei sensiblen Oberflächen

meist pastenartige Substanzen werden hierbei in Wasser aufgelöst und wirken dann über einen längeren Zeitraum auf die zu reinigende Fläche ein. Anschließend kann die Flüssigkeit mit einem Hochdruckreiniger entfernt werden. Die Zusammensetzung eines chemischen Wirkstoffes richtet sich nach den verwendeten Graffiti-Farben und den spezifischen Eigenschaften der Fassade.

Multimedia für Ihre Immobilie

Fernsehen, Internet und Telefon
von primacom

- Brillantes Fernsehen mit bis zu **46 HD-Sendern***
- Internetanschluss mit bis zu **128 Mbit/s**
- Günstiger Telefonanschluss



Ihre E-Mail-Anfrage an: wohnungswirtschaft@primacom.de

Vorsicht vor Folgeschäden: Mit der Graffiti-Entfernung nicht zu lange warten

Graffiti stellen vielerorts nach wie vor ein hartnäckiges Problem dar. Nicht nur weil sie jährlich laut dem Zentralverband der Deutschen Haus- und Grundeigentümer Schäden in dreistelliger Millionenhöhe verursachen, sondern weil sie meist nur mit beträchtlichem Aufwand entfernt werden können. Krebsgeschwülsten nicht unähnlich verursachen sie einen umso höheren Schaden, je länger sie nicht behandelt werden. Das liegt daran, dass die in den Graffiti-Farben enthaltenen Lösungsmittel schnell aushärten. Umso länger mit der Entfernung gewartet wird, umso mehr Aufwand muss in der Regel bei der Graffiti-Beseitigung betrieben werden. Das sollte aber nicht zu einer „schnellen Lösung“ im negativen Sinne führen. Wer selbst Hand anlegt oder eine unqualifizierte Kraft mit der Säuberung beauftragt, riskiert sogar noch größere Schäden. „Graffiti sprühen sollte zwar niemand, dazu in der Lage ist aber prinzipiell jeder. Anders sieht es bei der fachgerechten Graffiti-Beseitigung aus. Das komplizierte Ineinanderverwirken der jeweils verwendeten Graffiti-Farbe mit dem betroffenen Oberflächenmaterial lässt die rückstandsfreie Reinigung selbst für langjährig erfahrene Spezialisten immer wieder zu einer neuen Herausforderung werden“, weiß Peter Hollmann, Betriebsleiter des Berliner Standortes der Niederberger-Gruppe, zu berichten.

Denn poröse oder widerstandsfähige Flächen, mineralische oder organische Bindungen der Baustoffe erfordern jeweils eine andere spezielle Säuberungsmethode. Neben den verwendeten Graffiti-Farben und dem besprühten Oberflächenmaterial kommt es beispielsweise auch auf Jahreszeit und Witterung an. „Im Winter sollte etwa die Hochdruckreinigung vor allem bei stark saugendem Material wie Zementrauputz vermieden werden. Das verwendete Wasser dringt in die Materie ein und kann bei Frost gefrieren. Die unmittelbaren Folgen können Risse in der Bausubstanz sein“, warnt Peter Hollmann. Auch wenn die jeweilige Ausgangslage oft eine spezielle Mixtur verschiedener Säuberungstechniken verlangt, kann dennoch grob zwischen drei verschiedenen Verfahren unterschieden werden. Die thermische Reinigung löst wie bereits der Name verrät durch heiße Temperatur die Schmutzschicht von der Fassade. Zu ihr zählt etwa das Heißdampfverfahren. Es gilt als besonders umweltfreundlich, da hier meist auf chemische Zusätze verzichtet werden kann. Das gilt im Prinzip auch für die zweite grundlegende Verfahrenstechnik, den sogenannten mechanischen Verfahren. Die chemische Methode ist die dritte und letzte wichtige Gattung bei der Graffiti-Entfernung. „Besonders zu beachten ist hier, dass die entstehenden Abwässer nicht einfach auf die Straße gespült werden dürfen. Weil es sich meist um hoch aggressive, umweltgefährdende Substanzen handelt, müssen sie als Sondermüll entsorgt werden“, so Hollmann.

Fazit

Die Anforderungen an die Graffiti-Entfernung sind meist derart komplex, dass ihnen nur professionelle Dienstleister Rechnung tragen können. Die Schwierigkeiten für den Laien beginnen bereits bei der Auswahl des geeigneten Säuberungsverfahrens. Denn dieses richtet sich sowohl nach dem Material der besprühten Fläche als auch nach den in den Graffiti-Farben enthaltenen Lacken. Das falsche Reinigungsmittel scheitert nicht nur bei der Entfernung, sondern kann der jeweiligen Außenfassade etwa durch Verätzungen irreparable Schäden oder zu Verfärbungen zufügen. Zudem reicht die Anwendung einer Reinigungsmethode oft allein nicht aus – dann hilft nur die richtige Kombination verschiedener Säuberungsverfahren.

red

Niederberger-Gruppe

Ihren Ursprung findet die NIEDERBERGER Gruppe bereits 1924 in der von Jakob Niederberger und Albert Armbrust in Köln gegründeten Jakob Niederberger Großbauten-Reinigungs GmbH & Co. KG. Seither hat sich die Produktpalette des Unternehmens kontinuierlich erweitert: Zum Repertoire der Gruppe gehören neben der Bau- und Industriereinigung auch die Graffitibeseitigung ebenso wie die Reinigung von Glas-, Stein- und Metallfassaden. Auch der Hausmeisterservice, Kurierdienste aller Art oder die Wartung von Industrieanlagen sind Teil der umfangreichen Angebotspalette des Spezialisten für infrastrukturelle Gebäudedienste.

Das Unternehmen beschäftigt heute an bundesweit zehn Standorten rund 3.500 Mitarbeiter, von denen bis zu 90 Prozent sozialversicherungspflichtig angestellt sind. Unter ihnen befinden sich stets etwa 70 Auszubildende und damit deutlich mehr, als es in der Branche üblich ist. Mit einem Jahresumsatz von zuletzt über 62 Millionen Euro gehört die NIEDERBERGER Gruppe zu den führenden Anbietern auf dem Reinigungsmarkt.

Gebäude/Umfeld

Mietpreisbremse – Wo sind die Impulse für sozialen Wohnungsbau, fragt vdw-Verbandsdirektor Heiner Pott

„Keine Mietpreisbremse in Niedersachsen und Bremen!“ So lautet die Forderung des Verbandes der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Niedersachsen Bremen (vdw). Verbandsdirektor Heiner Pott unterstreicht: „Eine Mietpreisregulierung wird ihr Ziel verfehlen, das Wohnungsangebot auch für einkommensschwächere Haushalte zu vergrößern. Die Mietpreisbremse schadet mehr als sie nützt, denn sie ist eine Neubaubremse und verhindert dringend notwendige Investitionen im Wohnungsbau.“

Die Fakten: Die Bestandsmieten in Niedersachsen und Bremen sind in den vergangenen Jahren nur moderat gestiegen, bei den vdw-Mitgliedern mit ihren rund 400.000 Wohnungen liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis bei etwa fünf Euro. Dazu Heiner Pott: „Die Nettokaltmieten sind im vdw-Bereich seit 2000 lediglich um 18,5 Prozent gestiegen. Nur zum Vergleich: Die Lebenshaltungskosten haben in diesem Zeitraum um 24 Prozent zugelegt; die Kosten für Heizenergie und Strom sind sogar um 117 Prozent bzw. 79 Prozent gestiegen.“ Angesichts dieser Zahlen spricht das Kieler Institut für Weltwirtschaft schon von der „Legende von der Mietpreisexplosion“. Von angespannten Wohnungsmärkten oder gar einer Wohnungsnot zwischen Nordsee und Harz kann also kaum die Rede sein.

Kann die Regierung mit einer Mietpreisbremse ihr Ziel erreichen, mehr bezahlbaren Wohnraum in den Städten anzubieten? Die Antwort darauf lautet: „Nein!“ Warum?

Rapide steigende Bau- und Grundstückskosten, immer höhere Steuern und eine Vielzahl energetischer Vorgaben haben den Wohnungsbau zuletzt stark verteuert. Rentable Neubaumieten liegen nicht selten bei zehn Euro pro Quadratmeter. Eine spürbare Reduzierung der Mietpreise ist durch eine Preisbremse nicht zu erreichen, denn sie hat keinerlei Einfluss auf die Herstellungskosten, sondern reguliert einzig den Angebotspreis.

- Die regulierenden Maßnahmen wirken sich direkt auf die ohnehin zurückhaltenden Renditeerwartungen einer sozial orientierten Wohnungswirtschaft aus. Wer bei der Preisgestaltung für sein Angebot nicht freie Hand hat, wird sich am Markt nicht mehr engagieren. Die Folge: Weniger Neubau statt mehr. Dadurch werden die Mieten weiter ansteigen. Die Situation, die verändert werden soll, wird dadurch sogar noch verstetigt.
- Die Ansprüche von Mietern an die Qualität ihrer Wohnungen steigen. Doch gewünschte Verbesserungen lohnen sich für den Vermieter nicht, weil die Investitionen über eine angepasste Miete nicht wirtschaftlich gegenfinanziert werden darf. Auch in den Fällen übrigens nicht, in denen die Mieter durchaus bereit wären, mehr Geld für mehr Komfort zu bezahlen.
- Wie befürchtet hat die Ankündigung der Mietpreisbremse bereits „Vorzieheffekte“ ausgelöst und einige Vermieter dazu veranlasst, kurzfristig ihre Mieten anzuheben.
- Gerade in Ballungsräumen, in denen viele Interessenten auf ein geringes Wohnungsangebot stoßen, würde sich der Nachfrageüberhang zu Lasten sozial schwächerer Haushalte verschärfen. Noch mehr Menschen als bisher könnten sich eine Wohnung mit einem „gebremsten“ Mietpreis leisten. Experten meinen, dass sich Vermieter aus einer größeren Zahl von Mietinteressenten tendenziell eher für einen solventen Mieter entscheiden, die sich ggf. den Zugang zu einer Wohnung über eine Abstandszahlung „erkaufen“. Die Mietpreisbremse würde in diesem Fall zu einer Subvention für besserverdienende Haushalte.

Der vdw Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Niedersachsen Bremen vertritt die Interessen von 168 Wohnungsunternehmen. In ihren rund 400.000 Wohnungen leben fast eine Million Menschen. In Niedersachsen gehört jede fünfte Mietwohnung zum Bestand der vdw-Mitgliedsunternehmen, im Land Bremen liegt der Anteil sogar bei 41 Prozent. Die vdw-Mitgliedsunternehmen sind somit die wichtigsten Anbieter von Mietwohnungen in den beiden Ländern.

Sollten die Landesregierungen trotz fachlicher Einwände an einer Mietpreisbremse festhalten, ...

- muss die Geltung der Mietpreisbremse auf einen Zeitraum von fünf Jahren beschränkt sein. Es müssen klare Kriterien für einen „angespannten Wohnungsmarkt“ entwickelt werden, um politische Willkür zu verhindern.
- muss die Mietpreisbremse auf bestimmte städtische Bereiche begrenzt werden.
- muss die Mietpreisbremse zwingend an eine gesetzliche Regelung zur Förderung des Wohnungsneubaus in den betroffenen Wohnungsmärkten gekoppelt werden.

Stattdessen sind erforderlich:

- mehr finanzielle Mittel für den sozialen Wohnungsbau auf der Basis z.B. des aktuellen Wohnraumförderprogramms Niedersachsen
- Baukostensenkung durch kommunales Flächenmanagement
- zügigere Baugenehmigungsverfahren

Wie funktioniert die Mietpreisbremse?

- Bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen darf die zulässige Miete höchstens auf das Niveau der ortsüblichen Vergleichsmiete zzgl. zehn Prozent steigen.
- Wird eine neugebaute Wohnung zum ersten Mal vermietet oder zieht jemand nach einer „Rund-um-Modernisierung“ neu ein, gilt die Bremse nicht.
- Eine zulässig vereinbarte Miete darf bei der Wiedervermietung weiter verlangt werden. Der Vermieter ist also nicht gezwungen, eine freigewordene Wohnung unter dem bisherigen Mietpreis anzubieten.
- Modernisierungen vor Wiedervermietung erlauben eine erhöhte Wiedervermietungsmiete nach den Regeln einer Modernisierung im bestehenden Mietverhältnis.

Carsten Ens

INNOVATIVE IMPULSE
MIT NACHHALTIGER WIRKUNG!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

VERNETZTES MARKETING | ANALYSE | CHANGE MANAGEMENT | DEMOGRAFIEKONZEPTE www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

Verwaltervergütungen seit 2010 nur marginal gestiegen – Zuwächse im Schnitt auf Höhe der Jahresteuerrate

Die Vergütungssätze für Wohneigentums-, Miet- und Sondereigentumsverwaltung sind seit 2010 nur marginal gestiegen. Die Zuwächse liegen im Schnitt auf dem Niveau der Verbraucherpreissteigerungen, teilweise deutlich darunter. Das ergab das 2. DDIV-Branchenbarometer. Als die Interessenvertretung professioneller Hausverwaltungen beklagt der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e. V. (DDIV) die Diskrepanz zwischen wachsender Verantwortung und zu geringer Vergütung der Unternehmen.

Im Detail stiegen die WEG-Verwalterpauschalen kleiner Eigentümergemeinschaften bis 10 Wohneinheiten seit 2010 preisbereinigt um 1,5 Prozent auf durchschnittlich 21,67 Euro pro Einheit und Monat. Die Vergütungssätze für eine WEG-Verwaltung mit mehr als 100 Wohneinheiten nahmen hingegen um 7,4 Prozent auf 15,91 Euro ab. Ein ähnliches Ergebnis zeigt sich bei der Verwaltung von Wohnungen in Miethäusern sowie vermieteten Eigentumswohnungen, der so genannten Sondereigentumsverwaltung. Auch hier gab es leichte Zuwächse bei kleinen Wohnanlagen, während die Verwaltungskosten in großen Objekten um bis zu 13 Prozent zurückgingen. Für die Mietverwaltung von Anlagen mit bis zu 10 Wohneinheiten zahlen Eigentümer im Schnitt 23,22 Euro (+3,4 %). Für die Sondereigentumsverwaltung erhalten Verwalter durchschnittlich 22,27 Euro (+15,3 %). Bei sehr großen Objekten mit über 100 Einheiten liegen die Mietverwaltungskosten bei 17,22 Euro, für Sondereigentum werden 18,50 Euro fällig. Die Beträge gelten monatlich jeweils pro verwaltete Wohnungseinheit. Zudem belegt das DDIV-Branchenbarometer weiterhin deutliche Vergütungsunterschiede zwischen Ost und West. Auch wenn die Grundvergütungen für eine WEG-Verwaltung im Osten teilweise etwas höher liegen, so erhalten Immobilienverwalter in den neuen Ländern für Mietverwaltung um bis zu 14 Prozent, für Sondereigentumsverwaltung sogar um bis zu 46 Prozent, weniger als die Kollegen in den alten Bundesländern.

Durchschnittlich 21,67 Euro
pro Einheit und Monat

DDIV kritisiert Diskrepanz zwischen Vergütung und Verantwortung

Der Berufsverband beklagt die geringen Vergütungssteigerungen für Immobilienverwalter, die über 9,3 Millionen Wohnungen und damit fast jede vierte Wohnung in Deutschland verwalten. Die Bezüge bleiben deutlich hinter wachsenden Anforderungen und einem immer größer werdenden Verantwortungsbereich zurück. Als Treuhänder fremder Vermögenswerte betreuen Hausverwalter im Schnitt Immobilien und Vermögenswerte in Millionenhöhe. Darüber hinaus fungieren Sie zunehmend als Begleiter energetischer und altersgerechter Modernisierungen. Die zunehmende Anzahl von Gesetzen und Verordnungen sowie deren Novellierungen lassen die Tätigkeit des Verwalters immer komplexer werden. Neue Pflichten ergaben jüngst die Trinkwasser- und auch die Energieeinsparverordnung. Zusätzlicher Aufwand ohne garantierte Vergütung, wie etwa die Abfrage des Zensus oder die Umstellung aller WEG- und Mietkonten auf das europäische SEPA-Verfahren, erhöhen den Kostendruck weiter. „Vor dem Hintergrund, dass Wohneigentum häufig die private Altersvorsorge darstellt, sollte für Wohneigentümer nicht allein der Preis das Kriterium der Wahl eines Hausverwalters sein, sondern die Professionalität und Qualität der Dienstleistung. Das setzt eine angemessene Vergütung voraus.“, so DDIV-Präsident Wolfgang D. Heckeler.

Über 9,3 Millionen
Wohnungen werden von
Verwaltern betreut

WEG-Verwaltung	Durchschnittliche Vergütung in Deutschland	Veränderung gegenüber 2010	Durchschnittliche Vergütung OST	Durchschnittliche Vergütung WEST
< 10 WE	21,67 Euro	+7,1 %	21,25 Euro	21,78 Euro
< 29 WE	19,29 Euro	+ 7,4 %	19,95 Euro	19,12 Euro
< 49 WE	17,97 Euro	+ 5,5 %	18,56 Euro	17,80 Euro
< 99 WE	16,85 Euro	+ 6,0 %	17,82 Euro	16,55 Euro
> 100 WE	15,91 Euro	- 1,8 %	17,25 Euro	15,42 Euro

Tabelle Vergütung WEG-Verwaltung - Vergleich zu BSI-Studie 2010

SE-Verwaltung	Durchschnittliche Vergütung in Deutschland	Veränderung gegenüber 2010	Durchschnittliche Vergütung OST	Durchschnittliche Vergütung WEST
< 10 WE	22,27 Euro	+ 20,9 %	16,87 Euro	24,54 Euro
< 29 WE	19,62 Euro	+ 5,6 %	16,82 Euro	21,25 Euro
< 49 WE	19,43 Euro	+ 2,1 %	16,72 Euro	21,10 Euro
< 99 WE	19,44 Euro	- 1,1 %	16,54 Euro	21,24 Euro
> 100 WE	18,50 Euro	+ 9,0 %	15,92 Euro	20,22 Euro

Tabelle Vergütung Sonder-eigentumsverwaltung



ERDGAS UND STROM FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Die DEH Deutsche Energiehandels GmbH bietet Wohnungswirtschaftskunden entscheidend mehr: Abrechnungs- und Preissysteme, die die Marktmöglichkeiten optimal nutzen. Dazu die Wahl zwischen Öko- und Preisvorteilsprodukten. Und außerdem eine persönliche Betreuung, die jeweils auf die individuellen Bedürfnisse eingeht.

Angleichung der Laufzeiten unterschiedlicher Standorte? Stichtagsgenaue Abrechnung innerhalb eines vorgegebenen Kurzzeitkorridors? **Aber gerne doch!**

Sprechen Sie mit uns, lassen Sie sich beraten und noch heute ein individuelles Versorgungsangebot erstellen.

DEH
Deutsche Energiehandels GmbH

DEH Deutsche Energiehandels GmbH
Industrie-Str. 9 • 78224 Singen
Tel. (07731) 5900-1900
info@deh-wohnungswirtschaft.de
www.deh-wohnungswirtschaft.de



Miet-Verwaltung	Durchschnittliche Vergütung in Deutschland	Veränderung gegenüber 2010	Durchschnittliche Vergütung OST	Durchschnittliche Vergütung WEST
< 10 WE	23,22 Euro	+ 9,0 %	21,53 Euro	23,84 Euro
< 29 WE	20,13 Euro	+ 3,1 %	19,03 Euro	20,70 Euro
< 49 WE	20,19 Euro	+ 11,2 %	18,61 Euro	21,17 Euro
< 99 WE	18,58 Euro	+ 1,6 %	18,58 Euro	18,58 Euro
> 100 WE	17,22 Euro	- 7,8 %	17,10 Euro	17,29 Euro

Tabelle Vergütung Mietverwaltung

Umsatzausblick dennoch positiv

Die Neubauzahlen und Baugenehmigungen steigen seit einigen Jahren konstant. Gerade in Ballungsgebieten und Großstädten sind Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen gefragt. Die Zahl der fertiggestellten Eigentumswohnungen legte in den vergangenen zwei Jahren um durchschnittlich 20 Prozent zu (2011: + 19,5 Prozent; 2012: + 23,3 Prozent). Infolge dieses anhaltenden Aufschwungs auf dem bundesweiten Immobilienmarkt entwickelten sich Gewinn und Umsatz von Immobilienverwaltungen im Vergleich zum Vorjahr positiv. Knapp 70 Prozent der Unternehmen rechnen laut Branchenbarometer in 2014 mit einem Umsatzwachstum. 35 Prozent der Verwaltungen erwarten sogar ein Plus von mehr als 10 Prozent. Besonders zuversichtlich sind kleine Unternehmen mit bis zu 1.000 verwalteten Wohneinheiten. Hier erwarten rund 40 Prozent ein Umsatzwachstum von mehr als zehn Prozent. Lediglich ein Achtel der Unternehmen kalkuliert Verluste ein.

Verwaltungen sorgen sich um qualifizierte Mitarbeiter

62 Prozent aller Verwaltungen sehen jedoch zukünftig Schwierigkeiten, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Bei großen Verwaltungen mit über 3.000 Einheiten liegt der Anteil sogar bei 80 Prozent. Die meisten Unternehmen befürchten einen Fachkräftemangel vor allem bei WEG-Verwaltern und Sachbearbeitern. „Diese Einschätzung deckt sich mit dem Ruf nach vernünftigen Mindestvoraussetzungen für die Tätigkeit als Immobilienverwalter. Was uns fehlt ist ein geordnetes Qualitätsniveau, da der Zugang zum Markt ohne jeglichen Befähigungsnachweis möglich ist. Das wird sich rächen, je komplexer die Anforderungen in der Praxis werden, welche die Politik vorgibt“, so DDIV-Präsident Heckeler abschließend.

Qualifizierte Mitarbeiter fehlen

Über das 2. DDIV-Branchenbarometer:

Von Januar bis März 2014 befragte der DDIV Immobilienverwaltungen in ganz Deutschland über deren Struktur, Mitarbeiterentwicklung, Umsatz- und Gewinnaussichten sowie zu deren Vergütungsstrukturen. 351 Unternehmen nahmen daran teil. Die ausführlichen Ergebnisse der Umfrage können unter info@ddiv.de angefordert werden.

Stephanie Benusch

Führung/Kommunikation

Schiffszimmerer Genossenschaft Hamburg: 18 Millionen Euro für Instandhaltung und Modernisierung investiert

Die Vertreterversammlung der Schiffszimmerer-Genossenschaft eG blickte am 22. Mai 2014 auf ein erfolgreich abgeschlossenes Geschäftsjahr 2013 zurück: Die Investitionen in energetische Modernisierung wurden mehr als verdoppelt, trotzdem ist der Wohnraum dank genossenschaftlicher Wohnwertmiete günstig. Die Jahresbilanzsumme beläuft sich auf 346,8 Millionen Euro (in 2012: 341,8 Millionen Euro). Gegenüber dem Vorjahr nochmals gesteigerte Gesamtinvestitionen in Instandhaltung und Modernisierung in Höhe von 18 Millionen Euro belegen, wie wichtig eine nachhaltige Wohnqualität für Hamburgs älteste Wohnungsbaugenossenschaft ist.



Wohnanlage Sasel Marmorweg; Foto Schiffszimmerer

Auf die energetische Modernisierung, im Besonderen auf Wärmedämmmaßnahmen, entfielen 3,7 Millionen Euro (Vorjahr: 1,5 Mio. Euro). So wurden in Eilbek – am Eilbeker Weg – in 2013 im ersten von zwei Bauabschnitten 48 Wohnungen gedämmt, mit neuen Fenstern sowie in diesem Zuge auch mit neuen Balkonen ausgestattet. In Lohbrügge konnte der 2. Bauabschnitt mit 90 Wohnungen in 2013 weitestgehend fertiggestellt werden. Vorstandsvorsitzer Herbert Alfeld führt hierzu weiter aus: „Künftig ergeben sich für uns in der Instandhaltung und Modernisierung vor allem zunehmende Herausforderungen durch den Denkmalschutz. Statistisch betrachtet sind in Hamburg zwar nur 1,8 Prozent aller Wohnungen betroffen. Im Mai 2013 wurden jedoch per Gesetz nochmals 900 unserer Wohnungen ungeprüft als Denkmäler eingestuft und so verzeichnen wir nun 1.637 denkmalgeschützte Wohnungen, was bereits 18 Prozent unseres Bestands entspricht.“

[Zum Kurzbericht per KLIICK](#)



Über die Allgemeine Deutsche Schiffszimmerer-Genossenschaft eG
Die Allgemeine Deutsche Schiffszimmerer-Genossenschaft eG wurde 1875 gegründet und hat heute fast 15.000 Mitglieder. Mit durchschnittlich 100 Mitarbeitern bewirtschaftet sie als älteste Wohnungsbaugenossenschaft Hamburgs rund 9.000 Wohnungen in der Metropolregion.

Wohnanlage Wincklerstraße
Foto Schiffszimmerer

Das Neubau-Programm umfasst vor allem den sukzessiven Abbruch und Neubau der Wohnanlage Rübentkamp in Hamburg-Ohlsdorf. Im derzeitigen Bauabschnitt entstehen bis zum 1. August 2014 34 Wohnungen. Zudem baut die Genossenschaft seit August 2013 40 Wohnungen im Lokstedter Rimbartweg 1 bis 5. Für beide Neubauprojekte sind Kosten in Höhe von 16,7 Millionen Euro veranschlagt.

Die genossenschaftliche Wohnwertmiete betrug bei preisfreien Wohnungen in 2013 durchschnittlich 6,47 Euro pro Quadratmeter netto kalt und liegt damit 1,09 Euro bzw. 15 Prozent unter dem im Rahmen des Hamburger Mietenspiegels 2013 erhobenen Durchschnittswert von 7,56 Euro. „Die Förderung der Mitglieder ist Kernzweck der Genossenschaft. Die Wohnwertmiete trägt maßgeblich dazu bei. Jenseits dessen werden wir offensiv Förderangebote entwickeln, die den Bedürfnissen unserer Mitglieder an ihr Wohnumfeld konsequent Rechnung tragen“, erläutert Vorstandsmitglied Dirk Göttsche Kernaufgaben für die Zukunft. „Dazu gehören Aktivitäten zur Stärkung der Nachbar- und Gemeinschaft, wohnbegleitende Dienste für Mitglieder, die wir in Kooperation mit externen Partnern und Dienstleistern verwirklichen wollen, und zielgruppenorientierte Wohnkonzepte.“

In 2013 konnte jedes Mitglied zudem statt 50 bis zu 100 Geschäftsanteile erwerben. Diese besondere strategische Maßnahme hat sich sehr positiv auf die Eigenkapitalquote ausgewirkt, die damit auf 24,2 Prozent gesteigert werden konnte (Vorjahr: 22,1 Prozent). Insgesamt verzeichnete man in 2013 einen Zugang im Geschäftsguthaben in Höhe von 5,1 Millionen Euro. Nachdem im Mai 2013 eine erfolgreiche Ablösung von Wiederkaufsrechten von der Freien und Hansestadt Hamburg für knapp 11,4 Millionen Euro gelang, hatte die Hamburgische Bürgerschaft im Februar 2014 beschlossen, dass auch der Kauf der Erbbaurechte für 853 Wohnungen erfolgen kann. Damit gehen die betroffenen attraktiven Wohnanlagen dauerhaft in das Eigentum der Schiffszimmerer-Genossenschaft über. Der Rückkaufwert beläuft sich auf 25,4 Millionen Euro.

Im Aufsichtsrat der Schiffszimmerer ergab sich ein Wechsel: Oliver Thiele-Lorenzen – bislang Vertreter im Wahlbezirk Poppenbüttel und selbstständiger Unternehmer – ersetzt nach Wahl durch die Vertreterversammlung Heike Wahsner, die nach mehr als 20 Jahren Mitarbeit im genossenschaftlichen Kontrollorgan nicht mehr kandidierte. Wie schon seit Jahren, beschloss die Vertreterversammlung in 2013 die Auszahlung einer Dividende für die Mitglieder in Höhe von vier Prozent auf das Geschäftsguthaben.

Anteilschein der Allgemeinen Deutschen Schiffszimmerer-Genossenschaft Foto Schiffszimmerer



Birka Friedrich



Wohnanlage Ammersbeck III



Rahlstedt II

Führung/Kommunikation

Gut geplant, ist halb gebaut – Führungsforum des EBZ findet Lösungen gegen Baukostenexplosionen

Ob die Hamburger Elbphilharmonie oder der Berliner Flughafen – Beispiele für gravierende Fehlplanungen, Kostenexplosionen und Zeitverzögerungen im Zusammenhang mit Bauvorhaben in Deutschland gibt es zahlreiche. Haben wir das Bauen verlernt? Bei Führungsforum „Baukostenexplosion“ des EBZ trafen Experten der Branche, wie Klaus Grewe, Dierk Mutschler, Helmut Asche und Armin Just aufeinander. Die Referenten „bauen“ in unterschiedlichen Dimensionen, stimmen aber überein: Planung ist beim Bauen das A und O.



Die Referenten des Führungsforums „Baukostenexplosion“: Helmut Asche, Klaus Grewe, Dierk Mutschler und Prof. Dr.-Ing. Armin Just (v.l.)

Die komplexe Immobilien- und Anlagentechnik sowie gesetzliche Rahmenbedingungen machen es vielen Unternehmen schwer, Bauvorhaben gut zu planen. Klaus Grewe, der als Senior Projektmanager für die Olympic Delivery Authority (ODA) den Bau von rund 100 großen Olympiabauwerken mit einem Volumen von 9,3 Milliarden von 2007 bis 2012 koordinierte, sieht darin die Herausforderung. Gerade die zunehmende Komplexität erfordert, dass man ein größeres Augenmerk auf Kosten, Risiko, Schnittstellen und Zeitermittlung während der Planungsphasen legt. Bei seinem mehrstufigen Planungskonzept ist es wichtig, die weitere Verwendung der Bauwerke im Sinn zu haben. So plant man umfassender und prozessgesteuerter.

Die eigentliche Planung beginnt mit der Ermittlung der Aufgaben von allen am Projekt beteiligten Personen. Dadurch erschließen sich auch mögliche Risiken. Zu diesen gehören Abhängigkeiten von Dritten, Genehmigungen, Personalengpässe und Kostenrisiken sowie Abstimmungs- und Prüfungsprozesse. Daraus entsteht ein Machbarkeitsbericht, der als Handbuch öffentlich gemacht wird. Im nächsten Schritt widmet man sich explizit eben diesen zuvor erkannten Risiken und versucht für diese Lösungen zu finden. Erst danach geht man in die Entwurfs- und Genehmigungsplanung über, die den Einfluss Dritter sowie die Untersuchung am Bestand aufführt. Die anschließende Ausführungsphase widmet sich den möglichen Problemen und findet Lösungen für diese, ohne die gesamte Genehmigungsplanung in Frage zu stellen. Nach jeder dieser Phasen kann der Bauherr ein Veto einlegen. Erst wenn diese letzte Planungsphase absegnet wird, ist der Planungsvorgang abgeschlossen und es kann gebaut werden. Zwar sind die einzelnen Prozessschritte für die Beteiligten mit einem enormen Aufwand und viel Fleißarbeit verbunden, diese Mühen verhindern aber spätere Komplikationen und zahlen sich daher beim eigentlichen Bauprozess und dem späteren Resultat gänzlich aus.

Nach jeder Phase kann der Bauherr ein Veto einlegen

Gibt es hilfreiche Planungswerkzeuge?

Die Abwicklung umfangreicher Projekte kann durch einige Hilfsmittel unterstützt werden. Dierk Mutschler, Vorstand der Drees & Sommer AG setzt dabei auf das digitalen Planungs- und Baumanagementsoftware „Building Information Modeling“ (BIM). Dabei werden komplexe Baukomponenten und schwierige Geometrien zunächst digital erfasst und dargestellt. Ausgehend davon kann geprüft werden, ob und wie diese überhaupt gebaut werden können.

Das Lean Construction Management hilft derweilen, alle Planungsprozesse, Bauabläufe und Informationswege transparent zu machen, um sie vorrausschauend zu steuern. Auch hier geht es um eine umfassende Betrachtung des zukünftigen Bauwerks, die von der Planung und dem Bau sogar über die Erstnutzung hinausgeht. Verschwendung kann durch die genaue Erfassung der Prozessabläufe und des Materialbedarfs verhindert werden. Nebenbei können Kundenwünsche und -bedürfnisse erfasst aber auch hinterfragt werden, sodass es beim Endresultat zu keinen Erwartungsenttäuschungen kommt. Beide Hilfsmittel unterstützen wichtige Präventionsüberlegungen. Aus einer transzendenten Sichtweise heraus können mögliche Schwierigkeiten frühzeitig erkannt, behoben und das Bauvorhaben notfalls gestoppt werden.

„Mit über 1 Mio. Rauchmeldern machen wir Deutschland sicher – machen Sie mit!“

Johannes Gutfleisch, Regionalleiter Süd und Rauchmelderexperte bei KALO unterstützt Sie gerne persönlich.

KALO
einfach persönlicher.

Rauchmelder schützen Ihre Mieter, ein rechts-sicherer Rauchmelder-service schützt Sie:

- Marktführende Gerätetechnik für Ihre Sicherheit
- Installation sowie jährliche Inspektion und Wartung der Rauchmelder
- Geräteindividuelle Dokumentation sorgt für Rechtssicherheit

**DEUTSCHLAND**
WIRD-SICHER.DE

KALORIMETA AG & Co. KG
Heidenkampsweg 40
20097 Hamburg
Tel. 040 – 23775 - 0
info@kalo.de · www.kalo.de

Sind die Tipps auch auf kleinere Dimensionen übertragbar?

Auch in der Neubauoptimierung spielt eine gründliche Bedarfsplanung eine tragende Rolle. Helmut Asche, Technischer Leiter bei der Allbau AG in Essen, hat für den Bereich Neubau Strategien zur Kostensicherheit und -reduzierung entwickelt. Gerade in der Vorentwurfsphase ist ein Dialog zwischen Immobilienentwicklung und -bewirtschaftung besonders wichtig. Je konkreter die Zielgruppe erfasst wird, desto besser können deren Bedürfnisse im Bauprozess gestaltet werden. Dadurch werden marktgerechte Bau- und Ausstattungsstandards an das entsprechende Mietniveau angeglichen.

Bei der Neubaukostenanalyse erfolgt die Bewertung von Details wie Geschosshöhe, Sonnendach usw. immer in Hinblick darauf, wie diese Baukosten, Vermarktung aber auch die folgenden Bewirtschaftungskosten beeinflussen. Ein Handbuch für Qualitätsstandards dient dabei als Kalkulationsbasis für Neubausstandards. Diese werden nach den Kriterien „öffentlich gefördert“, „normal“ und „gehoben“ definiert. Die Planung und Bestimmung der Ausstattung mit Hilfe des Handbuchs verhindert besonders Kostenexplosionen. Laut Dr. Armin Just, Professor für Bautechnik an der EBZ Business School in Bochum, bringt die integrale und lebenszyklusorientierte Bauplanung enorme Zeit- und Kosteneinsparungen. Gleichzeitig ermöglicht sie es, darüber Auskunft zu geben, welche Kosten das Werk in den einzelnen Phasen verursacht. Dies wird u.a. durch die umfassende Zusammensetzung des Planungsteams, das alle Bau- und Nutzungsbeteiligten involviert, erreicht. Wird an dieser Stelle vorausschauend geplant, z.B. indem das Facility Management bedacht wird, können Kosten der Nutzungsphase klar definiert und mögliche Sparpotenziale erkannt und genutzt werden.

Eine modulare Bauweise kann neben Kosten- auch Zeitersparnis bringen. Durch einen hohen Grad an Vorfertigung werden häufig stattfindende Maßabweichungen verhindert, gleichzeitig entfallen zeitraubende Abstimmungen zwischen den einzelnen Gewerken. Auch die nachhaltige Nutzung der Immobilie sollte stets bei den Planungen bedacht werden. Weniger tragende Wände führen zu einfachen und kompakten Wohnkörpern und schaffen variable Grundrisse. Diese können Mieter flexibel nutzen.

Je konkreter die Zielgruppe erfasst wird, desto besser können deren Bedürfnisse im Bauprozess gestaltet werden

Bauen will geplant sein

Beim EBZ Führungsforum blickten alle Beteiligten über den Tellerrand ihres alltäglichen Geschäfts hinaus. Erkenntnisse und Erfahrungen von Großprojekten wurden auf kleinere Bauvorhaben übertragen. Die unterschiedlichen Aspekte und Methoden, die die Referenten beleuchteten, zeigten im Konsens letztlich, dass durch eine akribische Planung im Vorfeld Risiken für Kostenexplosionen und Zeitverzögerungen vermieden werden können. Gerade die komplexen Immobilien- und Anlagentechnik sowie die gesetzlichen Rahmenbedingungen machen es notwendig, in die Planungsphase mehr Energie, Zeit und Aufwand zu investieren, der sich am Ende lohnt. Unabhängig von den Baudimensionen gilt es diese Komplexität durch aufwendige und zeitintensive Vorüberlegungen zu beherrschen.

Christian Kesselring, stellvertretender Leiter der EBZ-Akademie und Moderator der Veranstaltung, hatte sein besonderes Fazit: „Mit einem Führungsforum alleine ist es nicht getan. Wir bleiben am Ball und werden sicherlich auch einen Ausbildungsgang dazu anbieten.“

Margarethe Danisch

Führung/Kommunikation

Erster Hochwassertag Baden-Württemberg in Stuttgart

Risiken richtig managen

Der erste Hochwassertag Baden-Württemberg ging in Stuttgart mit einer außerordentlich großen Besucherresonanz zu Ende. Die über 600 Teilnehmerinnen und Teilnehmer vor allem aus der Landesverwaltung, den Kommunen und der Wirtschaft informierten sich umfassend über Grundlagen und Handlungsoptionen in Sachen Hochwasserrisikomanagement. In Fachforen diskutierten sie mit Experten und gaben zahlreiche Impulse für das weitere Vorgehen des Landes. Veranstalter des Hochwassertags war das Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg.

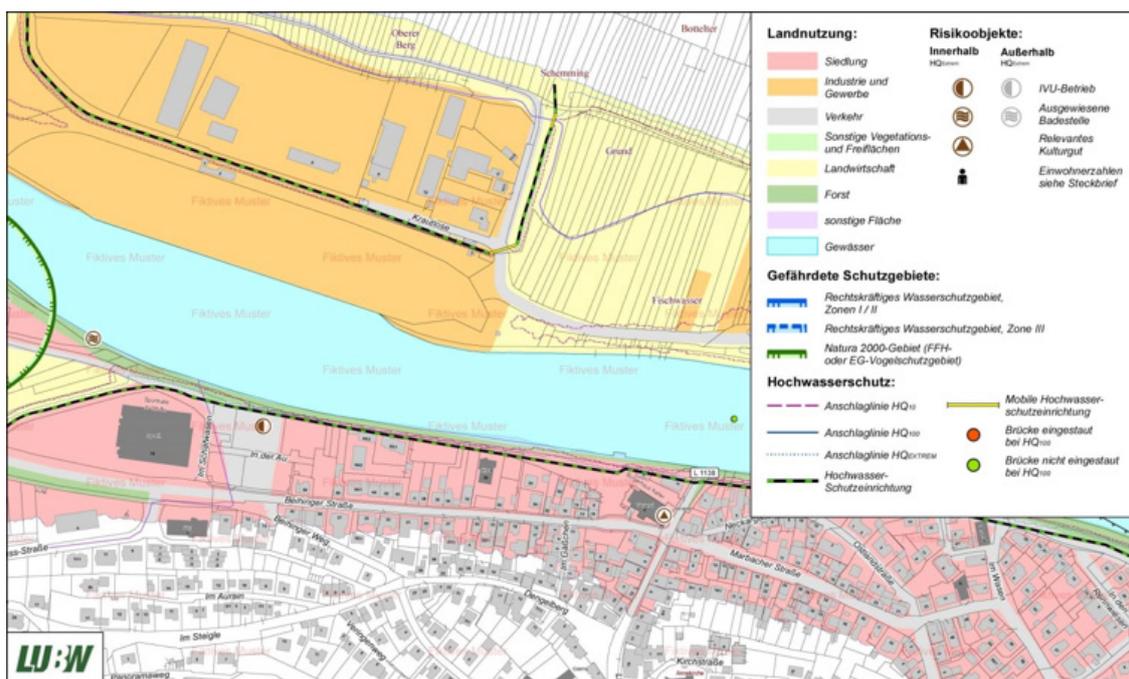
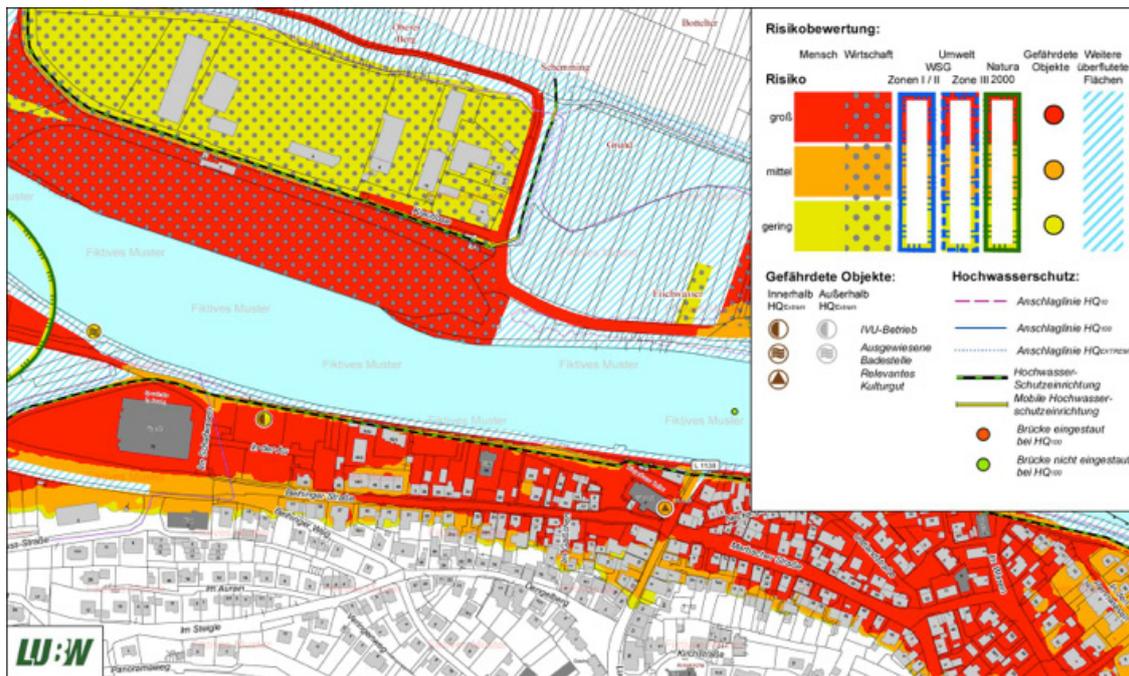


Über 600 Teilnehmer beim ersten Hochwassertag Baden-Württemberg; Foto Wolfram Scheible

Umweltminister Franz Untersteller wertet das große Interesse als Beleg dafür, dass die Notwendigkeit, sich mehr mit dem Risiko schwerer Hochwasserereignisse zu beschäftigen, von Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Gesellschaft erkannt worden ist: „Mehrere Milliarden Euro Schäden beim letzten Hochwasser 2013 sprechen eine deutliche Sprache. Und der Klimawandel wird das Hochwasserrisiko weiter verschärfen. Es liegt in unser aller Interesse, Vorkehrungen zu treffen und vorbereitet zu sein, wenn es zu Hochwasser kommt.“ In seiner Eröffnungsrede stellte Umweltminister Franz Untersteller die Strategie des Landes zur Minderung von Hochwasserrisiken vor. Wichtiger Baustein der Landesstrategie sind die Hochwassergefahrenkarten, die die Überflutungsflächen und -tiefen für verschiedene Hochwasserszenarien an über 11.000 Gewässerkilometern in Baden-Württemberg darstellen. Sie bieten vor allem Möglichkeiten für eine bessere Planung in unterschiedlichsten Bereichen, wie bei Investitionsentscheidungen von Unternehmen oder bei der Gefahrenabwehr.

Weitere Informationen per Klick: [Hochwasserstrategie 2014 !](#)

[Flutinformations- und -warnsystem FLIWAS Broschüre](#)



Hochwasserrisikobewertungskarten zeigen, an welchen Orten bei Überschwemmungen die größten Risiken für Menschen, Umwelt, Kultur oder Wirtschaft bestehen

Die Überflutungsflächen eines hundertjährigen Hochwassers sind in Baden-Württemberg per Gesetz als Überschwemmungsgebiete festgesetzt. Für diese Gebiete gelten nach Wasserhaushaltsgesetz des Bundes besondere Schutzvorschriften, die unter anderem ein Bauverbot enthalten, von dem nur in Ausnahmefällen abgewichen werden darf. Von einem Extremhochwasser sind nach ersten Auswertungen der Hochwassergefahren- und Hochwasserrisikokarten rund 90 % der Kommunen und ca. 1,1 Millionen Einwohner in Baden-Württemberg potenziell betroffen. Ziel des Landes ist daher ein umfassendes Hochwasserrisikomanagement, bei dem die Erkenntnisse aus den Hochwassergefahrenkarten genutzt werden und viele Akteure mitwirken.

Diskussionsplattform für alle Akteure

In insgesamt fünf Foren diskutierten unter anderem Vertreter von Kommunen, Feuerwehren, Wirtschaftsunternehmen, Architekten und Stadtplaner über zentrale Themen, die sich aus den Gefahrenkarten und der aktuellen Gesetzeslage ergeben. Dabei wurden Möglichkeiten der hochwasserangepassten Stadt- und Bauleitplanung vorgestellt sowie Fragen der Vorsorge, Bewältigung und Nachsorge von Hochwasserereignissen erörtert. Die Kommunen erhielten umfangreiche Hilfestellungen und Informationen zu den wasserrechtlichen Regelungen in festgesetzten Überschwemmungsgebieten, die große Auswirkungen auf die Bauleitplanung haben. Die Krisenstäbe von Städten, Gemeinden und den Landkreisen können in besonderem Maße von den fundierten Hochwassergefahrenkarten profitieren: Die Präsentationen zeigten hier, wie die Karten ein realitätsnahes Szenario des Ernstfalls ermöglichen. Damit können sich Kommunen umfassend auf die Gefahren und Folgen eines Hochwassers vorbereiten. Dabei wurde auch über die Weiterentwicklung der Software FLIWAS diskutiert, die der Unterstützung des Krisenmanagements und dessen Vorbereitung dient. Die besten Grundlagen sind jedoch nur dann hilfreich, wenn sie konsequent an die Betroffenen kommuniziert werden. Wie eine professionelle Öffentlichkeitsarbeit von Kommunen Sicherheit vermitteln und Schaden minimieren kann, stand im Fokus eines Diskussionsforums.

Auch für Unternehmen, die in hochwassergefährdeten Gebieten liegen, bot der Hochwassertag eindrucksvolle Praxis-Beispiele für intelligente Lösungen. Die Vorsorgemaßnahmen etwa von Murrplastik Openweiler, BASF und RIDI Leuchten GmbH führten deutlich vor Augen, mit welcher Problemstellung Unternehmen im Ernstfall rechnen müssen. Darüber hinaus vermittelte der Hochwassertag, was Eigentümer von Kulturgütern sowie Bürgerinnen und Bürger in Sachen Vorsorge und Versicherungen tun können und müssen. Das große Interesse und die Diskussionen in den interaktiven Foren zeigten den Veranstaltern, wie hoch der Informationsbedarf bei den Beteiligten ist. Die Inhalte des Hochwassertags sind auf der Webseite www.hochwasserbw.de unter dem Menüpunkt Veröffentlichungen bereitgestellt. Hier stehen schon jetzt umfangreiche Informationen und Materialien zum Download bereit.

Iris Berghold



Hallo Urbana,
**wie schafft man es, Wärme und Strom
 in den eigenen Gebäuden optimal zu nutzen?**

Mit zukunftsfähigen KWK-Lösungen für Wohnungswirtschaft, Gewerbe und Industrie: URBANA bietet von anlagenoptimierender Technik bis zu Mieterstrom-Lösungen innovative Konzepte, die durch Einsatz erneuerbarer Energien, CO₂-Reduktion und preisgünstigen Mieterstrom wirtschaftlich, umweltschonend und versorgungssicher sind.

Jetzt den Kontakt aufnehmen: 040/237 75-100

www.urbana.de

Mieterstrom.

Unabhängigkeit, die sich rechnet.

urbana.de/mieterstrom.html



URBANA.
 Zukunft einschalten

Führung/Kommunikation

In Innenhöfen und auf Spielplätzen – Kinderlärm wird zum Zankapfel! Was tun, Herr Hitpaß?

Mit den ersten warmen Tagen zieht das Leben in die Innenhöfe und auf die Spielplätze zahlreicher Wohnanlagen ein. Die Kinder entdecken das Leben im Freien. Fußball spielen, rutschen, klettern und andere Freizeitaktivitäten bestimmen ihren Lebensmittelpunkt. Kinderlärm, für Familien ein Glück, für Kinderlose vielfach ein Ärgernis. Streit ist programmiert. Der Vermieter gerät häufig zwischen die Fronten streitender Mieter. Die Gerichte sind bei spielenden Kindern verständnisvoll und urteilen regelmäßig, dass der beim Spielen erzeugte Geräuschpegeln üblich und von den Mitmieterinnen hinzunehmen ist. Darauf weist der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen hin.

Die von einem Spielplatz in einer Wohnsiedlung ausgehenden Geräusche spielender Kinder und sich treffender Jugendlicher und Erwachsener sind als sozialadäquat hinzunehmen und rechtfertigen keine Mietminderung, so das AG Frankfurt (Az. 33 C 2368/08-50, 33 C 2368/08). Ähnliches gilt für den Spieltrieb eines fünfjährigen Jungen, der auf dem Garagenhof statt auf dem angrenzenden Spielplatz (zusammen mit anderen Kindern) spielte, so das LG Wuppertal (Az. 16 S 25/08). Auch innerhalb eines Mietshauses ist Kinderlärm hinzunehmen. Das gelegentliche Geschrei eines Kleinkindes im Treppenhaus ist sozialadäquat und begründet kein Recht des Nachbarmieteters zur Mietminderung, LG München (Az. 31 S 20796/04). Auch 16 Minuten Säuglingsgeschrei aus der Nachbarwohnung berechtigt nicht zur Mietminderung, so das AG Wiesbaden (Az. 92 C 3781/07 (13)).

Der Vermieter kann zwar gegenüber seinen Mietern und deren Kindern ein Verbot aussprechen, im Treppenhaus zu spielen, da es kein mitvermieteter Gegenstand ist. Er darf aber kein allgemeines Spielverbot für den Hof des Hauses aussprechen, so das AG Charlottenburg (Az. 14 C 473/92).

Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. vertritt 314 Wohnungsgenossenschaften und -gesellschaften (Hamburg: 90, Mecklenburg-Vorpommern: 153 und Schleswig-Holstein: 71). In ihren 725.000 Wohnungen (Hamburg: 284.000, Mecklenburg-Vorpommern: 276.000 und Schleswig-Holstein: 165.000) leben rund 1,4 Millionen Menschen.

VNW Pressesprecher Dr. Peter Hitpaß:

„Auf Grund dieser Rechtsprechung sind dem Vermieter meist die Hände gebunden. Wir raten den betroffenen Mietern zum Dialog. Gegenseitige Rücksichtnahme und Verständnis können das Zusammenleben spürbar erleichtern. Die Hausordnungen schreiben zu meist Ruhezeiten zwischen 13 und 15 Uhr sowie 22 bis 7 Uhr vor. Unseren Mitgliedsunternehmen ist besonders an einem friedfertigen Zusammenleben ihrer Mieter gelegen.“

Führung/Kommunikation

Büro in der Wohnung – erst den Vermieter fragen

Nicht wenige gehen in der Privatwohnung einer freiberuflichen oder gewerblichen Tätigkeit nach. Der Bundesgerichtshof zieht in zwei aktuellen Urteilen strenge Grenzen. Mieter sollten frühzeitig das Einverständnis vom Vermieter einholen. Viele Gründer und Jungunternehmer starten ihre unternehmerische Tätigkeit in den eigenen vier Wänden. Was bequem und günstig erscheint, ist aufgrund der aktuellen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs außerordentlich riskant (BGH, Az. VIII ZR 213/12, Az. VIII ZR 149/13). Unternehmer sollten die private Wohnung nicht ungefragt zum Büro machen, betont die Mönchengladbacher Wirtschaftskanzlei WWS. Vermieter können bei einer vertragswidrigen Nutzung den Wohnungsmietvertrag fristlos kündigen und Schadenersatz verlangen.

Geschäftliche Tätigkeiten sind in der Regel dann unproblematisch, wenn die Arbeiten nicht nach außen in Erscheinung treten. Dazu zählen etwa die Telearbeit eines IT-Mitarbeiters im Home-Office, die Unterrichtsvorbereitungen eines Lehrers im häuslichen Arbeitszimmer oder die schriftstellerische Tätigkeit eines Buchautors. Bei übrigen Tätigkeiten, die etwa durch den Firmennamen am Klingelschild nach außen in Erscheinung treten, ist nach aktueller BGH-Rechtsprechung die Zustimmung des Vermieters erforderlich. Allerdings darf er seine Zustimmung nicht verweigern, wenn die Tätigkeiten keine über die reine Wohnnutzung hinausgehende Beeinträchtigung darstellen. Dies ist dann der Fall, wenn kein ins Gewicht fallender Kundenstamm vorhanden ist und die Tätigkeit ohne Mitarbeiter ausgeführt wird.

„Freiberufler und Gewerbetreibende sollten im Vorfeld das Einverständnis des Vermieters einholen, um Klarheit zu schaffen“, rät Rechtsanwalt Oliver Weger von der WWS. „Wenn von der geschäftlichen Tätigkeit keine negativen Auswirkungen ausgehen, hat der Vermieter nach den Grundsätzen von Treu und Glauben im Einzelfall eine Erlaubnis zu erteilen.“ Allerdings kann der Vermieter seine Erlaubnis von einer Mieterhöhung abhängig machen, da Gewerbemieten grundsätzlich höher ausfallen als Wohnraummieten. Hat der Vermieter Vorbehalte gegen eine geschäftliche Nutzung der Wohnung, lässt sich unter Umständen eine Testphase vereinbaren. Kommt es in dieser Zeit zu keinen Beeinträchtigungen, sollte einer längerfristigen Nutzung nichts im Wege stehen. Problematisch sind Einheiten, die zu einer Wohnungseigentümergeinschaft gehören. „In diesen Fällen sind Vermietern oft die Hände gebunden“, betont WWS-Rechtsanwalt Weger. „Sie müssen die Erlaubnis aller übrigen Wohnungseigentümer einholen, was in der Praxis schwierig ist.“ Auf Nummer sicher gehen Mieter, wenn sie eine teilgewerbliche Nutzung der Wohnung bereits bei Abschluss des Mietvertrages einräumen lassen. Gerade in Regionen mit vielen leerstehenden Wohnungen haben Mieter eine gute Verhandlungsposition. Hierzu ist eine Musterklausel zur Berufsausübung in der Mietwohnung in den Vertrag mit aufzunehmen. So hält sich der Mieter eine geschäftliche Tätigkeit in den eigenen vier Wänden offen.

Mit dem mietvertraglichen Einverständnis ist es aber in einigen Fällen nicht getan. Viele Wohnungsämter, gerade in städtischen Gebieten, schützen den knappen Wohnraum mit speziellen Regelungen. Wird Wohnraum überwiegend für geschäftliche Zwecke genutzt, steht der Vorwurf der Zweckentfremdung im Raum. Betroffene sollten sich gründlich informieren und gegebenenfalls vorab von den Behörden eine Erlaubnis einholen, um böse Überraschungen zu vermeiden. Auch bauordnungsrechtliche Auflagen können einer Geschäftstätigkeit in der Privatwohnung entgegenstehen. Gegebenenfalls muss der Vermieter eine Nutzungsänderung beim zuständigen Bauamt beantragen.

Neben rechtlichen sind auch steuerliche Aspekte nicht zu unterschätzen. Gründer und Unternehmer sollten deshalb im Vorfeld fachlichen Rat einholen und alle fallspezifischen Auswirkungen abklären. Grundsätzlich gilt: Die geschäftliche Tätigkeit in der Wohnung will gut überlegt sein und ist oft nur für eine Übergangszeit ratsam.

Über die WWS-Gruppe:

Die WWS ist eine überregional tätige, mittelständische Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsberatungskanzlei. Sie ist an drei Standorten am Niederrhein vertreten (Mönchengladbach, Nettetal, Aachen). Rund 130 Mitarbeiter entwickeln interdisziplinäre Beratungslösungen mit ganzheitlichem Anspruch. Die WWS-Gruppe besteht aus der WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH, der Partnerschaftsgesellschaft Wirtz, Walter, Schmitz & Partner und der Dr. Schmitz-Hüser WWS GmbH.

WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH,

www.wws-gruppe.de

Führung/Kommunikation

Vertragsänderungen/Vergaberecht – Wo liegen Möglichkeiten und Grenzen der Anpassung eines laufenden öffentlichen Auftrags, Herr Kaiser?

Dieser Beitrag beschäftigt sich im Anschluss an den Beitrag in Heft 59, Juli 2013, S. 41, <http://www.wohnungswirtschaft-heute.de/index.php/wowiheute/fuehrungskommunikation/item/1919-ra-christoph-kaiser-vergaberechtliche-anforderungen-an-energieeffiziente-beschaffung-im-rahmen-von-bauleistungen.html> mit den Möglichkeiten und Grenzen der Anpassung eines laufenden öffentlichen Auftrags wegen sich im Verlaufe der Vertragsausführung ändernder rechtlicher Rahmenbedingungen. Auftraggeber sind im Vergabeverfahren dazu verpflichtet, die zu beschaffende Leistung eindeutig und erschöpfend zu beschreiben. Diese Verpflichtung dient einerseits der konkreten Bestimmung des Leistungsolls. Andererseits soll sie den Bietern im Verfahren das Aufstellen einer belastbaren Kalkulation ermöglichen.

Der Auftraggeber ist grundsätzlich verpflichtet, die vertraglichen Grundlagen (einschl. Leistungsbeschreibung abschließend zu gestalten. Dennoch können spätere Entwicklungen, die im Zeitpunkt des Vertragschlusses noch nicht vorhersehbar waren, eine Vertragsanpassung notwendig machen. Dieses Phänomen ist bei Leistungen des Facility Managements besonders relevant. Facility Management-Verträge werden zum einen regelmäßig mit Laufzeiten von mehreren Jahren abgeschlossen. Zum anderen sind die ausgeschrieben und damit vertraglich geschuldeten Leistungen technisch anspruchsvoll, umfassen ein breites Spektrum an Leistungen und besitzen deswegen meist Schnittstellen zu einer Vielzahl vor allem sicherheitsrelevanter Rechtsvorschriften. Werden beispielsweise während der Laufzeit eines Wartungsvertrages die gesetzlich vorgeschriebenen Wartungsintervalle erhöht, können die Vertragsparteien diesen Umstand nicht einfach ignorieren, ohne die Einhaltung ihrer Betreiberverantwortung zu gefährden und damit massive (Haftungs-) Risiken bis hin zu einer persönlichen Verantwortlichkeit für die entstehenden Schäden in Kauf zu nehmen. Insbesondere der Auftraggeber kann die neue Rechtslage nicht einfach bis zur erneuten Ausschreibung nach Ablauf des gegenwärtigen Vertrages „aussitzen“. Er muss den ihn treffenden gesetzlichen Verpflichtungen regelmäßig bereits ab dem Zeitpunkt ihres Inkrafttretens nachkommen.

Zugleich sind Änderungen an bestehenden öffentlichen Auftragsverhältnissen nach der Rechtsprechung des EuGH und der nationalen Gerichte nur in engen Grenzen zulässig. Danach sind Vertragsänderungen als ausschreibungspflichtige Neuvergabe anzusehen, wenn sie wesentlich andere Merkmale als der ursprüngliche Auftrag aufweisen und infolgedessen den Willen der Parteien zur Neuverhandlung wesentlicher Bestimmungen erkennen lassen (vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 12.02.2014 – Verg 32/12). Von einer wesentlichen und die Pflicht zur Neuausschreibung begründenden Änderung ist andererseits im Regelfall nicht auszugehen, wenn sich das wirtschaftliche Gleichgewicht des Vertrags zugunsten des Auftraggebers verschiebt. Sinn und Zweck der Rechtsprechung ist es nämlich insb., nachträgliche und wettbewerbsverzerrende Änderungen zugunsten des Auftragnehmers und damit eine Manipulation des Beschaffungsprozesses zu verhindern. Verstößen öffentliche Auftraggeber gegen die Verpflichtung zur Neuausschreibung, ist der Vertrag schwebend unwirksam – mit allen Konsequenzen für den ordnungsgemäßen Betrieb der Liegenschaften. Treten Rechtsänderungen in Kraft, die eine umfangreiche „Überarbeitung“ der vertraglichen Grundlagen der Zusammenarbeit notwendig machen, ist in jedem Einzelfall zu prüfen, ob der laufende Vertrag entsprechend angepasst werden kann oder ob eine Neuausschreibung notwendig ist. Dabei wird es auf den Umfang der notwendigen Anpassungen sowie darauf ankommen, ob die maßgeblichen Regelungen mathematisch angepasst werden können oder Verhandlungen notwendig sind, sowie darauf, ob sich die Änderungen auf das Notwendige beschränken.

Manipulation des Beschaffungsprozesses verhindern

Auftraggeber sollten daher die Aufnahme einer Klausel im Ursprungsvertrag prüfen, die eine Änderung des geschuldeten Leistungssolls aufgrund geänderter rechtlicher Rahmenbedingungen (und nur innerhalb deren Reichweite!) vorbehält. Hat der Auftraggeber diesen Anpassungsvorbehalt (ähnlich wie bei Vertragsverlängerungen und Optionen) bereits im Vergabeverfahren transparent kommuniziert und sind diese Regelungen auch im Übrigen vergaberechtskonform, können die Regelungen in diesem Vertragsverhältnis nicht mehr vergaberechtlich angegriffen werden. Der Auftraggeber hat dann gute Chancen, den Vertrag im Rahmen dieser Regelungen anpassen zu können, ohne zur Neuausschreibung verpflichtet zu sein. Ein Anspruch der Bieter auf Aufnahme einer entsprechenden Klausel besteht nicht. Auftraggeber sind also nicht verpflichtet, nur möglich erscheinenden oder sich abzeichnenden Änderungen der Rechtslage durch das Einräumen von besonderen Vertragsanpassungsrechten Rechnung zu tragen (vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 05.02.2014 – Verg 42/13).

Für den Auftraggeber ist es von immenser Bedeutung, seine Handlungsspielräume einschätzen zu können. Aber auch Auftragnehmer sollten die Bedeutung von Vertragsänderungen einordnen können, um nicht Gefahr zu laufen, auf der Basis eines unwirksamen Vertragsverhältnisses Leistungen zu erbringen.

RA Christoph Kaiser

Wollmann & Partner Rechtsanwälte, Frankfurt am Main

Studium Immobilienwirtschaft



Hochschule für
Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen

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

Führung/Kommunikation

Image bilden, Wertschätzung fördern, Partnerschaften festigen: Wie Kundenmagazine zu Multifunktions-Werkzeugen werden können

Mieterzeitschriften und Kundenmagazine gehören für viele Wohnungsunternehmen heute zum Basis-Inventar der Unternehmenskommunikation. Mit aktuellen Informationen, Projektvorstellungen und Tipps rund ums Wohnen werden Mieter informiert und das eigene Image aufpoliert. Dass gut gemachte Kundenmagazine noch mehr können, weiß Kay Stolp, Geschäftsführer der auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS.



Ein Klassiker liegt voll im Trend: das Kundenmagazin.

gliedern sehr wichtig. Denn diese fördert die Identifikation der Mitglieder mit ihrer Genossenschaft und stärkt diese damit in ihrem Kern. Allerdings: Damit das Magazin gelesen wird, sollte es kein trockenes „Mitteilungsorgan“ sein – sondern einen gesunden Mix aus unterhaltsamen und informativen Artikeln bieten. Wichtig ist zudem, dass die Informationen aus dem Unternehmen sich nicht auf trockene Fakten rund um Baumaßnahmen beschränken. Ein Kundenmagazin ist ein ideales Medium, um die Menschen hinter dem Unternehmen vorzustellen und mit den spannenden Geschichten aufzuwarten, die hinter den Fassaden des Wohnungsunternehmens stecken. Dabei gilt – wie so häufig: Wer tagtäglich mit etwas in Kontakt ist, der verliert den Blick für die Besonderheiten seines Geschäfts. Sie kennen den Effekt vielleicht selbst: Haben Sie schon einmal mit Besuchern einen Rundgang durch ihre Heimatstadt gemacht? Sicherlich fallen Ihren Gästen sofort viele interessante architektonische Details und die Schönheit bestimmter Ecken Ihrer Stadt auf, die für Sie schon so alltäglich sind, dass sie sie gar nicht mehr bewusst wahrgenommen hatten. Und sie stellen Fragen, die Sie sich zuvor vermutlich nie gestellt haben.

„Der erste Vorteil eines Kundenmagazins: Es macht einfach einen guten Eindruck, wenn in der Geschäftsstelle optisch ansprechende Magazine ausliegen. Es signalisiert Kunden, Partnern und Wohnungsinteressenten Offenheit und Vertrauenswürdigkeit. Ein nicht zu unterschätzender Effekt in einer Zeit, in der Wohnungsunternehmen von Vielen in einen Topf mit Immobilien-Haien und sogenannten Heuschrecken geworfen werden. Insofern könnte man ein Kundenmagazin auch als regelmäßig erscheinende Imagebroschüre verstehen. Es ist jedoch noch viel mehr. Ein Kundenmagazin macht ein Wohnungsunternehmen für Leser greifbar und erlebbar, die sonst vor allem über Nebenkostenabrechnungen oder andere technisch-bürokratische Formalien mit ihm in Kontakt stehen. Schafft man es, die Sprache der Mieter zu treffen, kann man diese auf eine unaufdringliche Weise über die eigenen Leistungen informieren – insbesondere für Wohnungsgenossenschaften ist die so aufgebaute Nähe zu den eigenen Mit-



Über 20 Jahre Erfahrung im Corporate Publishing für nachhaltige Wohnungsunternehmen: Kay Stolp, Inhaber und Geschäftsführer von STOLPUNDFRIENDS.

Ähnliche Beobachtungen mache ich bei Wohnungsunternehmen. So ist für den Bauleiter die Sanierung eines denkmalgeschützten Hauses vor allem eine technische Herausforderung. Auf den Redaktionssitzungen kommt häufig erst bei Nachfragen heraus, was für faszinierende Geschichten in der Historie des Gebäudes stecken. Und welche außerordentliche Leistung die Sanierung erfordert. Daher ist es sinnvoll, dass Außenstehende an der Redaktion und Erstellung des Magazins beteiligt werden. Diese nehmen Projekte aus der Perspektive der Zielgruppen wahr, für die aufwendige Bauvorhaben eben nicht zum Alltag gehören. Auf diese Weise verändert sich auch der Blick der Mitarbeiter auf das Unternehmen: Dadurch, dass die alltäglichen Leistungen aus einem anderen Blickwinkel betrachtet werden, wird die Selbstwertschätzung und die Identifikation mit dem Unternehmen gefördert. Und wenn es dann noch gelingt, tolle Geschichten aus der Mieterschaft zu finden, kann dies Nachbarschaften stärken und dabei

helfen, dass die Mitarbeiter auch in Bezug auf ihre Kunden den Blick für Besonderheiten bewahren – was im Vermietungs-Alltag der ehemals gemeinnützigen Wohnungswirtschaft oft eine schwierige Tugend sein kann. Bei einigen Wohnungsunternehmen kann noch ein weiterer wertvoller Effekt hinzukommen. Gerade in Ballungsgebieten schließen sich Unternehmen zu Redaktionsgemeinschaften zusammen. Auf den gemeinsamen Treffen kommt es ganz automatisch zu zwanglosen Gesprächen über wichtige geschäftliche An gelegenheiten: So habe ich beispielsweise im vergangenen Jahr erlebt, wie aus der Diskussion eines Artikels über die Rauchwarnmelderpflicht eine Einkaufsgemeinschaft für die Geräte entstand – ein „Nebeneffekt“ im Einsparwert von vielen Tausend Euro.

Zuletzt noch eine Anmerkung: Seit einiger Zeit ist „Content Marketing“ ein heißer Tipp der Verkaufsstrategen. Das gute alte Kundenmagazin leistet im Grunde nichts anderes – und liegt somit voll im Trend.“

Kay Stolp



www.designer-architekt.de

Fotos www.pikarts.de



Marketing

Heute mehr denn je: Warum sich professionelle PR-Arbeit für Wohnungsunternehmen auszahlt

Das Thema Wohnen ist zeitlos – und es interessiert die Menschen. Das sind gute Voraussetzungen für die Öffentlichkeitsarbeit von Wohnungsunternehmen. Diese ist heute besonders wichtig, da die Medien das Thema häufig im Kontext von „Heuschrecke gegen armen Mieter“ aufgreifen. Wie schaffen es Wohnungsunternehmen, sich mit eigenen Themen – außerhalb dieser eingefahrenen Deutungsmuster – in der Öffentlichkeit zu platzieren? Deutsche Journalisten lernen: Nachricht und Meinung gehören getrennt. Und doch ist selbst die trockenste Meldung nie ganz objektiv. Das beginnt schon damit, dass Journalisten sich entscheiden, eine Nachricht überhaupt zu veröffentlichen. Zudem betten sie das Thema für ihre Leser, Zuschauer und Hörer automatisch in einen bestimmten Kontext ein. Man spricht dabei von „Framing“ – also der „Einrahmung“ eines Themas. Gerade für Wohnungsunternehmen bedeutet dies ein gewisses Risiko.

Die Gefahren fehlender Pressearbeit



Nicht alle Nachrichten sind gute Nachrichten. Professionelle Pressearbeit schützt vor schlechten Schlagzeilen und produziert gute.

Doch Medienaufmerksamkeit ist kurzlebig. Die erste Meldung wird der Aufmacher. Selbst wenn es mit guter Krisen-PR gelingt, eine realistischere Darstellung zu erreichen – es sind die ersten Meldungen, die im Gedächtnis bleiben. Daher ist es besonders wichtig, Öffentlichkeitsarbeit strategisch zu planen und Pressekontakte kontinuierlich zu pflegen – und zwar bestenfalls, bevor heikle Themen aufkommen. Hat man es geschafft, über einen längeren Zeitraum immer wieder mit „kleineren“ Themen in der Öffentlichkeit präsent zu sein, hat man den Rahmen für künftige Berichterstattung bereits verändert – Journalisten und Medienkonsumenten haben ein positives Bild des Unternehmens vor Augen und können die Geschehnisse viel besser einordnen.

Denn ein gängiges Motiv, das in den Massenmedien bei wohnungswirtschaftlichen Themen aufgegriffen wird, ist die Profitgier von Immobilienhain und sogenannten Heuschrecken. Nun passt die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft überhaupt nicht in dieses Muster. Die meisten Unternehmen bieten Wohnraum und Services zu Mieten, die deutlich unter dem Mietspiegel liegen; sie engagieren sich sozial; sie investieren mehr als andere in die energetische Modernisierung ihres Bestands. Doch wissen das die Journalisten? Falls nicht, gibt es eine große Gefahr. Reißt beispielsweise ein Wohnungsunternehmen in einem angespannten Wohnungsmarkt Wohnraum ab, wird die erste Reaktion sein: „Hier wird günstiger Wohnraum vernichtet – typisch Immobilienwirtschaft“. Die Frage: „Was entsteht hier nachher?“ wird häufig erst später gestellt. Da können die geplanten Wohnungen noch so preisgünstig, umweltfreundlich und barrierearm sein.

Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter der auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück.

Das Unternehmen berät Wohnungsgenossenschaften und Wohnungsunternehmen in der Hand von kommunalen, kirchlichen und sozialen Trägern.

Mehr Informationen auf www.stolpundfriends.de

Chancen des Medienmarkts nutzen



Kontinuierliche, Öffentlichkeitsarbeit sollte Bestandteil jeder Marketingstrategie sein.

oder kleinere Aktionen mit sozialem Hintergrund eignen sich gut für die Berichterstattung. Im nächsten Schritt geht es schließlich um die zielgruppengerechte Aufbereitung der Inhalte. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch das Bildmaterial: Kommunikationswissenschaftler haben herausgefunden, dass starke Bilder manchmal bereits ausreichender Anlass für eine Berichterstattung sind.

Die Chancen für Wohnungsunternehmen, sich insbesondere in der Lokalpresse in ein positives Licht zu rücken, stehen heute besser denn je. Der wirtschaftliche Druck, den das veränderte Leseverhalten der Medienkonsumenten auf die Presse ausübt, hat zwar viele Nachteile. Für die Öffentlichkeitsarbeit der Unternehmen ist er jedoch auch eine Chance, denn die Redaktionen sind in der Regel dankbar für gut aufbereitete Themen, die mit wenig Aufwand zu informativen oder unterhaltsamen Artikeln verarbeitet werden können.

Allerdings: Eine Pressemitteilung ist noch lange keine Veröffentlichungsgarantie. Um aus der Masse des PR-Materials hervorstechen, das die Redaktionen täglich überflutet, sollten Wohnungsunternehmen mit starken Inhalten punkten. Und da prestige-trächtige Bauvorhaben selten sind, ist bei der Themenfindung Kreativität gefragt. Auch konkrete Anlässe wie Jubiläen von sozialen Projekten, neue Kooperationen

Der Nutzen regelmäßiger Berichterstattung

Geilngt es, mit regelmäßiger, positiver Berichterstattung auf sich aufmerksam zu machen, birgt das für Wohnungsunternehmen viele Vorteile. Zum einen leistet dies einen Beitrag zur Image-Pflege. Langfristig sollte es damit leichter fallen, neue Mieter zu finden. Da Erfolg auf einem lokalen Immobilienmarkt zudem auch von kommunal-politischen Entscheidungen beeinflusst wird, ist „gute Presse“ hier von besonderer Bedeutung, denn diese beeinflusst auch die Entscheidungsträger – und ihre Wähler. Von vielleicht untergeordneter – aber wachsender – Bedeutung ist zudem das Image bei potenziellen Arbeitnehmern.

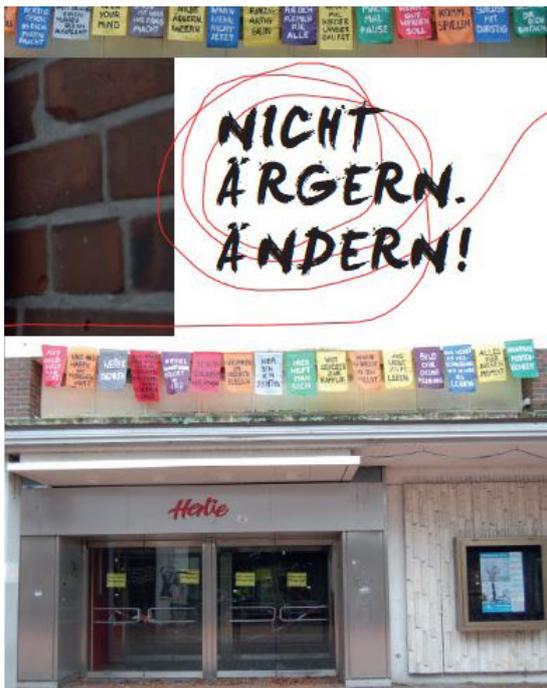
Hanno Schmidt

Marketing

Glücklich jede Stadt, die so engagierte Künstler hat.

Beispiel Itzehoe

Itzehoe ist Mittelstadt mit rund 30 000 Einwohnern und Kreisstadt von Steinburg in Schleswig-Holstein. Tendenz: Schrumpfend. Itzehoe hat mit den individuellen Ausprägungen jenes anhaltenden Strukturwandels zu kämpfen, der so viele Städte im ländlichen Raum erfasst hat und vor größte Herausforderungen für die Zukunft stellt: Große Unternehmen verlagern ihren Sitz an zentralere Standorte, in Innenstädten mehren sich die Ein-Euro-Shops und Zuzug findet nicht statt. Wie begegnet man einer solchen Entwicklung? „Mit Initiative und Kreativität!“ ist die Antwort des Künstlerbundes Steinburg, der auf eigene Faust ein Kunstfestival veranstaltet hat, um Akteuren und Bürgern gleichermaßen die Frage zu stellen: Wie wollen wir Itzehoers Zukunft gemeinsam gestalten?



Henne oder Ei? Sterbende Innenstädte und Abwanderung von Hauptarbeitgebern

In den 1970er Jahren haben Stadtplaner die Innenstadt im wahrsten Sinne geplant: Die Stör, die auf ihrem Weg in die Nordsee eine schöne Schleife um Itzehoers Altstadt schlug, wurde zugeschüttet um Platz für eine Innenstadt zu schaffen, die sich seit Jahren kontinuierlich leert. Als wäre das noch nicht schlimm genug, haben einige der größten Arbeitgeber der Stadt ihre Standortentscheidung zu Ungunsten Itzehoers getroffen. Wo, wie und wann eine solche Abwärtsspirale begonnen hat, ist müßig zu rekonstruieren. Dass sich aber die jeweiligen Entwicklungen gegenseitig bedingen und verstärken, ist offensichtlich. Kommunen und Städte können diese Entwicklungen allein kaum stoppen und sind nicht zuletzt auch auf private Initiativen angewiesen. In Itzehoe sind ortsansässigen Künstler ange-

Per [KLICK](#) zu Stadt und Kunst!

treten, einen Finger in die Wunde zu legen und die Bürger der Stadt zu ermuntern, ihre Stadt neu und als gemeinsam gestaltbar zu entdecken. Im November 2013 hat der Künstlerbund des Kreises Steinburg mit einem dreiwöchigen Festival die ganze Stadt zu seinem Ausstellungsraum erklärt. Die mehr als 25 Künstler haben durch Kunst im öffentlichen Raum Stadtgeschichte und anhaltenden Strukturwandel untersucht, hinterfragt und kommentiert, um den Bürgern neue, ungewohnte Perspektiven auf ihre Heimatstadt zu ermöglichen. In Zusammenarbeit mit der Kulturzeitschrift „Schleswig-Holstein“ hat der Künstlerbund nun eine Festivaldokumentation herausgegeben. Am 10. Mai wurde die Dokumentation präsentiert. Wo? Im ehemaligen Hertie-Gebäude, mitten in Itzehoers Haupteinkaufsstraße. Ein ortsansässiger Kaufhausbetreiber hat das Gebäude inzwischen gekauft und haucht dem lange leer stehenden Klinkerbau wieder Leben ein. Benannt hat er sein neues Geschäft nach dem zugeschütteten Fluss... Wohnungswirtschaft-heute stellt Ihnen die Festivaldokumentation zur Verfügung, um auf eine beispielhafte Initiative aufmerksam zu machen und zu zeigen was möglich ist, wenn eine Stadt engagierte Künstler hat.

Kristof Warda

Veranstaltungen

DESWOS-Tipp zur Fußballweltmeisterschaft: Machen Sie Kinder zu Gewinnern!

Wir tippen auf Bildung. Auf was tippen Sie? Machen Sie Kinder zu Gewinnern der WM 2014! Die Fußball-WM bringt viele Besucher und Geld nach Brasilien. Doch ein Großteil der Bevölkerung wird dabei leer ausgehen. Millionen von Kindern leben in Brasilien unter der Armutsgrenze. Die DESWOS Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V. fördert drei dörfliche Gemeinschaftszentren in São Luís in (Maranhão) in Brasilien.

Die Zentren sollen als Vorschule und Kindertagesstätte und für die Erwachsenenbildung genutzt werden. Unser Partner Brasilien ist PLAN international. Diese Organisation hat sich die Betreuung von Kindern auf die Fahne geschrieben. In kleinen Spiel- und Lernzentren werden die Kinder für die Schule vorbereitet. Was die Eltern, einfache Landarbeiter und Kleinbauern, wegen eigener fehlender Bildung nicht leisten können, kann die pädagogische Betreuung in den Gemeindezentren ausgleichen. Mit einer verbesserten Grundbildung können die Kinder extremer Armut und der Kinderarbeit entkommen. Die DESWOS will für alle drei Zentren 20.000 Euro einsetzen.

DESWOS e.V.
Spendenkonto 660 22 21
BLZ 370 501 98
Sparkasse KölnBonn
Spendenstichwort:
Bildungs-Tipp

Tippen für die Bildung brasilianischer Kinder...

Die Fußballweltmeisterschaft ist in vielen Unternehmen, Vereinen, Nachbarschaften und Freundeskreisen Anlass zur Gründung von Tippgemeinschaften. Unsere Bitte ist: Wenn Sie eine Tippgemeinschaft gründen wollen oder bereits einer angehören, setzen Sie sich bitte für unser Förderprojekt für die Kinder in São Luís ein. Das Internet bietet Hilfen für Tippgemeinschaften und es gibt viele mögliche Modelle der Förderung:

- zum Beispiel mit einem Beitrag von 1,- € pro Spielschein oder Tipp als Spende für das Projekt
- oder eine Teilung des jeweiligen „Topfes“ zugunsten des Projektes bei der Siegerermittlung.

Zum Schluss der Weltmeisterschaft bitten wir Sie und Ihre Tippgemeinschaft, den erzielten Betrag als Spende für das Projekt zu überweisen. Das Spendenstichwort lautet Bildungs-Tipp! Wenn Sie dazu noch eine kleine Geschichte oder ein Foto haben, präsentieren wir Sie gerne auf unserer Website. Die Kinder in Brasilien sind natürlich fast alle Fußballfans. Und sie sind fest überzeugt: Brasilien wird Weltmeister! Aber, weil das doch so sicher nicht ist, tippen wir lieber auf Bildung. Mit Ihnen? Bitte helfen Sie mit Ihrer Tippgemeinschaft! Damit Kinder in Brasilien zu Gewinnern der Weltmeisterschaft werden!