

Baukonstruktion/Bauelemente

13 Jahre iwb-Erfahrung, jetzt Geschäftsführer!

Herr Helms, was begeistert Sie so an der Wohnungswirtschaft?

Die iwb Entwicklungsgesellschaft mbH Braunschweig hat jetzt zwei Geschäftsführer. Seit dem 1. Juli 2014 unterstützt Oliver Helms nun Prof. Dr. Norbert Rascher tatkräftig in der Geschäftsführung. Oliver Helms ist als Bauingenieur bereits seit 13 Jahren im Bereich Portfoliomanagement der iwb tätig. Als Bereichsleiter und Prokurist hat er den Bereich mit einem guten Gespür für die Bedürfnisse der Kunden und die Anforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft entwickelt. Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda fragte den neuen Geschäftsführer nach den Herausforderungen in der Wohnungswirtschaft.



Oliver Helms; Foto iwb

1. Herr Helms, wie haben sich die Anforderungen der Wohnungsunternehmen an Ihr Haus in den letzten Jahren verändert?

Die Anforderungen an die iwb wandeln sich mit den Anforderungen, denen sich die Wohnungsunternehmen stellen müssen. In erster Linie sind dies stetig ändernde äußere Faktoren. Zu diesen Faktoren zählen z. B. die gesetzlichen Rahmenbedingungen – wie auch die EnEV – oder soziale Fragestellungen wie der demografische Wandel. Für die Wohnungsunternehmen entsteht so ein starker Einfluss auf strategischen Fragestellungen im Unternehmen. Und eben diese werden an uns weitergereicht. Zusätzlich spielt der rasante Fortschritt bei den elektronischen Medien eine Rolle. Jeder möchte heute jederzeit und schnell die relevanten und entscheidungsstützenden Informationen per Knopfdruck. Da sind auch wir gefragt, schnell zu agieren.

2. Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Das generelle Thema ist die strategische Ausrichtung des Immobilienbestandes. Jedes Unternehmen will sich für die Zukunft rüsten. Die Investitionsplanung ist da ein zentraler Punkt, da sie viele Blickwinkel berücksichtigt und zu fundierten Entscheidungsgrundlagen verdichtet: technische und kaufmännische Betrachtungen, Marktentwicklungen, Quartiersplanungen und energetische Optimierungen. Denn niemand möchte aus dem Stehgreif weitreichende Entscheidungen zur Entwicklung des eigenen Bestandes treffen. Das führt zu einem weiteren wichtigen Thema, dem Datenhandling. Die relevanten Wohnungsdaten bilden die Grundlage für all diese Auswertungen. Sie müssen verlässlich zwischen Systemen verschoben werden können, um immer an der richtigen Stelle zur Verfügung zu stehen. Und ein letztes wichtiges Thema sind die Einheitspreisabkommen der iwb. Als Prozessoptimierungen für die technischen Abteilungen sind heute noch so gefragt wie bei ihrer Entstehung vor 22 Jahren.

iwb Entwicklungsgesell. mbH
Schleinitzstraße 16
38106 Braunschweig
Tel. 0531/23808-0
Fax 0531/23808-99
E-Mail info@iwb-e.de
Internet www.iwb-e.de



Prof. Dr. Norbert Raschper; Foto iwB

3. Ihr Haus ist von der Ostsee bis zum Bodensee aktiv. Welche Unterschiede in der Beratungsleistung haben Sie auf den fast 1000 Kilometer erlebt?

Die Unterschiede zeigen sich nicht erst durch viele Kilometer. Häufig sieht man die deutlichsten Unterschiede schon von einer Straßenseite zur nächsten. Denn jedes Wohnungsunternehmen definiert seine Ziele, die dazu passende Firmenphilosophie und das entsprechende strategische Vorgehen auf die ihm eigene Art. Entsprechend stellt jeder Kunde für die iwB eine neue Herausforderung dar. Das macht die Arbeit jeden Tag aufs Neue interessant.

4. Herr Helms, was begeistert Sie so an der Wohnungswirtschaft?

Sie denkt langfristig und zukunftsbezogen. Jeder Mensch braucht einen Platz zum Wohnen. Die Wohnungswirtschaft nimmt dieses Bedürfnis sehr ernst und stellt sich der Herausforderung. Daher treffen die Unternehmen ihre Entscheidungen nicht adhoc sondern mit Bedacht. Sie wollen langfristig sinnvoll agieren und auch immer stärker den Gedanken der Nachhaltigkeit verankern. Davon werden auch unsere zukünftigen Generationen profitieren.

5. Gibt es ein Thema, das Ihnen besonders am Herzen liegt?

Ja, das ist das Thema Energie. In der iwB beschäftigen wir uns bereits seit 1997 mit diesem Themenkomplex. Mit den Energieausweisen, die aufgrund der damals neuen EnEV 2007 erforderlich wurden, bekam das Thema einen neuen Schub. Schnell haben wir erkannt, welches Potenzial in den erhobenen Daten steckt. Heute betrachten wir das Potenzial für energetische Optimierungen im Rahmen von Portfolio-Analysen und Forschungsarbeiten. Es ist uns wichtig, unseren Kunden energetische Lösungen an die Hand zu geben, die machbar sind und zu sinnvollen Ergebnissen führen.

Herr Helms vielen Dank für das Gespräch



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