

AVW empfiehlt:



Jetzt informieren



[avw-gruppe.de](http://avw-gruppe.de)

# Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 77 | Februar 2015

Um-Frage	4
Energie/ Umwelt	12
Gebäude/ Umfeld	16
Führung/ Kommunikation	22
Sozialmanagement	41
Personalien	44
Veranstaltungen	46



AGB  
Kontakt  
Impressum  
Richtlinien  
Mediadaten  
Ihr Account

**Impressum**  
Wohnungswirtschaft heute  
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur  
Gerd Warda

**siehe auch unter**  
[www.wohnungswirtschaft-heute.de](http://www.wohnungswirtschaft-heute.de)

## Wohnimmobilien, Wertsteigerung durch Einzelhandelsflächen – Standort-Experte Markus Wotruba erklärt wie

Wer langfristig erfolgreich in Wohnimmobilien investieren möchte, sollte sich intensiv mit seinen Gewerbeflächen beschäftigen. Was zunächst paradox klingen mag, hat einen einfachen Hintergrund: Menschen stellen verschiedene Ansprüche... [Seite 4](#)



## Meldepflicht für neue oder erneuerte Messgeräte an Eichbehörden – KALO macht es für die Kunden kostenfrei

Neu installierte oder erneuerte Messgeräte von Kalt- und Warmwasser sowie Wärme unterliegen seit dem 1. Januar 2015 einer gesetzlichen Meldepflicht /// KALO übernimmt als derzeit einziger Messdienstleister die Meldung von Miet- oder Garantiewartungszählern, ohne Immobilienbesitzern, Wohnungseigentümergeinschaften... [Seite 13](#)

## Neue Erlöspotenziale für die Wohnungswirtschaft – Mit Video-on-Demand Mieterwünsche bei der Medienversorgung erfüllen

Die Entwicklung in der Mediennutzung, ständige technologische Veränderungen sowie steigende Kundenansprüche verlangen von der Wohnungswirtschaft zum Teil neue Lösungsansätze in der Medienversorgung. Während vor nicht einmal zehn Jahren noch Internetbandbreiten von unter 5 Mbit/s als Hochgeschwindigkeit gelten durften, buchen heutzutage fast zwei Drittel der Internetnutzer (Kabel)... [Seite 11](#)

**Sonstige Themen:** Acht Urteile zu Hinweis- und Warnschildern rund um die Immobilie • Dienstwagen kann zur Steuerfalle werden! Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer beachten sollten und wie sie Fallstricke umkurven • Energieforum West 2015 - Die Energiewende gemeinsam meistern

# Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



WBM Kulturkalender 2015 „STADTSALAT“ mit gregor international calendar award und Award of Excellence ausgezeichnet



Wohnimmobilien, Wertsteigerung durch Einzelhandelsflächen - Standort-Experte Markus Wotruba erklärt wie

4 Wohnimmobilien, Wertsteigerung durch Einzelhandelsflächen - Standort-Experte Markus Wotruba erklärt wie

8 degowo: Wer will, kann sich eine Ladestation am Parkplatz installieren lassen / Die Nachfrage steigt

10 Heizkosten für 2014: Energieverbrauch geht um rund 16 Prozent zurück

12 Meldepflicht für neue oder erneuerte Messgeräte an Eichbehörden - KALO macht es für die Kunden kostenfrei

13 Schaeffler 2.0 in Bamberg: Von der Industriebrache zur Wohnoase - Altes Industriegelände erstrahlt in neuem Licht

16 Verschärfte Vorschriften für Aufzugbetreiber - 100.000 Aufzüge benötigen moderne Notrufsysteme

18 Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen gegen Fremdenfeindlichkeit - Zuhause für Menschen aus mehr als 100 Nationen

19 Nassauische Heimstätte/Wohnstadt setzt für mehr als 60.000 Wohneinheiten auf Multimediaversorgung durch Unitymedia

21 Peter Nagels Kunststück - Schleswig-Holsteins 1. Edition Kunst mit Wein

23 Neue Erlöspotenziale für die Wohnungswirtschaft - Mit Video-on-Demand Mieterwünsche bei der Medienversorgung erfüllen

24 Video-on-Demand! Herr Matthiessen, bitte drei Antworten - zum Thema Kooperation mit der Wohnungswirtschaft

25 Acht Urteile zu Hinweis- und Warnschildern rund um die Immobilie

27 Dienstwagen kann zur Steuerfalle werden! Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer beachten sollten und wie sie Fallstricke umkurven

28 Grunderwerbsteuer senken! Einar Skjerven rechnet vor...

29 Klimawechsel! Sturm und Wolkenbruch kommen bestimmt - Rückstau und Elementarschäden. Was ist zu beachten, Herr Senk?

31 Keine Schlüsselwälder mehr - Vermieter darf Mieter statt Parabolantenne auf Internetfernsehen verweisen

33 Marketing aus einem Guss - Warum nur integrierte Konzepte Wohnungsunternehmen nachhaltigen Erfolg garantieren

36 WBM Kulturkalender 2015 „STADTSALAT“ wird mit gregor international calendar award und den Award of Excellence ausgezeichnet

38 URBANA Energietechnik AG und KALORIMETA AG: Dr. Henning Lustermann und Andreas Göppel neu im Vorstand

41 Christina Geib wechselt in die Geschäftsführung der WBM Wohnungsgesellschaft Berlin-Mitte mbH

42 Altenpflegemesse in Nürnberg - Joseph-Stiftung ist Mitveranstalter für den „Tag der Wohnungswirtschaft“ am 25. März 2015

44 Energieforum West 2015 - Die Energiewende gemeinsam meistern

46 Gerhard Müller ist neuer Generalsekretär der DESWOS

## Editorial

# Danke für die klaren Worte, Kathrin Möller und Taten...

„Populistische Parolen und Sprüche, wie sie in jüngster Zeit vermehrt zu hören sind, haben bei uns und in unseren Wohnungen keinen Platz.“ Das sagte Kathrin Möller Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen, kurz köln ag (57 Unternehmen mit über 200.000 Wohnungen) auf dem Jahresauftakt der Gemeinschaft. „Bei uns leben Menschen aus über 100 Nationen seit Jahren und Jahrzehnten friedlich zusammen. Ein Miteinander in der Hausgemeinschaft und in der Nachbarschaft ist in den allermeisten Fällen gelebte Realität“, so Kathrin Möller weiter, die auch im Vorstand der GAG Immobilien AG ist.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de  
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Danke für die klaren Worte, liebe Kathrin Möller. Aber damit nicht genug: Die GAG möchte auch den ins Land kommenden Flüchtlingen in Köln dauerhaft ein Zuhause bieten. Gemeinsam mit dem Wohnungsamt der Stadt und freien Trägern werden im Rahmen des Projektes „Auszugsmanagement“ bis zu 250 Wohnungen jährlich zu Verfügung gestellt. „Wir wollen eine Willkommenskultur in unseren Siedlungen und Quartieren begründen, die sich an alle Neuhinzugezogenen richtet und die es den neuen Mieterinnen und Mietern ermöglicht, heimisch zu werden“, erklärte Kathrin Möller.

Köln ist nur ein Beispiel. Viele Wohnungsunternehmen in der gesamten Republik stellen Wohnungen zur Verfügung. Das ist ein Signal. „Die Unterbringung der Menschen in Zelten, Containern und Schiffen ist keine Lösung, zumal andernorts Wohnraum leer steht. Wir brauchen ein gemeinsames Konzept für alle Beteiligten – von der geordneten Aufnahme bis hin zur Unterbringung und Betreuung der Menschen, die zu uns kommen“, fordert GdW-Präsident Gedaschko beim Auftakt des Tages der Wohnungswirtschaft in Berlin, die Wohnungswirtschaft habe schon ihren Teil für ein solches Konzept aufgearbeitet.

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 75 erscheint am 11. März 2014

Februar 2015. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

## Lesen Sie auch

...wie wichtig zum Werterhalt und zur Attraktivität eines Wohngebietes Einzelhandelsflächen sind.

...wie die Heizkosten sich 2014 entwickelt haben und welche Stadt am meisten gespart hat.

...was ab Juni 2015 wegen der verschärften Vorschriften für Aufzüge auf die Wohnungswirtschaft zukommt.

**Klicken Sie mal rein.**  
**Ihr Gerd Warda**

## Führung und Kommunikation

# Wohnimmobilien, Wertsteigerung durch Einzelhandelsflächen – Standort-Experte Markus Wotruba erklärt wie

Wer langfristig erfolgreich in Wohnimmobilien investieren möchte, sollte sich intensiv mit seinen Gewerbeflächen beschäftigen. Was zunächst paradox klingen mag, hat einen einfachen Hintergrund: Menschen stellen verschiedene Ansprüche an ihre Umwelt, insbesondere auch an ihr Wohnumfeld. Dazu gehören neben dem Wohnen auch Arbeit, Erholung, Bildung und Versorgung. Die Ansprüche variieren je nach Altersgruppe und Sozialstatus. Sie sind jedoch in jedem Fall ein wichtiges Kriterium bei der Wahl des Wohnortes. Für die Angebotsplanung von Wohnimmobilien oder ganzen Wohnquartieren ist es deshalb sehr wichtig, all diese Aspekte im Blick zu haben.



Leerstand neben dem Schreibwarengeschäft, hier muss die Vermietungsabteilung aktiv werden; alle Fotos BBE

Da gerade der Versorgungseinkauf – im Gegensatz zum Einkaufsbummel – zu den Grundbedürfnissen der Menschen gehört, wirkt sich ein Fehlen von Versorgungseinrichtungen oder eine Verschlechterung der Versorgungssituation durch den Wegfall von Ladeneinheiten negativ auf die Wohnqualität und damit auf das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der Bewohner aus. Dem gilt es gezielt entgegenzuwirken.

**Fehlendes Geschäft für die Grundversorgung verschlechtert die Wohnqualität**

## Abwärtsspirale verhindern

Da Einzelhandelsflächen oft nur einen sehr kleinen Teil der Gesamtfläche eines Wohnimmobilienportfolios ausmachen, werden sie häufig eher hinten angestellt – ein Fehler, blickt man auf die Negativspirale, die eine leerstehende Handelsfläche in einem Wohngebiet auslösen kann. Durch Leerstand oder Versorgungsdefizite kann sich das Image des Viertels und das subjektive Sicherheitsgefühl verschlechtern – eine Situation, die sich negativ auf die Wohnzufriedenheit auswirkt.



Sichtbarer Leerstand im Gewerbebereich

Eine sinkende Zufriedenheit der Anwohner, sichtbare Leerstände und ein damit einhergehendes Negativ-Image führen wiederum zur Verringerung der Nachvermietbarkeit und damit zum Wertverlust der Gesamtimmobilie. Betroffen sind davon nicht nur die wenigen Gewerbeeinheiten, sondern insbesondere auch die Wohneinheiten. Hält oder entwickelt ein Unternehmen große Volumina an Wohneinheiten, aber nur eine geringe Zahl an Gewerbeeinheiten, so sind – verständlicherweise – alle Prozesse im Unternehmen und die Kompetenz der Mitarbeiter auf das Wohnsegment ausgerichtet. Dabei droht jedoch die Gefahr, dass die Gewerbeeinheiten sukzessive und fast unbemerkt zunächst an Qualität verlieren und später brachfallen. Um

Vermietungsmanagement muss den Unterschied zwischen Wohnungs- und Gewerbevermietung erkennen

eine solche Abwärtsspirale zu verhindern, ist ein kontinuierliches Monitoring der Handelstrends im Allgemeinen und der Veränderungen im eigenen Wohnungsbestand unabdingbar. Hierbei gilt es zunächst die grundlegenden Unterschiede zwischen Einzelhandels- und Wohnimmobilien zu erkennen.

## Handelsdynamik trifft auf Wohnimmobilie



Drogeriemarkt und Fleischerei – ein attraktiver Mix für ein Wohngebiet

Der Einzelhandel, insbesondere der Einzelhandel mit Lebensmitteln und Drogerieartikeln, ist eine der dynamischsten Branchen. Er arbeitet ständig an der Verbesserung und Diversifizierung seiner Konzepte und ist dabei auch bereit, Standorte gemäß seinen Anforderungen zu verlagern. Wohnimmobilien dagegen sind auf eine lange Nutzungsdauer bei gegebenen Grundrissen angelegt. Obwohl Wohnlagen sich aufgrund von Veränderungen in der Sozialstruktur innerhalb relativ kurzer Zeiträume stark verändern können und die Haushaltsgrößen sinken, verändern sich aus Sicht des Gesamtbestandes die Anforderungen an die Wohnfläche der einzelnen Wohneinheit nur langsam. Durch den Trend zu größeren Flächen bei Lebensmittel- und Drogeriemärkten besteht die Gefahr, dass wohnungsnahе Versorgungsangebote – also

Gezielte Strategien entwickeln, um eine nachhaltige Handelsnutzung zu erreichen.

Bestandsmärkte – zu Gunsten neuer Ansiedlungen geschlossen werden. Bei Wohnanlagen mit Einzelhandelsnutzung im Erdgeschoß ergibt sich daraus, dass der Einzelhandelsanteil der Immobilie wesentlich früher seine Marktfähigkeit verliert als der wohngenutzte Bereich. Das wiederum hat Auswirkungen sowohl auf Neubauten als auch auf Bestandsimmobilien. Für beide Fälle lassen sich gezielte Strategien entwickeln, um eine nachhaltige Handelsnutzung zu erreichen.

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

## Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Geht es um den Neubau von Ladeneinheiten im Rahmen eines Wohnungsbauprojektes, so treffen zwei Planungsphilosophien aufeinander: Während ein Wohnungsbauunternehmen von oben nach unten denkt, ist es der Projektentwickler von Einzelhandelsimmobilien gewohnt von unten nach oben zu planen. Kein Erschließungskern, keine tragende Wand und kein Stützpfiler sollen die möglichst regelmäßig geschnittene Verkaufsfläche unterbrechen. Professionelle Entwickler denken dabei bereits an die Drittverwertbarkeit der Gewerbeeinheiten. Diese müssen möglichst so geplant werden, dass nach Jahren der Nutzung durch Discounter A und weiteren Jahren der Nutzung durch Drogeriemarkt B später durch die Zusammenlegung von benachbarten Ladeneinheiten gegebenenfalls auch Supermarkt C einziehen kann. Gleichzeitig sollte auch eine Aufteilung der Verkaufsfläche in mehrere kleinere Einheiten möglich sein. Dies erfordert ein umfangreiches Wissen über Trends im Einzelhandel und die Bereitschaft aus der Vergangenheit zu lernen.

Als entscheidend für die spätere Flexibilität hat sich zudem die Zugriffsmöglichkeit auf die einzelnen Ladeneinheiten herausgestellt. Sobald die Ladeneinheiten einzeln an Ladeneigentümer veräußert werden, lässt sich eine Flächenzusammenlegung nur mehr schwer realisieren. Zudem entstehen beim Einzelverkauf an Dritte schnell Defizite im Branchen- und Betriebstypenmix. Jeder Eigentümer ist bestrebt seinen Ertrag aus der Vermietung der Ladeneinheit zu optimieren. Hierdurch kommt es tendenziell zur Mehrfachansiedlung von Anbietern aus zahlungskräftigen Branchen. Da ein Bäckerei-Café pro Quadratmeter mehr Miete bezahlen kann als eine Reinigung, besteht die Gefahr im Wohnquartier mehrere Bäcker vorzufinden. Anbieter aus dem Dienstleistungsbereich dagegen fehlen regelmäßig.

Zudem muss zwischen Neuplanungen im urbanen Raum und solchen in ländlichen Gebieten unterschieden werden. Bei der Neuplanung von Wohnimmobilien im urbanen Raum steigt aufgrund der zentralen Lagen von vielen Projekten der Anteil an gemischt genutzten Immobilien stark an. Häufig ist im Erdgeschoss eine Einzelhandelsnutzung vorgesehen. Nur wenn sich das Vorhaben in gewachsene Versorgungsstrukturen einfügt, besteht die Option mit kleinen Flächen zu arbeiten. Soll die Einzelhandelsnutzung dagegen eine Versorgungsfunktion für eine größere Zahl an Wohneinheiten übernehmen, für die bislang kein entsprechend fußläufig erreichbares Angebot besteht, so ist darauf zu achten, dass bei der Planung bestimmte Mindestgrößen erreicht werden. Das Angebot muss in diesem Fall so attraktiv sein, dass es eine eigene Anziehungskraft entwickeln kann.

Projektentwickler von Einzelhandelsimmobilien planen von unten nach oben. Kein Erschließungskern, keine tragende Wand und kein Stützpfiler sollen die möglichst regelmäßig geschnittene Verkaufsfläche unterbrechen



# LED



## Flur und Keller - das sichere Licht für Vermieter

**LEDs CHANGE THE WORLD GMBH, Weilerweg 30, D-53639 Königswinter**

[www.leds-change-the-world.com](http://www.leds-change-the-world.com)

## Alternative Flächenkonzepte schaffen: Strategien im Bestand



Bereits existierenden Flächen optimal zu nutzen. Hier Lebensmitteladen, der die Grundversorgung übernimmt

fläche kann durch die Zusammenlegung mehrerer Ladeneinheiten, durch Anbauten oder auch durch die Auslagerung bestimmter Bereiche in andere Gebäudeteile erfolgen. So lassen sich erforderliche Sozialräume für die Mitarbeiter unter Umständen in ein benachbartes Stockwerk verlegen. Im Falle eines zu klein gewordenen Supermarktes kann es auch möglich sein, das Getränkesortiment teilweise in ein räumlich benachbartes Ladenlokal auszulagern.

Generell sollte ein Vermietungskonzept erarbeitet werden, welches die benachbarten Ladeneinheiten aufeinander abstimmt. Der nicht mehr vermietbare Lebensmittelmarkt wird so durch mehrere andere Anbieter ersetzt, die ähnliche Sortimente anbieten. Bereits bei zwei aufeinander abgestimmten Anbietern können entsprechende Kopplungseffekte erzielt werden, die zu einer gegenseitigen Stärkung führen. Bei mehr als zwei entsprechenden Anbietern kann man von einer Clusterbildung sprechen. So kann ein Getränkemarkt in Verbindung mit einem Metzger, einem Bäcker und einem Obst- und Gemüseladen eine gewisse Grundversorgung bieten. Dienstleistungen, die eine Kopplungsmöglichkeit mit dem Einkaufen erreichen (Postdienste, Ärzte und Gesundheitsdienstleistungen, Banken etc.), sind ein wichtiges Element dieser Strategie. Dabei ist ihr Wert umso größer, je stärker sie zur Frequentierung beitragen können. Schwach frequentierte Dienstleister mit, im Vergleich zum Einzelhandel, eingeschränkten Öffnungszeiten (z.B. Versicherungsbüros) sollten dabei nicht in Ladenlokalen mit der besten Standortqualität platziert werden. Diese so genannten Ankerlagen sind geeignet um das gesamte Quartier bzw. Cluster positiv zu beeinflussen und daher bevorzugt mit zugkräftigen und frequenzstarken Magnetbetrieben zu besetzen.

## Fazit

Die Integration des Bausteins Einzelhandel in eine Wohnimmobilie erfordert sowohl bei der Planung neuer Gebäude als auch im Bestand eine gründliche Analyse und strategische Planung. Da sich die Flächenanforderungen im Einzelhandel vergleichsweise dynamisch entwickeln, gilt es regelmäßig zu prüfen, ob die eigenen Flächen zukunftsfähig sind. Auch wenn die Zahl der Gewerbeeinheiten und ihr Ertrag im Vergleich zu den Wohneinheiten nur einen Bruchteil ausmachen, ist der Blick auf die Handelsflächen entscheidend, da sie zur Wohnzufriedenheit der Bewohner und damit auch zum nachhaltigen Werterhalt der Immobilie beitragen.

**Markus Wotruba**

Während bei Neubauprojekten noch mit einer gewissen Flexibilität auf die Gestaltung der Einzelhandelsflächen eingegangen werden kann, gilt es im Bestand die bereits existierenden Flächen optimal zu nutzen. Viele der entscheidenden Aspekte im Neubau gelten ebenso bei der Flächenentwicklung bestehender Handelsflächen in Wohnimmobilien. Aufgrund der höheren Flächenbedarfe moderner Handelskonzepte im Vergleich zu ihren Vorgängern besteht gerade im Bestand die Gefahr, dass Mietverträge in Wohnanlagen nicht mehr verlängert werden und Leerstand auftritt. Daher gilt es, potenzielle Leerstände frühzeitig zu identifizieren und Möglichkeiten der Erweiterung der Verkaufsflächen zu prüfen, um dem Mieter rechtzeitig Alternativen zu einer Standortaufgabe aufzeigen zu können. Die Vergrößerung der Verkaufs-

Potenzielle Leerstände frühzeitig zu identifizieren und Möglichkeiten der Erweiterung der Verkaufsflächen zu prüfen

Leiter Standortforschung der  
BBE Handelsberatung GmbH

Energie und Umwelt

## degewo: Wer will, kann sich eine Ladestation am Parkplatz installieren lassen / Die Nachfrage steigt

Bisher waren Wohnungsmieter im Nachteil, wenn sie sich ein Elektro- oder Hybridauto anschaffen wollten. Der einfache Grund: Es fehlte an Ladestationen am Wohnort. Berlins Wohnungsunternehmen degewo leistet jetzt Abhilfe. Mieterinnen und Mieter können ab sofort ihr Elektroauto vor der eigenen Haustür mit grünem Strom aufladen.



Ladesäulen für Elektroautos;  
Foto degewo

degewo hat mit dem Ladedienstleister The New Motion eine Vereinbarung geschlossen. Jeder Mieter kann sich nun, auf eigene Kosten, eine Ladestation auf seinem degewo-eigenen Parkplatz errichten lassen. „Wir schaffen für unsere Mieter die Möglichkeit, ihr Elektro- oder Hybridauto auf dem eigenen Stellplatz aufzuladen. Der Bedarf ist bei unseren Mietern vorhanden und die Nachfrage steigt stetig“, sagt Volker Ries, Energiemanager von degewo. Matthias Pfeiffer von The New Motion fügt hinzu: „Das Laden zu Hause und am Arbeitsplatz deckt mehr als 90% der Ladevorgänge von Elektroautofahrern ab. Wir bieten dazu ein attraktives Gesamtpaket an, das für die Zukunft gerüstet ist.“ Das Unternehmen beteiligt sich auch an dem Aufbau von Ladestationen im öffentlichen Raum in Berlin.

Das Laden zu Hause und am Arbeitsplatz deckt mehr als 90% der Ladevorgänge ab

Mit der nun unterzeichneten Kooperationsvereinbarung wird die Ausrüstung von insgesamt 13.000 Stellplätzen geregelt, die von degewo verwaltet werden. The New Motion bietet den Mietern umfangreiche Beratung für die optimale Ladelösung an und übernimmt die Installation der Ladestation, die anschließend zum Mietereigentum gehört. Die Ladestationen und Services von The New Motion sind zu attraktiven Preisen erhältlich. Darüber hinaus profitieren Mieter von Sonderkonditionen für den gelieferten Strom vom Ökostromanbieter LichtBlick.

Überall dort, wo die Möglichkeit besteht, strebt degewo die Belieferung aus eigenen Photovoltaik- und BHKW-Anlagen an. Das Wohnungsunternehmen hatte bereits Fahrzeuge im eigenen Fuhrpark umgerüstet und plant nun die Ausrüstung der Bestände mit Ladesäulen für Elektroautos. Weitere Informationen erhalten Mieter in den degewo-Kundenzentren sowie im Internet unter [www.degewo.de](http://www.degewo.de) und [www.thenewmotion.de/ladestationen-uebersicht/](http://www.thenewmotion.de/ladestationen-uebersicht/)

Lutz Ackermann

# Brand ?

## Einbruch

## Naturgefahren

# Leitungswasser- schäden

## Schimmelschäden

**Mehr Sicherheit für  
die Wohnungs- und  
Immobilienwirtschaft**



**SCHADEN  
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

**Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.**

Seit über 30 Jahren ist die AVW Gruppe kompetenter Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft. Mit unserer Tätigkeit in der Initiative wollen wir die fundierten Erkenntnisse der Versicherungswirtschaft in die Branche transferieren und praxisnahe Präventionsmaßnahmen zur Verfügung stellen.

Hierzu befindet sich das Experten-Portal Schadenprävention.de im Aufbau, das fundiertes Fachwissen für technische Entscheider bietet und dem Erfahrungsaustausch untereinander dienen soll.

In Kooperation die Initiatoren

Wir sichern Werte:

**AVW Versicherungsmakler GmbH**

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

Tel.: (040) 2 41 97-0 | Fax: (040) 2 41 97-115

E-Mail: [service@avw-gruppe.de](mailto:service@avw-gruppe.de)

[www.avw-gruppe.de](http://www.avw-gruppe.de)

## Energie und Umwelt

# Heizkosten für 2014: Energieverbrauch geht um rund 16 Prozent zurück

Nach einer Prognose des Energiemanagers Techem reduzierte sich der durchschnittliche Heizenergieverbrauch 2014 in deutschen Haushalten gegenüber 2013 um etwa 16 Prozent. Zudem sank der Heizölpreis durchschnittlich um 8,4 Prozent, der Gaspreis blieb nahezu identisch. Niedriger Verbrauch gepaart mit sinkenden Preisen sollte eigentlich dazu führen, dass sich die Heizkosten für Haushalte mit Ölnutzung gleich mehrfach verringern und die Heizkosten dort um durchschnittlich 23 Prozent zurückgehen.

Doch ausgerechnet die milde Witterung könnte hier einen Strich durch die Rechnung machen. So weist Techem darauf hin, dass Heizöl durch den witterungsbedingt geringeren Verbrauch womöglich länger als üblich in den Tanks der Wohnhäuser vorrätig war. Aus diesem Grund macht sich der 2014 gesunkene Ölpreis nicht unbedingt in der kommenden Heizkostenabrechnung für das Jahr 2014 bemerkbar. Denn für diese gelten die Preise, die zum Zeitpunkt des Brennstoffkaufs herrschten. Sollte der Kauf, wie üblich, vor der Heizperiode 2013/2014 erfolgt sein und sollten die Vorräte über das gesamte Jahr 2014 ausgereicht haben, wären die in den Abrechnungen angesetzten Preise auf dem Niveau von 2013, also etwa 8 Prozent höher gegenüber 2014. Beim Erdgas macht sich der Effekt der Kostenunsicherheit nicht bemerkbar, da es hier keinen nennenswerten Abstand zwischen Kauf und Nutzung des Brennstoffs gibt. Mit grundsätzlichen Einsparungen können indessen sowohl die Nutzer von Heizöl als auch von Erdgas rechnen. Allein der starke Minderverbrauch aufgrund der warmen Witterung macht es möglich. Durch einen nahezu konstant gebliebenen Gaspreis reduzierten sich die Kosten bei einer Gasheizung beispielsweise um rund 16 Prozent.

Milder Winter, mit weniger Verbrauch drückte die Heizkosten mit Gas um rund 16 Prozent

## Positiver Trend

Der allgemeine Trend ist erfreulich: In den rund 80 von Techem untersuchten Städten und Regionen sank der Energieverbrauch im vergangenen Jahr. Besonders freuen konnten sich Bewohner auf Helgoland und in Rheinstetten bei Karlsruhe – hier zeigen die Trenddaten, dass sich der Verbrauch sogar um über 22 Prozent verringert hat. Greifswald profitierte bei den Städten am wenigsten von den günstigen Umständen im Vorjahr, die prognostizierten Einsparungen sind im Vergleich zu den anderen Städten moderat. Dennoch beliefen sich diese immer noch auf 10,7 Prozent.

Helgoland und in Rheinstetten bei Karlsruhe – hier verringerte sich der Verbrauch um über 22 Prozent

Aber auch wenn es für die Verbraucher hinsichtlich ihrer Heizkosten für 2014 gut aussieht, so können sie sich nicht dauerhaft auf günstiges Wetter und eine gute Brennstoffpreisentwicklung verlassen. Denn eine Analyse des Energieverbrauchs in deutschen Mehrfamilienhäusern von Techem zeigt, dass die Verbräuche, rechnet man die Auswirkungen der Witterung heraus, eigentlich seit geraumer Zeit nicht mehr gesunken sind. Daher muss Energieeffizienz – auch der Umwelt zuliebe – im eigenen Heizungskeller beginnen.

Ihre flexible  
Video-on-Demand  
Lösung



videocity® 

- ✓ Einfache Integration
- ✓ Topaktuelle Titel in höchster Qualität
- ✓ Steigerung von Umsatz und ARPU
- ✓ Ideale Ergänzung bestehender Breitband- und Medienangebote

**Städte mit dem höchsten Verbrauchsrückgang an Heizenergie gegenüber 2013 sowie Kostenauswirkung für Öl und Gas mit Einkaufspreisen 2014:**

Stadt	Verbrauch	Veränderung Kosten	Veränderung Kosten
Helgoland	-22,8 %	-29,3 %	-22,7 %
Rheinstetten	-22,6 %	-29,1 %	-22,5 %
Lahr	-22,0 %	-28,5 %	-21,9 %
Düsseldorf	-20,9 %	-27,5 %	-20,7 %
Mannheim	-20,6 %	-27,2 %	-20,4 %
Frankfurt a.M.	-20,3 %	-26,9 %	-20,1 %
Öhringen	-20,3 %	-26,9 %	-20,1 %
Saarbrücken-Ensheim	-20,1 %	-26,7 %	-19,9 %

**Städte mit dem geringsten Verbrauchsrückgang an Heizenergie gegenüber 2013 sowie die Kostenauswirkung für Öl und Gas mit Einkaufspreisen 2014:**

Stadt	Verbrauch Raumheizwärme	Veränderung Kosten Ölheizung	Veränderung Kosten Gasheizung
Greifswald	-10,7 %	-18,2 %	-10,6 %
Fritzlar	-11,5 %	-18,9 %	-11,3 %
Angermünde	-11,6 %	-19,0 %	-11,4 %
Oberstdorf	-12,4 %	-19,7 %	-12,2 %
Neuruppin	-12,6 %	-19,9 %	-12,4 %
Arkona	-12,7 %	-20,0 %	-12,5 %
Hohenpreißenberg	-13,1 %	-20,4 %	-12,9 %
Marnitz	-13,3 %	-20,5 %	-13,1 %

Die vorliegende Prognose des Heizenergieverbrauchs basiert auf dem Vergleich von Gradtagszahlen der Jahre 2013 und 2014 sowie auf einer Auswertung der Brennstoffpreise für Gas und Heizöl. Verbindliche Aussagen über den tatsächlichen Energieverbrauch und die angefallenen Kosten können jedoch erst nach der Erstellung aller Abrechnungen getroffen werden. Die aus der Abrechnung anonymisiert erhobenen Verbrauchsdaten sowie viele andere Informationen können in der der Energiekennwerte-Studie von Techem nachgelesen werden. Die jährlich erscheinende Analyse, basierend auf den Daten des vorangegangenen Kalenderjahres, gibt einen Einblick in die energetische Situation des Gebäudebestandes in Deutschland. Damit bietet sie Hilfestellungen, um den Energieverbrauch in Wohnungen zu bewerten und Ansatzpunkte für Energiesparmaßnahmen zu erkennen.

Weitere Informationen gibt es im Internet auch unter <http://www.techem.de/energiekennwerte>

Robert Woggon

Gebäude und Umfeld

# Meldepflicht für neue oder erneuerte Messgeräte an Eichbehörden – KALO macht es für die Kunden kostenfrei

Neu installierte oder erneuerte Messgeräte von Kalt- und Warmwasser sowie Wärme unterliegen seit dem 1. Januar 2015 einer gesetzlichen Meldepflicht /// KALO übernimmt als derzeit einziger Messdienstleister die Meldung von Miet- oder Garantiewartungszählern, ohne Immobilienbesitzern, Wohnungseigentümergeinschaften sowie Haus- und Immobilienverwaltern weitere Kosten zu berechnen.

Mit dem Jahreswechsel stehen Wohnungseigentümern und Immobilienverwaltern wieder zahlreiche Neuerungen ins Haus. Eine davon ist die im vergangenen Jahr vom Bundesrat beschlossene Meldepflicht für Messgeräte. Mit dem Ziel, die Verwendungsüberwachung zu vereinfachen, müssen alle neu installierten oder erneuerten Zähler für die Erfassung des Verbrauchs von Kalt- und Warmwasser sowie Wärme innerhalb von sechs Wochen nach Einbau oder Austausch der zuständigen Landeseichdirektion gemeldet werden. Als einziger Messdienstleister übernimmt die Kalorimeta AG & Co. KG (KALO) für alle Vertragskunden mit einem Miet- oder Garantiewartungszähler die Meldung der Messgeräte kostenlos. Ausgenommen davon sind sogenannte Kaufzähler, für die keine Garantiewartungsverträge vorliegen oder die in der Regel dem Immobilieneigentümer gehören.

Die Meldung ist einmalig und gilt nur für Wasser- und Wärmezähler. Sie muss nicht für bereits vor dem Stichtag verwendete Geräte vorgenommen werden und gilt auf Grundlage eines vereinfachten Verfahrens auch nicht für jedes einzelne installierte Messgerät. Gemeldet werden müssen gemäß §32 (1) Mess- und Eichgesetz (MessEG) die verwendete Geräteart inklusive Hersteller, Typenbezeichnung, Jahr der Kennzeichnung sowie die Anschrift des Verwenders. Eine Ab- und Ummeldung aufgrund eines Umzugs ist nicht erforderlich. Bei der Nichteinhaltung der Meldepflicht kann ein Bußgeld von bis zu 20.000 Euro fällig werden. Volker Schubert, Mitglied der Geschäftsleitung bei KALO: „Wir haben beschlossen, die neue Meldepflicht möglichst kundenfreundlich zu interpretieren und freuen uns, insbesondere Wohnungseigentümergeinschaften und Mietverwalter durch diesen kostenlosen Service weiter entlasten zu können. In diesem Punkt unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern, die für die Meldung der Messgeräte Gebühren erheben.“

**Red.**

**Über KALORIMETA:**  
Die KALORIMETA AG & Co. KG (KALO) bietet kompetente Mess-, Analyse- und Abrechnungsdienstleistungen für als 1,5 Millionen Wohnungen in ganz Deutschland. Von der schnellen Verbrauchskostenabrechnung, 84 % innerhalb von 7 Tagen, über professionelle Legionellenprüfung bis hin zum zuverlässigen Rauchwarnmelderservice bietet KALO mit Hilfe ihrer bundesweiten Serviceorganisation professionelle Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft. Hierfür setzt KALO 8,5 Millionen eigene Messgeräte und Rauchwarnmelder ein. Für ihre Kunden beschäftigt KALO insgesamt 1.500 Mitarbeiter und selbstständige Werkunternehmer im Innen- und Außendienst.

Gebäude und Umfeld

## Schaeffler 2.0 in Bamberg: Von der Industriebrache zur Wohnoase – Altes Industriegelände erstrahlt in neuem Licht

Ein Areal größer als sieben Fußballfelder. Alte, teils unter Denkmalschutz stehende Gebäude vom Verfall bedroht – bis ein Sanierungsprojekt Licht auf das Gelände brachte. Das ist in doppeltem Wortsinn zu verstehen: Die Roto Dach- und Solartechnologie GmbH, bekannt für ihre individuellen Ausführungen, ist mit 280 Schwingfenstern und 14 Wohnsicherheitsausstiegen maßgeblich für das lichtdurchflutete Ambiente verantwortlich. Bis voraussichtlich Ende 2015 wird das Areal „Schaeffler 2.0“ als neuer Stadtteil rund 600 Wohneinheiten bieten.



Ziel war es einen gemischten Stadtteil mit unterschiedlichen Bewohnergruppen entstehen zu lassen. Die Entscheidung das Areal autofrei zu gestalten fiel schon in einer sehr frühen Planungsphase; alle Fotos Roto

Architekturfans werden besonders von den in vier Reihen angeordneten Townhouses begeistert sein. Hier spielt das Licht die erste Geige. Insgesamt 68 Wohnungen sind unter den für die Industrie typischen Stahlträgern zusammengefasst – eingebettet in die denkmalgeschützten Fassaden der ehemaligen Industriebäude. Dank der großzügigen Verglasung der Townhouses werden alle Wohnungen mit Licht durchflutet. Eine Sonnenterrasse ist Standard, zusätzlich konnten die Eigentümer zwischen einem Balkon oder einer Galerie wählen.



## 280 Schwingfenster sorgen für das gewisse Extra

Wo so viel Licht gebündelt wird, sind qualitätsvolle Fenster ein Muss. Roto baute 280 Schwingfenster R6 als Viererkombination und 14 Wohnsicherheitsausstiege WSA R85 mit bis zu einer Länge von 1,16 Meter ein. Die holzweißen Rahmen der Fenster passen perfekt in das Gesamtbild des Areals – da auch die zentrale Villa des Geländes bereits aus einem früheren Bauabschnitt mit Roto-Fenstern ausgestattet ist.



### Roto Frank AG

Die Roto Frank AG entwickelt Beschlagtechnik für Fenster und Türen sowie Wohn-dachfenster und Zubehör, Solarsysteme und Bodentrep-pen. Bei zahlreichen Produk-ten ist das Unternehmen seit Jahrzehnten technologisch führend. Die Geschichte von Roto reicht bis ins Jahr 1935 zurück: Wilhelm und Elfriede O. Frank gründeten das Unternehmen in Stuttgart. Firmengründer Frank war ein schwäbischer Erfinder „par excellence“.

Gerade junge Paare finden in den kompakten Townhouses ein ideales Zuhause.

## Herausforderung Denkmalschutz

Das Projekt war nicht nur in seinen Dimensionen einzigartig, wie Stefan Zirnsack, zuständiger Projektleiter bei der denkmalneu GmbH erklärt: „Eine enge Abstimmung mit den Behörden war allein aufgrund des Themas Denkmalschutz notwendig. Einzelne Objekte, wie die ehemalige Direktoren-Villa sind Einzeldenkmäler. Bei den Townhouses mussten zum Beispiel nur einzelne Elemente berücksichtigt werden, wie die Farbe der Dacheindeckung und der eingebauten Dachflächenfenster, die vom Denkmalschutzamt festgelegt wurden oder die Außenmauern aus Ziegelstein, die so wenig wie möglich verändert werden durften. Darüber hinaus musste das Stahlgerüst der ehemaligen Sheddachhallen erhalten bleiben.“ Eine enge Abstimmung mit der Stadt war bei diesem Projekt überaus wichtig, denn neben der Denkmalschutzthematik gab es noch weitere Wünsche, die es zu berücksichtigen galt, wie zum Beispiel Wohnraum für Familien zu gestalten. Dieser wird mit 32 Reihenhäusern realisiert.

Er entwickelte den ersten industriell gefertigten Drehkipp-Beschlag oder die einschiebbare Bodentreppe. Unter seinem Einfluss und dem seiner direkten Nachfolger entwickelte sich Roto vom Einmannbetrieb zur weltweit tätigen Unternehmensgruppe mit 12 internationalen Produktionsstätten. Mit rund 4.100 Mitarbeitern erwirtschaftete das Unternehmen 2011 einen Umsatz von 656 Millionen Euro. Die Roto Dach- und Solartechnologie GmbH ist Teil der Roto Frank AG.

## 18-monatige Planungsphase trägt zum Gelingen des Projekts bei

Ausschlaggebend für die Beauftragung waren das hervorragende Preis-Leistungsverhältnis und die umfassende Betreuung, die Roto bietet. Peter Liebelt, der das Projekt in der Niederlassung Mitte von Beginn an betreute, erzählt: „Wir hatten eine fast 18-monatige Planungs-, intensive Beratungs- und Abstimmungsphase. Wir wollten für dieses Projekt Fenster auswählen, die sich nahtlos in das kernsanierte Ambiente einpassen. Die technische Umsetzung und die Menge der benötigten Fenster haben dieses Projekt sicherlich zu einem der größten und anspruchsvollsten in meiner Karriere gemacht.“ Dank dieser umfassenden Vorplanung durch Roto betrug die Planungsphase des ausführenden Fachbetriebs nur einer Woche, wie Klaus Münster, Geschäftsführer des gleichnamigen Bedachungsgeschäfts aus Kulmbach erklärt.



Roto hat sich im Vorfeld der Arbeiten stark engagiert und viele Vorarbeiten in Absprache mit der Bauleitung geleistet – das hat die Arbeit des ausführenden Fachbetriebs enorm erleichtert.

„Der Einbau selbst hat uns dann 21 Arbeitstage beschäftigt. Die besondere Herausforderung bei diesem Projekt war das Handling der Fenster in Verbindung mit den geringen Zwischenräumen“, berichtet Münster. „Vor allem, weil sich zwischen den einzelnen Reihenhäusern eine Brandwand befindet, die nicht ohne weiteres begangen werden konnte. Unsere Dachdecker mussten sich sehr schmal machen.“ Besonders positiv sei ihm die Betreuung durch Roto in Erinnerung geblieben: „Roto hat sich im Vorfeld der Arbeiten stark engagiert und viele Vorarbeiten in Absprache mit der Bauleitung geleistet – das hat uns unsere Arbeit enorm erleichtert.“ Auch der Auftraggeber ist mit dem Endergebnis sehr zufrieden, wie Zirnsack berichtet: „Unsere Zusammenarbeit verlief erfreulich und reibungslos. Wir können uns künftige gemeinsame Projektaufträge durchaus vorstellen.“

## Nach 20 Jahren Brache kehrt Leben auf das Schaeffler-Areal zurück

400 Meter von der Fußgängerzone entfernt lag das ehemalige Gelände der Firma Schaeffler (Teppichwarenproduktion) schon seit 20 Jahren brach. 2011 erklärte die Stadt die Industriebrache zum Sanierungsgebiet; im Spätsommer desselben Jahres begannen die Planungen für die herausfordernde Umgestaltung sowie die erste Bauphase. Ziel war es einen gemischten Stadtteil mit unterschiedlichen Bewohnergruppen entstehen zu lassen. „Eben das, was urbanes Wohnen ausmacht. Keine homogen bebaute und bewohnte Siedlung schwebte uns vor“, erklärt Zirnsack. „Es war unser Anliegen für jedes Objekt eine spezielle Nutzung und eine passende Bewohnerschaft zu finden: kleine, voll möblierte Apartments für Studenten, außergewöhnliche Townhouses für junge Paare, die Villa mit klassischen Eigentumswohnungen, Lofts für exklusives Wohnen, Reihenhäuser für Familien und das barrierefreie Kraftwerk für Best Ager mit der Möglichkeit Service-Dienstleistungen zu beziehen.“ Die Entscheidung das Areal autofrei zu gestalten fiel schon in einer sehr frühen Planungsphase.

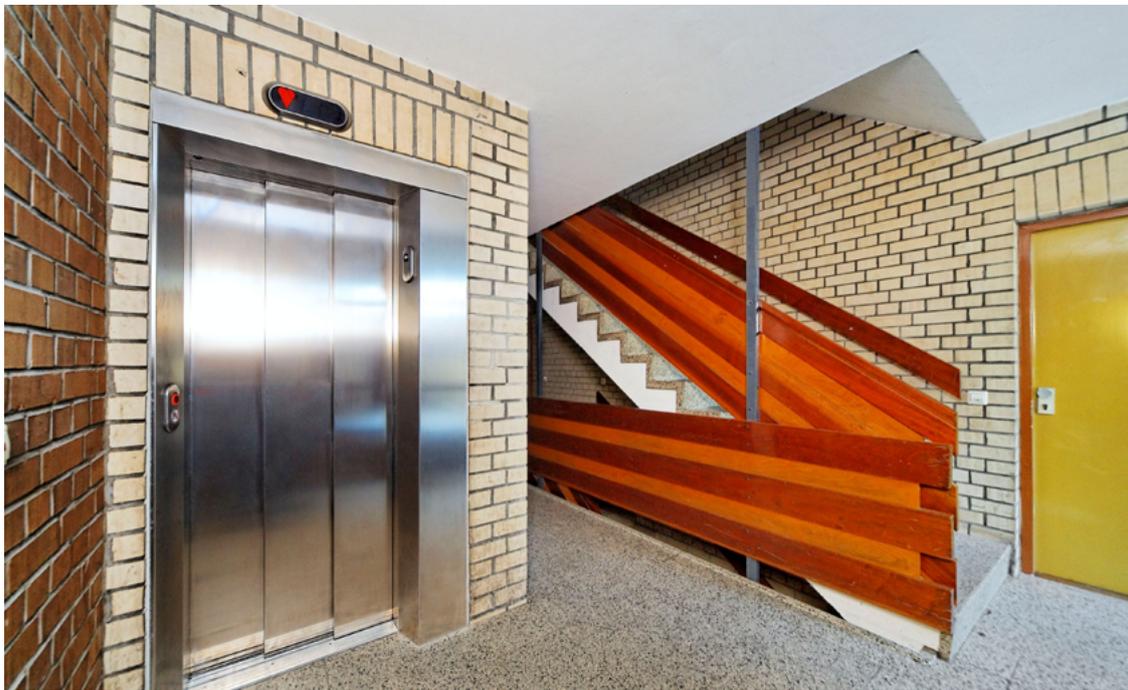
Stadtteil für unterschiedlichen Bewohnergruppen

Rosalba Iasi

Gebäude und Umfeld

# Verschärfte Vorschriften für Aufzugbetreiber – 100.000 Aufzüge benötigen moderne Notrufsysteme

Für Hauseigentümer, Wohnungsgesellschaften und andere Aufzugbetreiber gelten ab Juni 2015 verschärfte Vorschriften. Darauf weist der Aufzughersteller Kone hin. Die von Bundesrat und Bundestag beschlossene Neufassung der Betriebssicherheits-Verordnung regelt den Betrieb von Aufzügen in Deutschland. Die wichtigsten Änderungen: Aufzüge werden strenger kontrolliert. Technisch veraltete Anlagen müssen den Betriebsbedingungen angepasst und ein Notfallplan erstellt werden. Ebenso müssen Betreiber moderne Notrufsysteme nachrüsten.



Modernes Notrufsystem statt Haushupe, Automatik statt Drehtür: Die Anforderungen an Aufzüge steigen; alle Fotos Kone

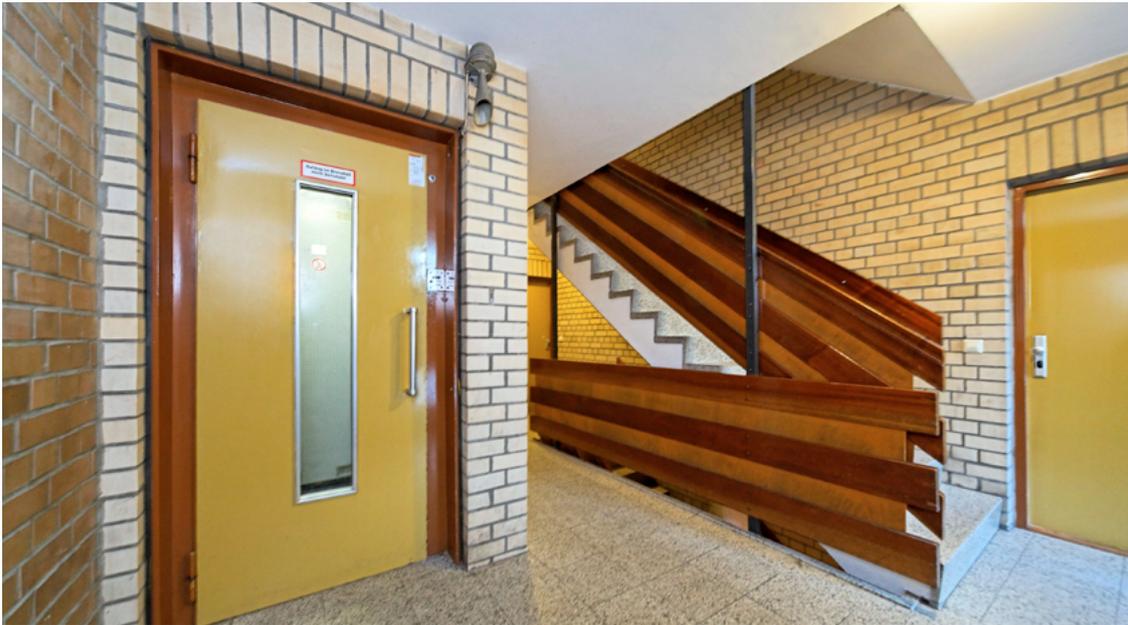
Die Neufassung der Betriebssicherheits-Verordnung betrifft laut Dachverband der Technischen Überwachungsvereine (VdTÜV) schätzungsweise mehr als 630.000 deutsche Aufzüge. Von ihnen werden nach Verbandsangaben mindestens 150.000 Anlagen nicht regelmäßig auf Sicherheit und Zuverlässigkeit geprüft – und damit schwarz betrieben.

630.000 deutsche Aufzüge sind betroffen

## Strengere Kontrollen

TÜV, Dekra und andere Überwachungsstellen kontrollieren Aufzüge weiterhin jährlich, aber nach strengeren Vorgaben. So kann die Frist für die Hauptprüfung von zwei Jahren leichter verkürzt werden. Maßgeblich ist für die Prüfer nicht mehr der Stand der Technik zur Zeit der Inbetriebnahme der Anlage, sondern zum Zeitpunkt der Prüfung – soweit jedenfalls nach Ansicht der Prüfer die heutigen Bestimmungen für die jeweilige Anlage von Bedeutung sind.

**KONE** Aufzüge  
Rolltreppen  
Automatiktüren



## Pflicht zur Modernisierung

Daher gilt: Steigen im Laufe der Zeit die technischen Anforderungen, werden Betreiber von den Prüfern auf den Modernisierungsbedarf hingewiesen. Dann muss der Aufzug modernisiert werden – auch wenn er technisch einwandfrei läuft. Bei schlecht gewarteten oder störanfälligen Anlagen kann die Überwachungsstelle kürzere Kontrollfristen festlegen.

Kürzere Kontrollfristen

## Tausende Aufzüge benötigen Notrufsysteme

Darüber hinaus werden Betreiber ausdrücklich verpflichtet, ihre Aufzüge bis Ende 2020 mit modernen Notrufsystemen auszustatten. Damit kommt auf Gebäudeeigentümer und Wohnungsgesellschaften einiges zu. „Wir gehen davon aus, dass bis zum Ende der Frist mehr als 100.000 Anlagen in Deutschland mit Zwei-Wege-Kommunikationssystemen ausgestattet und Notrufzentralen angeschlossen werden müssen“, sagt Thomas Lipphardt, Manager Technische Regelwerke bei Kone. Die Notrufzentralen müssen ständig besetzt und damit für eingeschlossene Fahrgäste rund um die Uhr erreichbar sein.

## Rechtliche Folgen für die Betreiber

Veraltete Technik oder schlechte Wartung dürfte für Betreiber künftig deutlich unangenehmer werden. Denn in den Augen des Gesetzgebers gelten sie künftig meist als Arbeitgeber. Bei Verstößen gegen die Verordnung riskieren sie Sanktionen nach dem Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG). „Dass viele Betreiber keine eigenen Beschäftigten haben, spielt dabei keine Rolle“, so Lipphardt. „Wir empfehlen Betreibern, sich baldmöglichst mit einem Aufzughersteller in Verbindung zu setzen.“

Sanktionen nach dem Arbeitsschutzgesetz

## Aufzugnutzer aufgepasst!

Ob Aufzüge richtig kontrolliert werden, können Benutzer künftig selbst erkennen: Ähnlich wie beim Auto muss eine Plakette in der Aufzugskabine darüber informieren, wer die Anlage wann das letzte Mal geprüft hat und wann die nächste Prüfung ansteht. Fehlt diese Plakette, können sich Benutzer an den Betreiber oder die Ordnungsbehörden wenden.

Nicole Köster

## Führung und Kommunikation

# Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen gegen Fremdenfeindlichkeit – Zuhause für Menschen aus mehr als 100 Nationen

Die köln ag, die Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen, hat jeder Form von Fremdenfeindlichkeit und Rassismus eine Absage erteilt. „Populistische Parolen und Sprüche, wie sie in jüngster Zeit vermehrt zu hören sind, haben bei uns und in unseren Wohnungen keinen Platz, betonte die köln ag-Vorsitzende Kathrin Möller auf dem jüngsten Jahresauftakt der Gemeinschaft. Die Stimmungsmache von „Kögida“ und ähnlichen Gruppierungen schade dem friedlichen Zusammenleben und störe das gute Klima in den Nachbarschaften. „Bei uns leben viele Nationen seit Jahren und Jahrzehnten friedlich zusammen. Ein Miteinander in der Hausgemeinschaft und in der Nachbarschaft ist in den allermeisten Fällen gelebte Realität“, so Möller weiter.



In den knapp 200.000 Wohnungen der köln ag in der Rheinmetropole und im Umland leben Menschen aus mehr als 100 Nationen. Zahlreiche Nachbarschaften, Bekanntschaften und sogar Freundschaften sind entstanden, unabhängig von der Herkunft der Mieterinnen und Mieter. Das friedliche Zusammenleben in den Vierteln und Quartieren ist den Wohnungsunternehmen ein wichtiges Anliegen, das durch kontinuierliche Quartiersarbeit vor Ort gefördert und gestärkt wird. „Und wenn es mal Problem

Arbeitsgemeinschaft Kölner  
Wohnungsunternehmen  
Geschäftsstelle, Anton-  
weiler-Straße 1, 50937 Köln  
Fon 0221.94 36 700  
Mail [info@koelnag.de](mailto:info@koelnag.de)  
[www.koelnag.de](http://www.koelnag.de)

gibt, dann löst man die, indem man miteinander redet, und nicht mit Demonstrationen in der Kölner Innenstadt“, erklärte Kathrin Möller abschließend.

red

## Info

Zur köln ag – Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen – zählen 57 Wohnungsunternehmen sowie 15 fördernde Unternehmen aus dem wohnungswirtschaftlichen Dienstleistungsumfeld. Die Wohnungsunternehmen verfügen über einen Bestand von knapp 200.000 Wohnungen in der Region Köln. Allein im Kölner Stadtgebiet halten sie einen Anteil von 25 Prozent am gesamten Wohnungsbestand. Die Gründung der Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen fand im Jahre 1949 noch unter dem Dach des damaligen Gemeinnützigkeitsgesetzes statt. Mitglieder sind Wohnungsbaugenossenschaften, Wohnungsgesellschaften aus dem kommunalen, kirchlichen und industrieverbundenen Bereich sowie andere Wohnungsunternehmen. Medienkontakt: Beatrix Kastner c/o GWG Köln Sülz Tel.: 0221-943670-43 Mail: [kastner@gwg-koeln-suelz.de](mailto:kastner@gwg-koeln-suelz.de)

## Führung und Kommunikation

# Nassauische Heimstätte/Wohnstadt setzt für mehr als 60.000 Wohneinheiten auf Multimediaversorgung durch Unitymedia

Unitymedia KabelBW und die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt kooperieren künftig miteinander. Eine geschlossene Vereinbarung zwischen dem führenden deutschen Kabelnetzbetreiber und der Dienstleistungstochter MET der Unternehmensgruppe sieht ab Februar 2015 die langfristige Versorgung der Mieter über das glasfaserbasierte HighSpeed Netz von Unitymedia vor.



Freuen sich über die Vertragssunterzeichnung (v. l. n. r.): Torben Klüh, Key Account Manager Unitymedia, Dr. Constantin Westphal, Geschäftsführer Nassauische Heimstätte/Wohnstadt, Dr. Thomas Hain, leitender Geschäftsführer Nassauische Heimstätte/Wohnstadt, Dr. Herbert Leifker, Geschäftsführer Unitymedia, Christoph Lütke, Vice President Geschäftskunden und Marketing Unitymedia.

Den mehr als 60.000 Haushalten der Unternehmensgruppe sowie weiteren von der MET versorgten Wohnungsunternehmen stehen dadurch neben analogen TV- und Radiosendern auch rund 85 digitale TV- und 70 digitale Radiosender sowie 25 Fernsehsender in HD-Qualität zur Verfügung. Ohne monatliche Zusatzkosten können Mieter zudem je ein TV-Fremdsprachenpaket nach Wahl sowie einen Basis-Internetanschluss mit einer Geschwindigkeit von bis zu 1 Mbit/s nutzen. Dieser kann für einen monatlichen Aufpreis auf derzeit bis zu 200 Mbit/s erweitert werden. Derart hohe Bandbreiten werden immer beliebter, weil Musik, Bilder und hochauflösende Videos zunehmend über das Internet konsumiert werden und sich die Ladezeiten mit schnellen Leitungen reduzieren lassen.

Auf Wunsch können Mieter über Unitymedia auch Telefonie sowie weitere Pay-TV-Pakete wie die DigitalTV ALLSTARS und Sky in Standard- oder HD-Auflösung hinzubuchen.

25 Fernsehsender in HD-Qualität

„Die hohen Bandbreiten unseres glasfaserbasierten Netzes garantieren Mietern höchste Flexibilität und Zukunftssicherheit“, so Christoph Lütke, Vicepresident Geschäftskundenvertrieb bei Unitymedia KabelBW. „Wir freuen uns darauf, die Mieter der Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit unseren Produkten zu begeistern und ihnen zum Beispiel mit unserer innovativen TV- und Medienplattform Horizon ein integriertes Unterhaltungserlebnis bieten zu können.“

Dr. Thomas Hain, leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt, unterstreicht die Bedeutung der Kooperation: „Als Unternehmen, das Wohnungen im städtischen und ländlichen Raum anbietet, war es wichtig, einen Partner mit einem flächendeckenden Angebot zu gewinnen. Möglichst alle Mieter sollten die gleichwertigen guten Bedingungen haben. Sie erhalten die gleichen Multimedia-Produkte an den unterschiedlichen Standorten mit gleicher Bandbreite. Mit Unitymedia KabelBW als Partner sind wir in der Lage, unseren Mietern attraktive Multimedia- und Telekommunikationslösungen anzubieten. Und wir können innovative Dienste, wie das Ablesen von Verbrauchswerten, über das Breitbandkabel nutzen.“

Glasfaserbasiertes Netz garantieren Mietern höchste Flexibilität

**Olaf Winter**

## Über Unitymedia KabelBW

Unitymedia KabelBW mit Hauptsitz in Köln ist der führende Kabelnetzbetreiber in Deutschland und eine Tochter von Liberty Global. Unter den Kundenmarken Unitymedia (Nordrhein-Westfalen und Hessen) und Kabel BW (Baden-Württemberg) erreicht das Unternehmen 12,7 Millionen Haushalte mit Breitbandkabeldiensten. Neben dem Angebot analoger Kabel-TV-Dienstleistungen ist Unitymedia KabelBW ein führender Anbieter von integrierten Triple-Play-Diensten, die für das Wachstum in den Bereichen des digitalen Kabelfernsehens, des Breitband-Internets und der Telefonie verantwortlich sind. Zum 30. September 2014 hatte Unitymedia KabelBW 7,1 Mio. Kunden, die 6,6 Mio. TV-Abonnements und 2,8 Mio. Internet- sowie 2,7 Mio. Telefonie-Abos (RGU) bezogen haben.

7,1 Mio. Kunden

## Über Liberty Global

Liberty Global ist das größte internationale Kabelunternehmen mit Niederlassungen in 14 Ländern. Liberty Global verbindet Menschen mit der digitalen Welt und ermöglichen es ihnen, ihre unendlichen Möglichkeiten zu entdecken und zu erleben. Liberty Globals marktführende Triple-Play-Dienste werden über Netzwerke der nächsten Generation und innovative Technologie-Plattformen zur Verfügung gestellt, die 27 Millionen Kunden verbinden, die 56 Millionen Fernseh-, Breitband-Internet- und Telefonie-Dienste beziehen (Stand: 30. September 2014). Zu Liberty Globals Verbrauchermarken gehören Virgin Media, UPC, Ziggo, Unitymedia, Kabel BW, Telenet und VTR. Liberty Global Business Services und der Investmentfonds Liberty Global Ventures sind ebenfalls Geschäftsbereiche von Liberty Global. Weitere Informationen finden Sie unter [www.libertyglobal.com](http://www.libertyglobal.com).

Niederlassungen in 14 Ländern

## Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit über 90 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 670 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regional-Centern, untergliedert in 13 Service-Centern, betreut. Unter der Marke „NH ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben durchzuführen. Die MET (Medien-Energie-Technik-Versorgungs- und Betreuungsgesellschaft mbH) ist eine Tochter der Unternehmensgruppe. Sie bündelt die Aktivitäten auf den Geschäftsfeldern Multimedia ebenso wie Energie und Messdienste.

60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden  
<http://blog.part-b-immobilien.de/grunderwerbsteuer-einnahmen-in-echtzeit/>

Führung/Kommunikation

## Peter Nagels Kunststück - Schleswig-Holsteins 1. Edition Kunst mit Wein

Einige sammeln Kunst, andere sammeln edlen Wein. Die Edition Kunst mit Wein von Schleswig-Holstein Die Kulturzeitschrift für den Norden vereint beides. Für die Kunst steht Peter Nagel, für den Wein Melanie Engel vom Weingut Ingenhof in Malkwitz.



Drei Kunststücke Schleswig-Holstein als Geschenk, Peter Nagels „Das Kunststück“, ein einmaliger Wein mit dem „Kunststück“ auf der Flasche und Schleswig-Holstein Die Kulturzeitschrift für den Norden als Jahresabo

Die wichtigste Voraussetzung: Kunst und Wein müssen aus Schleswig-Holstein kommen. Peter Nagel, Mitbegründer der Gruppe Zebra, Professor der Muthesius Kunsthochschule zu Kiel, einer der großen schleswig-holsteinischen Maler lebt und arbeitet hier.

Melanie Engels Weinberg liegt in der Holsteinischen Schweiz. Wir haben 500 Flaschen trockenem Rotwein, Jahrgang 2011, aus ihrem Keller ausgesucht - ein Cuvée aus Regent und Cabernet Cortis. Er wuchs, reifte und wurde hier im Lande abgefüllt. Für diesen Wein schuf Peter Nagel „Das Kunststück“, das Etikett und signierte Flasche für Flasche von Hand. Wir laden Sie ein dieses Kunststück zu erwerben. //

Das Kunststück, jede Flasche ist von Hand nummeriert und signiert

Wir haben für Sie zwei Pakete geschnürt.

### Paket 1:

Eine Flasche Peter Nagels „Das Kunststück“ nummeriert und handsigniert plus ein Jahresabo (sechs Ausgaben) Schleswig-Holstein - Die Kulturzeitschrift für den Norden zum Preis: 68 Euro.



Das Weingut Ingenhof setzt auf robuste Weinsorten wie Cabernet Cortis, mit denen man auch hoch im Norden Qualitätswein herstellen kann.

## Paket 2:

Eine Flasche Peter Nagels „Das Kunststück“ nummeriert und handsigniert plus ein Jahresabo (sechs Ausgaben) Schleswig-Holstein - Die Kulturzeitschrift für den Norden und ein Kunstdruck auf 320 Gramm Papier vom „Kunststück“ (Auflage 150, nummeriert und handsigniert in A2. Durch individuelle Handkolorierung wird jedes Blatt zum Unikat.) Preis: 148 Euro.

## So bestellen Sie:

Entweder per mail an:  
[das.kunststueck@schleswig-holstein.sh](mailto:das.kunststueck@schleswig-holstein.sh)

## oder per Post an die Redaktion

Redaktion Schleswig-Holstein  
Die Kulturzeitschrift für den Norden  
Kristof Warda, Löjaer Berg 22, 23715 Bosau

„Edlen Wein in Schleswig-Holstein herzustellen, ist wahrlich ein Kunststück.“

Peter Nagel



Melanie Engel klärt Peter und Hanne Nagel über ihren Weinberg auf: Der Südhang des Kleinen Gröndalberges in der Holsteinischen Schweiz bietet mit seiner Neigung von 30° perfekte Anbaubedingungen; Fotos David Bunde, Kristof Warda

## Führung und Kommunikation

# Neue Erlöspotenziale für die Wohnungswirtschaft – Mit Video-on-Demand Mieterwünsche bei der Medienversorgung erfüllen

Die Entwicklung in der Mediennutzung, ständige technologische Veränderungen sowie steigende Kundenansprüche verlangen von der Wohnungswirtschaft zum Teil neue Lösungsansätze in der Medienversorgung. Während vor nicht einmal zehn Jahren noch Internetbandbreiten von unter 5 Mbit/s als Hochgeschwindigkeit gelten durften, buchen heutzutage fast zwei Drittel der Internetnutzer (Kabel) Bandbreiten von ca. 30 Mbit/s. Die Tendenz ist weiter steigend.

Die Bereitstellung bzw. die technische Ausstattung des Wohnraums mit derartig hochleistungsfähigen Internetverbindungen ist für die Wohnungswirtschaft ein wichtiger Aspekt geworden, da erst so der Zugang zu attraktiven Multimedia-Inhalten ermöglicht wird. Diese wiederum gewährleisten eine überzeugende Medienangebotsvielfalt, die bei Mietern und Wohnungskäufern zunehmend an Bedeutung gewinnt. Ein wichtiger Bestandteil dieser Medienvielfalt sind Unterhaltungsangebote wie Video-on-Demand (VoD).

Eine Ausstattung von Wohnräumen gemäß dem aktuellen Stand der Technik und die Versorgung mit modernen Mediendiensten ist daher wichtig, hält aber auch vielversprechende Chancen für die Wohnungswirtschaft als auch die Anbieter von Breitbandnetzen bereit. Einige Anbieter nutzen diese Chance zum Teil bereits, indem sie Medieninhalte und auch VoD-Portale zur Verfügung stellen. Dennoch besteht in diesem Bereich Potenzial für weitere Angebote.

Der Reiz von Video-on-Demand besteht unter anderem in der ständigen Verfügbarkeit von Filmen und der Lieferung ins eigene Wohnzimmer auf den Smart TV oder Laptop. Die Wohnungswirtschaft aber auch Medienversorger verfügen über den direkten Zugang zum Nutzer und könnten somit ebenfalls am erfolgreichen Angebot von VoD-Diensten partizipieren.

Das Hamburger Unternehmen videociety bietet Kooperationen an, die der Wohnungswirtschaft entsprechende Vertriebs- und Vermarktungsmodelle zur Monetarisierung von VoD-Inhalten ermöglichen.

Das Portfolio von videociety enthält einige tausend Filme, die Nutzer ohne monatliche Abonnementgebühr kaufen oder leihen können. Besonders attraktiv ist dabei, dass das Filmangebot gegenüber Abonnementdiensten sehr aktuell ist. Bereits kurz nach der Kinoveröffentlichung, und häufig noch vor DVD & Blu-ray, zeigt videociety Blockbuster in HD, 3D und Dolby Digital 5.1. Nicht zuletzt durch die kürzlich erfolgte Erweiterung des Angebots um den neuen Streaming- und Downloadstandard UltraViolet ([www.uvu.com](http://www.uvu.com)) bietet videociety seinen Nutzern eine hohe Flexibilität beim Filmkonsum.

Die Bereitstellung eines VoD-Angebots von videociety kann für die Wohnungswirtschaft selbst, als auch für ihre Versorger eine sehr sinnvolle Ergänzung bestehender Medienangebote sein.

**Weitere Informationen:**

videociety GmbH  
Stefan Matthiessen  
Director Business Development, Distribution und Marketing  
[matthiessen@videociety.de](mailto:matthiessen@videociety.de)  
+49 170 292 38 84

**Stefan Matthiessen**

## Führung und Kommunikation

# Video-on-Demand! Herr Matthiessen, bitte drei Antworten – zum Thema Kooperation mit der Wohnungswirtschaft

Frage 1: Video-on-Demand für die Mieter ist eine gute Marketingidee für Wohnungsunternehmen im Vermietungsprozess. Aber welchen Aufwand haben Wohnungsunternehmen?

Stefan Matthiessen: Der Aufwand der Wohnungsunternehmen ist minimal, da weder eine technische Integration noch eine irgendeine Anpassung vorgenommen werden muss. Der Mieter nutzt videocity einfach über seinen bestehenden Smart TV, Computer, Tablet oder Blu-ray Player. Bei der Erstellung und Umsetzung der Kommunikation der Werbemaßnahme unterstützt videocity.

## Frage 2: Wie kann eine Kooperation aussehen?

Stefan Matthiessen: Es gibt flexible Möglichkeiten. Die Marketingkooperation kann videocity-Gutscheine / kleine Willkommensgeschenke für neue Mieter beinhalten oder regelmäßige Aktionen (vergünstigte Filme zu bestimmten Anlässen etc) zum Inhalt haben. Denkbar ist zudem auch eine vertriebliche Zusammenarbeit, bei der die Wohnungswirtschaft durch Provisionsmodelle vergütet werden kann.

## Frage 3: Nun aber zu den Inhalten. Videos sind nicht gleich Videos. Zeigen Sie aktuelle Filme, oder „Archivstreifen“?

Stefan Matthiessen: Bei videocity bekommen Sie alles was das Filmherz begehrt. Neben Klassikern und attraktiven älteren Filmen sehen Sie bei videocity vor Allem die aktuellsten Blockbuster in HD - und das bereits kurz nach dem Kino und bevor sie auf DVD, im TV oder bei Abonnement-basierten Online-Videotheken zu finden sind. Zudem finden Sie bei videocity eine große Auswahl an 3D-Filmen.

INNOVATIVE IMPULSE  
MIT NACHHALTIGER WIRKUNG!

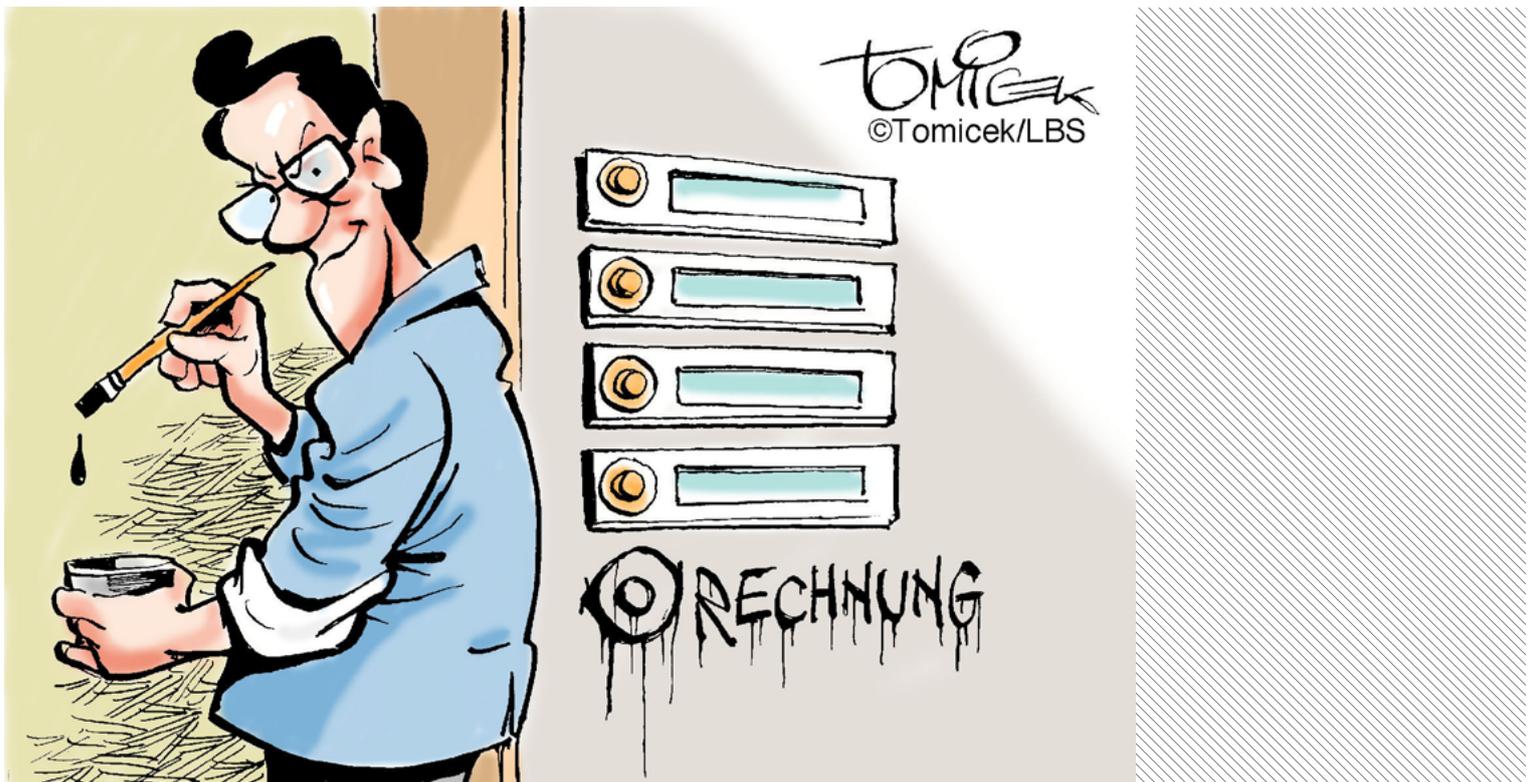
**STOLPUNDFRIENDS**  
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

VERNETZTES MARKETING | ANALYSE | CHANGE MANAGEMENT | DEMOGRAFIEKONZEPTE [www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)

## Führung und Kommunikation

# Acht Urteile zu Hinweis- und Warnschildern rund um die Immobilie

Über einen Mangel an Schildern kann man in Deutschland nicht klagen. Wo man sich auch aufhält, überall wird gewarnt, verboten, hingewiesen, aufgeklärt. Nicht immer ist allerdings klar, welche rechtlichen Konsequenzen solche Tafeln haben. Befreien sie den Aufsteller von seiner Verkehrssicherungspflicht? Sind sie unbedingt und in jedem Fall einzuhalten? Wer kommt für die Kosten der Anbringung auf? Mit solchen Fragen befasst sich diese Extra-Ausgabe des Infodienstes Recht und Steuern der LBS. Hier sind acht Gerichtsurteile gesammelt, die allesamt eines gemeinsam haben: Es taucht stets irgendwo in den Fällen ein Schild auf.



Nicht überall, wo Gefahr droht, muss das auch mit einem Warnschild zur Kenntnis gebracht werden. Ist nur ein fest umrissener Kreis von Menschen betroffen, kann man darauf verzichten. So war es bei einem Rolltor, das die Einfahrt zu einer Tiefgarage verschloss. Das Tor schloss sich automatisch nach drei Minuten. Ein Kleinbusfahrer, der nicht zur Hausgemeinschaft gehörte, wusste das nicht. Er ließ sich zu lange Zeit, sein Fahrzeug wurde bei der Durchfahrt beschädigt. Das Landgericht Köln wies eine Klage wegen Verletzung der Verkehrssicherungspflicht zurück. Ein Schild sei hier wegen des „beschränkten Verkehrs“ am Rolltor nicht nötig gewesen.

Aktenzeichen 29 S 57/11

An vielen Baustellen sind zur Information der Passanten Warn- und Hinweisschilder montiert. Bei der Anbringung dieser Schilder sollte nach Meinung der Rechtsprechung größte Sorgfalt walten. Berücksichtigt der Aufsteller die in einer Region üblichen Windstärken nicht, löst sich deswegen ein Schild und richtet beim Herunterfallen einen Sachschaden an, dann muss er unter Umständen dafür haften. Das Amtsgericht Bergheim sprach einem Pkw-Halter, dessen geparktes Auto getroffen worden war, gut 1.100 Euro Schadenersatz zu.

Aktenzeichen 26 C 274/06



Die fortschreitende Technisierung bringt es mit sich, dass zum Beispiel an Immobilien mit Sensoren betriebene Markisen installiert werden, die bei einem bestimmten Sonnenstand eigenständig ausfahren. Hier ist ein Hinweisschild anzuraten, falls Fremde damit in Kontakt kommen könnten. Solch eine Markise befand sich an einem Haus, in dessen Nähe über Nacht ein Wohnmobil geparkt wurde. Am Morgen setzte sich dann die Markise in Bewegung, wurde aber durch das im Wege stehende Wohnmobil gestoppt und schwer beschädigt. Der Hausbesitzer forderte vor dem Oberlandesgericht Karlsruhe 5.000 Euro Schadenersatz. Doch den erhielt er nicht. Der Fahrzeughalter habe ja nichts von der selbst ausfahrenden Markise wissen können. Und ein Schild sei nicht vorhanden gewesen.

Aktenzeichen 1 U 247/04

Wer auf seinem Anwesen gefährliche Hunde hält – hier waren es zwei Rottweiler und ein Staffordshire-Terrier –, der muss unter Umständen mehr tun, als seine Besucher lediglich mit Hilfe von Schildern zu warnen. Ein Grundstückseigentümer wies sowohl am Eingangstor als auch an der Haustür mit den Worten „Vorsicht, bissiger Hund“ und „Warnung vor dem Hund“ auf die Gefahr hin. Ein Besucher betrat trotzdem das nicht versperrte Haus und wurde

Aktenzeichen VI ZR 238/04

schwer verletzt. Der Bundesgerichtshof entschied: „In diesem Fall war es (...) nicht ausreichend, dass die Tiere im Haus gehalten wurden und Warnschilder auf die Hundehaltung hinwiesen.“ Es hätten, so das Gericht, zusätzliche Sicherungsmaßnahmen getroffen werden müssen.

Altglascontainer sind den Anwohnern häufig ein Dorn im Auge, denn viele Menschen halten sich nicht an nächtliche Ruhezeiten und verursachen großen Lärm. Was kann man also als Nachbar von einer Gemeinde erwarten, die einen solchen Container aufstellen ließ? Das Oberverwaltungsgericht Rheinland-Pfalz entschied, dass im Regelfall ein Hinweisschild mit den Nutzungszeiten ausreiche. Das Interesse der Öffentlichkeit am Sammeln von Altglas sei sehr groß und die Anwohner müssten gewisse Störungen erdulden. Nur in Sonderfällen sei eine Gemeinde gezwungen, mehr zu unternehmen.

Aktenzeichen 8 A 10357/10

Ein Warnschild mit dem Hinweis „Privatgrundstück, Parken verboten, Betreten und Befahren auf eigene Gefahr“ klingt zunächst einmal sehr umfassend. So, als ob der Grundstückseigentümer unter keinen Umständen für etwas haften müsse. Doch ganz so einfach ist es nicht immer. Hier war ein Besucher auf dem schnee- und eisglatten Untergrund ausgerutscht, weil nicht geräumt worden war. Das Oberlandesgericht Saarbrücken sprach dem Verletzten zwar ein Mitverschulden in Höhe eines Drittels zu, wies aber auch darauf hin, dass der Eigentümer seinen Winterdienstpflichten nicht gerecht geworden sei.

Aktenzeichen 4 U 644/03

Haben Unbekannte die Namensschilder am Eingang eines Mehrfamilienhauses abgeschraubt, dann ist schleunigst Ersatz geboten. Denn schließlich sollen sich Postboten und Besucher zurechtfinden können. Doch wer muss für die Kosten aufkommen? Das Amtsgericht Augsburg entschied, dass sie nicht auf dem Wege der Betriebskosten auf die Mieter umzulegen seien. Das falle in den Verantwortungsbereich des Eigentümers.

Aktenzeichen 21 C 4988/11

Wenn innerhalb einer von Fremden frequentierten Immobilie (Arztpraxis, Laden, Restaurant) eine Gefahrenquelle besteht, dann muss der Eigentümer davor warnen. Unmögliches kann jedoch nicht von ihm verlangt werden. Eine Frau, die über eine Stufe mitten im Raum gestolpert war und sich einen Oberschenkelhalsbruch zuzog, forderte anschließend 3.000 Euro Schmerzensgeld. Das Landgericht Osnabrück verweigerte das. Ein wesentliches Argument: Mit einem Schild „Vorsicht Stufe“ sei klar vor der Gefahr gewarnt worden.

Aktenzeichen 2 O 737/05

Dr. Ivonn Kappel

Führung und Kommunikation

# Dienstwagen kann zur Steuerfalle werden! Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer beachten sollten und wie sie Fallstricke umkurven

Der Dienstwagen ist in Deutschland weiterhin ein wichtiges Anreizinstrument für Fach- und Führungskräfte. Nicht selten aber führt die Privatnutzung von Dienstautos zu Auseinandersetzungen mit den Finanzbehörden. Unternehmen sollten die steuerlichen Vorgaben genau einhalten, rät der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC). Ansonsten drohen hohe Nachzahlungen für Arbeitgeber und Dienstwagenfahrer.

Grundsätzlich gilt: Die private Nutzung eines Dienstautos ist als geldwerter Vorteil zu versteuern. Bislang griff die Besteuerung nur in Fällen, in denen die private Nutzung des Fahrzeugs vermutet wurde. Der Bundesfinanzhof hat jüngst in mehreren Urteilen entschieden (z.B. BFH, Az. VI R 39/13), dass die Vermutung einer Privatnutzung dafür nicht mehr erforderlich ist. Ein lohnsteuerpflichtiger geldwerter Vorteil kann selbst dann vorliegen, wenn der Dienstwagen tatsächlich gar nicht privat genutzt wird. „Wird dem Arbeitnehmer ein Fahrzeug zur Verfügung gestellt und die private Nutzung vom Arbeitgeber zumindest theoretisch ermöglicht, führt dies in jedem Fall zu einem steuerpflichtigen Vorteil“, betont BVBC-Präsidentin Christel Fries. Für die Berechnung des privaten Nutzungsanteils gibt es zwei Methoden. Der Arbeitnehmer kann pauschal ein Prozent des Brutto-Neulistenpreises pro Monat versteuern. Alternativ kann der Arbeitnehmer ein Fahrtenbuch führen, das alle Reisen zeitnah und lückenlos dokumentiert. Diese Methode ist gerade bei wenigen Privatfahrten steuerlich günstiger. Allerdings stellt die Finanzverwaltung sehr hohe Anforderungen an Fahrtenbücher. So müssen für jede Dienstfahrt fortlaufend das Datum, das Reiseziel, die besuchte Firma oder Person, die gefahrenen Kilometer und der Kilometerstand am Ende des Tages aufgezeichnet werden. Die Finanzbeamten sehen in der Regel über kleinere Mängel hinweg. Doch kommt es wiederholt zu fehlerhaften Angaben, erkennen die Finanzbehörden das Fahrtenbuch nicht als ordnungsgemäß an. Dann erfolgt die Versteuerung im Rahmen der Ein-Prozent-Regelung, was für den Steuerzahler wesentlich teurer ist.

Die Steuerpflicht lässt sich nur unter strengen Bedingungen verhindern. Zunächst muss die Privatnutzung des betrieblichen Pkw im Arbeitsvertrag ausdrücklich verboten sein. Zudem muss der Steuerzahler nachweisen, dass er den Dienstwagen nur für Geschäftsfahrten nutzt. Dies erfordert in der Praxis das Führen eines Fahrtenbuches, aus dem alle Strecken und Anlässe eindeutig hervorgehen. Andernfalls mutmaßen die Finanzbehörden, dass das Privatnutzungsverbot nur auf dem Papier existiert, insbesondere bei Gesellschafter-Geschäftsführern. Enthält der Anstellungsvertrag des Gesellschafter-Geschäftsführers keine Regelung zur Privatnutzung des Dienstwagens, droht ebenfalls Ärger mit den Finanzbehörden. „Fehlt eine entsprechende Nutzungsvereinbarung, gehen die Finanzbehörden von einer verdeckten Gewinnausschüttung aus“, warnt BVBC-Präsidentin Fries. „Erstreckt sich der Prüfungszeitraum über mehrere Jahre, drohen ganz erhebliche Nachforderungen.“

Schon bei Abschluss von Dienstverträgen ist erhöhte Vorsicht geboten. Veraltete Musterklauseln zum Dienstwagen sind dringend zu überarbeiten. Neue Regelungen sollten rechtliche und steuerliche Gesichtspunkte berücksichtigen, um lästige Auseinandersetzungen zu vermeiden. Weiterhin ist darauf zu achten, die erste Tätigkeitsstätte des Arbeitnehmers klar zu definieren. Dies ist maßgeblich für die Versteuerung der Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte.

„Arbeitgeber sollten die von ihren Arbeitnehmern geführten Fahrtenbücher regelmäßig auf Plausibilität prüfen“, empfiehlt BVBC-Expertin Fries. So lassen sich viele Fehler erkennen, was die Gefahr hoher steuerlicher Nachforderungen reduziert. Zudem sollten Arbeitnehmer die Versteuerung von Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte prüfen. Wird die Dienstwagennutzung für diese Strecke vom Arbeitgeber nicht pauschal versteuert, lassen sich die Fahrtkosten in der Einkommensteuererklärung als Werbungskosten mit der Entfernungspauschale in Höhe von 30 Cent pro gefahrenen Kilometer absetzen.

**Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC), [www.bvbc.de](http://www.bvbc.de)**

## Über den BVBC:

Der BVBC ist die zentrale Interessenvertretung der Bilanzbuchhalter und Controller in Deutschland mit derzeit knapp 5.000 Mitgliedern. Auf politischer und wirtschaftlicher Ebene diskutiert der Verband neue Perspektiven im Finanzbereich und gestaltet diese maßgeblich mit. Seit 1976 setzt er sich mit insgesamt elf Landesverbänden und Regionen durch die Etablierung von Qualitätsstandards und Zertifizierungen für ein zeitgemäßes Berufsbild ein. Dafür analysiert der BVBC aktuelle Marktanforderungen und qualifiziert für neue berufliche Herausforderungen. Weitere Informationen finden sich im Internet unter [www.bvbc.de](http://www.bvbc.de).

Führung und Kommunikation

# Gründerwerbsteuer senken! Einar Skjerven rechnet vor...

Die deutsche Politik betreibt derzeit eine Doppelmoral: Auf der einen Seite möchte Vater Staat die Mieter mit Regulierungen wie der Mietpreiskontrolle vor Immobilieninvestoren beschützen. Auf der anderen Seite verdient sich die öffentliche Hand über die Grunderwerbsteuer eine goldene Nase am Wohnimmobilienboom.



Einar Skjerven Foto Skjerven Group

Rund 8,4 Milliarden Euro an Grunderwerbsteuer wurden 2013 in die Kassen der Bundesländer gespült. So hoch waren die Einnahmen niemals zuvor. Im Jahr 2006 waren die Einnahmen noch nicht so üppig, sondern 2,3 Milliarden niedriger. Um am Wohnimmobilienboom in Deutschland zu profitieren, haben viele Bundesländer den Steuersatz schrittweise erhöht.

Unter den deutschen Städten ist Berlin der größte Gewinner des Immobilienbooms. Die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer sind etwa doppelt so hoch wie im zweitplatzierten München. Die Hauptursache ist der hohe Steuersatz in der Spreemetropole, der in den letzten Jahren zunächst auf 4,5 Prozent, später auf 5 Prozent und schließlich auf 6 Prozent stieg. Das ist ein Anstieg um 70 Prozent seit 2006. In Bayern blieb der Satz bis heute unverändert bei 3,5 Prozent. Die Höhe der Grunderwerbsteuer wurde bis zur Föderalismusreform 2006 bundesweit einheitlich festgelegt. Von 1983 bis 1996 betrug sie bundesweit zwei Prozent, von 1997 bis zum 31. August 2006 bundesweit 3,5 Prozent der Bemessungsgrundlage. Seit Inkrafttreten der Föderalismusreform haben die meisten Bundesländer – abgesehen von Bayern und Sachsen – die Gelegenheit zu steuerlichen Mehreinnahmen genutzt und eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer auf bis zu 6,5 Prozent beschlossen.

Statt die Grunderwerbsteuer immer mehr nach oben zu schrauben wie zuletzt in Nordrhein-Westfalen und im Saarland geschehen, sollten die Politiker besser über eine Senkung nachdenken. Damit würden sie vor allem ihren Wählern einen Gefallen tun. Denn die Steuer zahlen in erster Linie die privaten Käufer, die sich eine Wohnung zur Altersvorsorge kaufen oder um sich vor weiter steigenden Mieten zu schützen. Großinvestoren investieren häufig über Share Deals, um die Zahlung von Grunderwerbsteuer zu vermeiden. Der Staat sollte die Steuern wieder senken und seinen Bürgern beim Vermögensaufbau keine Steine in den Weg legen.

Einar Skjerven

Rund 8,4 Milliarden Euro an Grunderwerbsteuer nahmen 2013 die Bundesländer ein.

Geschäftsführer der Skjerven Group

Führung und Kommunikation

# Klimawechsel! Sturm und Wolkenbruch kommen bestimmt – Rückstau und Elementarschäden. Was ist zu beachten, Herr Senk?

Nachdem sich in den letzten Jahren extreme Wetterereignisse wie Starkregen, Überschwemmungen und Stürme gehäuft haben, findet auch die Versicherung von Elementarschäden im Rahmen der Gebäudeversicherung zusehend weitere Verbreitung. Nicht immer werden Überschwemmungsschäden zur Zufriedenheit der Versicherungsnehmer abgewickelt wie in einer Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Hamburg aus dem Jahr 2014 (OLG Hamburg, Beschluss vom 14.04.2014, Az: 9 U 201/13; VersR 2014, 1454ff.).



Der Kläger dieses Rechtsstreits hatte bei der Rechtsvorgängerin der Beklagten im April 2011 eine gebündelte Sachversicherung abgeschlossen, in der auch eine Sturm- sowie Elementarschadenversicherung auf Basis der Allgemeinen Sturmversicherungsbedingungen (AStB 08) sowie der Besonderen Bedingungen für die Versicherung weiterer Elementarschäden (BWE 08) enthalten war. Gemäß den BWE waren Schäden versichert, die an versicherten Sachen entstehen, welche durch Überschwemmung, Rückstau zerstört oder beschädigt werden oder abhandenkommen (§ 2a BWE 08). Der Begriff des Rückstaus wurde gemäß § 3 BWE 08 folgendermaßen definiert: „Rückstau liegt vor, wenn Wasser durch die Ausuferung von oberirdischen (stehenden oder fließenden) Gewässern oder durch Witterungsniederschläge bestimmungswidrig aus den gebäudeeigenen Ableitungsrohren oder damit verbundenen Einrichtungen in das Gebäude eindringt“.

Versichert über diese Police war u.a. das Büro- und Lagergebäude der Klägerin, bestehend aus einer Lagerhalle sowie einem eingeschossigen Gebäudevorbau mit einem Flachdach, welches mit einem Grassubstrat gedeckt war und über mehrere Abflüsse entwässert wurde. Im Juni kam es dann aufgrund von Rissbildung, deren Ursache zwischen den Parteien streitig war, zum Wassereintritt in das Gebäude, was die Klägerin auch bei der Rechtsvorgängerin der Beklagten anzeigte. In der Folge lehnte diese eine Regulierung des Schadens nach Einholung eines Sachverständigengutachtens ab und begründete dies damit, dass die eingetretenen Schäden nicht durch einen Rückstau entstanden seien.

Die Klägerin, die ihren Schaden auf ca. 86.000 EUR bezifferte, hat erstinstanzlich behauptet, es habe am Schadentag sintflutartige Regenfälle gegeben, so dass die Abflüsse die Wassermengen nicht ableiten konnten. Aufgrund des Gewichts des rückstauenden Wassers auf der Dachhaut sei es zur Rissbildung gekommen mit anschließendem bestimmungswidrigem Eintritt des Regenwassers.

Mehr zum Thema **Versicherung von Immobilien** finden Sie unter [www.avw-gruppe.de](http://www.avw-gruppe.de)

Bauliche Mängel des Gebäudes seien nicht ursächlich gewesen. Die Klägerin vertrat die Ansicht, der Schaden sei durch einen (versicherten) Rückstau im Sinne des § 2a BWE entstanden, da ein solcher gemäß § 3 b) BWE nicht voraussetze, dass Wasser unmittelbar aus Ableitungsrohren in das Gebäude eindringe. Bestimmungswidrig sei der Wassereintritt auch dann, wenn das Niederschlagswasser aufgrund Rückstaus nicht mehr abfließen könne und sich dann rückstauet. Im Übrigen habe es sich bei dem begrünten Dach um eine mit den Ableitungsrohren verbundene Einrichtung gehandelt.

Die Beklagte hat prozessual die von der Klägerin vorgetragene sintflutartigen Regenfälle am Schadentag bestritten und die Auffassung vertreten, es habe sich bei dem Schaden um das Resultat von Planungs- und Ausführungsfehlern der Dachkonstruktion gehandelt, weil die Entwässerungsrohre nicht am tiefsten Punkt des Daches angebracht gewesen seien, so dass der Schaden letztlich über einen Zeitraum von mehreren Jahren entstanden sei. Auch habe es sich nicht um einen bedingungsgemäß versicherten Rückstau gehandelt, da das Wasser nicht aus gebäudeeigenen Abflussrohren in das Gebäude eingedrungen sei.

Das erstinstanzlich angerufene Landgericht hat sich diese Sichtweise der Beklagten zu Eigen gemacht und die Klage abgewiesen. Dagegen hat sich die Beklagte mit Ihrer Berufung gewandt und vorgetragen, aufgrund Rückstaus aus der Kanalisation habe das Wasser sich durch die Regenfallrohre nach oben gestaut und sei dann auf dem Dach ausgetreten. Die Beklagte hat sich gegen diesen Vortrag mit der Begründung gewandt, dabei handele es sich um ein neues Vorbringen, welches in der Berufung unzulässig sei.

Das OLG hat die Berufung zurückgewiesen und sich dabei im Wesentlichen die Gründe des erstinstanzlich tätigen LG zu Eigen gemacht. Das Gericht argumentierte, ein Rückstau im Sinne der maßgeblichen Versicherungsbedingungen BWE setze voraus, dass Wasser bestimmungswidrig aus den gebäudeeigenen Ableitungsrohren oder damit verbundenen Einrichtungen in das Gebäude eindringe. Nicht ausreichend sei, dass Oberflächenwasser nicht abfließen könne, weil das Kanalisationsnetz überlastet ist. Demnach ist von einem versicherten Rückstau erst dann auszugehen, wenn sich die nicht mehr abfließenden Wassermassen in den gebäudeeigenen Ableitungsrohren zurückstauen und in das Gebäude eindringen. Diese nach Auffassung des Gerichts eindeutige Formulierung in den zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen BWE führe auch nicht zu einer unangemessenen Benachteiligung des Klägers.

Auch das zweitinstanzliche Vorbringen der Klägerin, das Wasser sei aufgrund des Rückstaus durch die Regenwasserleitungen aus der Kanalisation auf das Dach gedrückt worden, vermochte das Gericht zu überzeugen, da der letztendliche Wassereintritt nicht aus Rohrleitungen sondern durch Risse in der Dachhaut erfolgte. Im Übrigen schloss sich das Gericht der Rüge der Beklagten an, dieser Vortrag sei verspätet und daher unzulässig und gemäß § 331 Abs. 2 Nr. 3 ZPO nicht mehr zu berücksichtigen.

Wenngleich dieses Ergebnis für die Klägerin natürlich unerfreulich ist wird man nicht umhin können, die Auslegung der BWE durch das Gericht zu billigen, nicht zuletzt auch im Lichte der doch eindeutigen Formulierung der einschlägigen Bestimmungen. Hier zeigt sich, dass auch über eine Elementarschadenversicherung zwar vieles aber eben doch nicht alles versicherbar ist. Wollte man selbst derartige Gebäudemängel in den Schutzbereich der Deckung einbeziehen, wäre eine bezahlbare Prämienkalkulation kaum noch möglich.

Nicht ausreichend sei, dass Oberflächenwasser nicht abfließen könne, weil das Kanalisationsnetz überlastet ist.

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Unternehmensgruppe

WIR VERBINDEN WERTSCHÖPFUNG  
MIT WERTSCHÄTZUNG!

**STOLPUNDFRIENDS**  
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

VERMIETUNGSFÖRDERUNG | KUNDENZUFRIEDENHEIT | IMAGEGEWINN

[www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)

## Führung und Kommunikation

# Keine Schlüsselwälder mehr – Vermieter darf Mieter statt Parabolantenne auf Internetfernsehen verweisen

Abdul Y. ist türkischer Staatsbürger, wohnt und arbeitet seit einigen Monaten in Deutschland. Neben den türkischen Tageszeitungen möchte er sich auch über das Fernsehen über das Geschehen in der Türkei informieren. Dazu möchte er eine Parabolantenne an seiner Hauswand montieren, um die entsprechenden Programme empfangen zu können. Sein Kabelanschluss bietet ihm dazu nur wenige heimat Sprachliche Sender, die ihn seiner Auffassung nach nicht ausreichend informieren. Sein Vermieter lehnt den Wunsch ab und begründet dies damit, Abdul Y. könnte sein Informationsbedürfnis auch über das Internet und internettaugliche Fernseher befriedigen. Immer mehr deutsche Gerichte schließen sich dieser Auffassung an. Darauf weist der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen hin.

## VNW-Pressesprecher Dr. Peter Hitpaß:



Ra Dr. Peter Hitpaß vom Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. (VNW); Foto privat

„Wir beobachten eine Trendwende. Die Gerichte geben in ihren Urteilen dem Vermieter recht, der Mieter kann sein Informationsbedürfnis mühelos über das Internet bzw. internettaugliche Fernseher befriedigen. So z.B. das AG Frankfurt (Az: 33 C 3540/07, 33 C 3540/07-31); oder das LG Wuppertal (Az: 9 S 28/11). Die Gerichte argumentieren damit, dass dem Mieter die Bedienung derartiger Fernseher und Techniken zumutbar sei und technische Kenntnisse auch für den Anschluss und Betrieb einer Parabolantenne erforderlich seien. Da die Übertragungstechnik im Laufe der Jahre auch immer besser geworden sei, sei auch hier mittlerweile kein Unterschied zur Parabolantennentechnik mehr sichtbar. Wir begrüßen den neuen Akzent der Rechtsprechung. In 10 Jahren werden hoffentlich alle Parabolantennen von den Hauswänden verschwunden sein. Dem Eigentumsgrundrecht des Vermieters wird Rechnung getragen. Der Mieter kann sich ausreichend informieren. Ein seit über 20 Jahren schwelender Unruheherd zwischen Vermieter und Mieter wird dadurch gelöscht.“ Bundesweit empfangen von 38,5 Millionen Haushalten gegenwärtig ca. 17 Millionen Fernsehen über Breitbandkabel, 18 Millionen über Satellit, 2 Millionen über DVB-T und schon 1,5 Millionen Haushalte über das Internet.

Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. vertritt 320 Wohnungsgenossenschaften und -gesellschaften (Hamburg: 93, Mecklenburg-Vorpommern: 153, Schleswig-Holstein: 74). In ihren 745.000 Wohnungen (Hamburg: 291.000, Mecklenburg-Vorpommern: 275.000, Schleswig-Holstein: 179.000) leben rund 1,5 Millionen Menschen. Der VNW feiert in diesem Jahr seinen 115. Geburtstag und 25 Jahre Wiedervereinigung als Dreiländer-Verband.



**PRESSEFREIHEIT** VIELFALT **TOLERANZ**  
PRESSEFREIHEIT  
**GEDANKENFREIHEIT** RELIGIONSFREIHEIT  
**TOLERANZ** **PLURALITÄT** VIELFALT  
RELIGIONSFREIHEIT MEINUNGSFREIHEIT  
KUNSTFREIHEIT PRESSEFREIHEIT **TOLERANZ**  
GEDANKENFREIHEIT  
**VIELFALT** RELIGIONSFREIHEIT VIELFALT  
MEINUNGSFREIHEIT  
RELIGIONSFREIHEIT KUNSTFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT  
**TOLERANZ** **PLURALITÄT**  
KUNSTFREIHEIT PRESSEFREIHEIT  
**PLURALITÄT** MEINUNGSFREIHEIT  
RELIGIONSFREIHEIT KUNSTFREIHEIT  
**TOLERANZ** **JE SUIS** **PLURALITÄT**  
KUNSTFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT **CHARLIE** **TOLERANZ**  
**PLURALITÄT** **VIELFALT**  
**MEINUNGSFREIHEIT**  
**GEDANKENFREIHEIT** **PLURALITÄT**  
RELIGIONSFREIHEIT VIELFALT  
**MEINUNGSFREIHEIT** **VIELFALT**  
KUNSTFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT  
**RELIGIONSFREIHEIT** GEDANKENFREIHEIT  
TOLERANZ  
**GEDANKENFREIHEIT** **PLURALITÄT**  
**VIELFALT** KUNSTFREIHEIT  
**PLURALITÄT** **PRESSEFREIHEIT**

Zeitschriftenverleger gemeinsam für Pressefreiheit.

**VDZ**

Verband Deutscher  
Zeitschriftenverleger

## Führung und Kommunikation

# Marketing aus einem Guss – Warum nur integrierte Konzepte Wohnungsunternehmen nachhaltigen Erfolg garantieren

Wenn die Leerstandsquote die Erträge drückt, das Image nicht dem Leistungsvermögen entspricht oder sich für höherwertige Objekte nicht die „richtigen“ Mieter oder Käufer finden, liegt das nur selten an der Qualität der Wohnungen oder Dienstleistungen. Umso wichtiger ist es, an den richtigen Stellschrauben zu drehen, um den nachhaltigen Erfolg des Wohnungsunternehmens sicherzustellen. Ein gutes Marketingkonzept beginnt mit einer umfassenden und vor allem genauen Bestandsaufnahme. Denn für Wohnungsunternehmen gilt wie für praktisch alle Unternehmen: Eine Werbekampagne allein reicht meist nicht, um den Erfolg zu befördern. Vielmehr sollten alle klassischen Bereiche des Marketings analysiert werden, um auf dieser Basis ein stimmiges Gesamtkonzept zu erstellen.



Die vier Marketing-Bereiche sollten stets aufeinander abgestimmt werden, denn die Wirkung isolierter Maßnahmen verpufft leicht.

## Ziele definieren

Die Bestandsaufnahme enthält im besten Fall Aussagen über die aktuelle Mieter- bzw. Kundenstruktur. Es ist kritisch zu prüfen: Ist diese Struktur nachhaltig? Oder führt der demografische Wandel dazu, dass sich die Lage in wenigen Jahren komplett verändern wird? Sollte die Mieterschaft verjüngt werden? Ist die soziale Struktur im Bestand nachhaltig oder sollten andere Zielgruppen bzw. Mieterschichten angesprochen werden? Wenn ja: Welche? Und auch wenn es in erster Linie „nur“ um eine Aufwertung des Unternehmens-Images geht, sind klare Ziele und Zielgruppen wichtig. Darauf aufbauend können dann für alle Bereiche des Marketings aufeinander abgestimmte Maßnahmen entwickelt werden.

Die Maßnahmen sollten allerdings nicht nur untereinander abgestimmt werden, sondern auch auf die Unternehmenskultur. Schließlich ist die Motivation der Mitarbeiter in allen Bereichen des Marketings ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Konzepts.

Maßnahmen auch auf die Unternehmenskultur abstimmen.

## Angebot prüfen und optimieren



Die vier Marketing-Bereiche sollten stets aufeinander abgestimmt werden, denn die Wirkung isolierter Maßnahmen verpufft leicht.

Menge bewirken. Dies gilt auch für das Dienstleistungsangebot eines Wohnungsunternehmens.

Zunächst gilt es, das Produkt- und Dienstleistungsportfolio unter die Lupe zu nehmen. Dabei genügt es nicht, sich auf das Fachwissen langjähriger Mitarbeiter aus Kundenbetreuung, Vermietung oder Technik zu verlassen. Es ist wichtig, dass die Marketing-Verantwortlichen sich selbst regelmäßig und intensiv mit dem Bestand ihres Unternehmens befassen. Denn nur so ist sichergestellt, dass die übrigen Marketing-Instrumente effizient wirken können. Bei STOLPUNDFRIENDS steht daher eine gemeinsame Bestandsbesichtigung mit den Projektverantwortlichen immer am Anfang eines Konzeptauftrags. In mancher Hinsicht ist der Bestand so, wie er ist – und kein Handlungsfeld für das Marketing. Doch betrachtet man nicht allein die Wohnungen, sondern das Wohnen als Kernprodukt von Wohnungsunternehmen, ergeben sich viele Ansatzpunkte für effektiveres Marketing: Sowohl das physische als auch das soziale Wohnumfeld lassen sich schließlich beeinflussen. Oftmals lässt sich dabei mit geringem finanziellen Einsatz und klugen Ideen eine

Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter bei STOLPUNDFRIENDS. Die Marketinggesellschaft aus Osnabrück berät Wohnungsgenossenschaften und kommunale Wohnungsunternehmen unter anderem bei der Gewinnung von neuen Mieter- und Käuferschichten. Mehr Informationen auf [www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de).

## Enge Preis-Spielräume effizient nutzen

In der Preispolitik haben gerade ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen relativ geringen Spielraum. Mietpreisbindung, Mietpreisbremse, ein immer noch gelebter sozialer Auftrag und die lokale Preisstruktur engen die Gestaltungsmöglichkeiten ein. Umso wichtiger ist es, die vorhandenen Spielräume effizient zu nutzen. Voraussetzung dafür: Die Preispolitik muss mit den übrigen Marketingbereichen abgestimmt werden. Ein Aktionsangebot, das jungen Mietern für eine Wohnung in schwieriger Lage zwei Monate lang die Kaltmiete erlässt, ist grundsätzlich stimmig. Zumindest dann, wenn „preiswert“ zu den auch nach außen kommunizierten Versprechen des Unternehmens gehört. Ein analoges Vorgehen für den Abverkauf hochwertiger Eigentumswohnungen durch ein Unternehmen, das sich als Bauträger profilieren möchte, wäre jedoch kaum erfolgsversprechend. In dem Fall wirkt die Aktion sogar nachhaltig image-schädigend.

Preispolitik muss mit den übrigen Marketingbereichen abgestimmt werden

## Vertriebswege und -Prozesse optimieren

Die Wahl der richtigen Vertriebswege wird eine zunehmend komplexe Aufgabe. So sucht die Zielgruppe einer WG-tauglichen Wohnung nahe der Universität ihr neues Zuhause heute nicht mehr in der Zeitung – dafür aber im Internet, über sehr günstige, zielgruppenspezifische Plattformen. Weitere vertriebspolitische Stellschrauben sind die Wahl der Partner für den Verkauf von Eigentumswohnungen und nicht zuletzt die Gestaltung der Vermietungs- bzw. Vertriebsabläufe. Gerade in diesem Bereich kann ein kritischer Blick von außen wahre Wunder bewirken. In diesen Bereichen schlummert für viele Wohnungsunternehmen immer noch ungenutztes Potenzial.

Auch Internet einbinden



Marketing aus einem Guss bildet auch in der Wohnungswirtschaft die Basis für nachhaltigen Erfolg.

## Abgestimmte Kommunikation

Erst im Zusammenspiel mit den übrigen Punkten kann schließlich auch ein sinnvolles Kommunikationskonzept ausgearbeitet werden. In der Praxis zeigt sich häufig, dass dieses sich aus der umfassenden Analyse der übrigen Marketingbereiche fast schon zwingend ableiten lässt. Das ist einer der Vorteile von integriertem Marketing gegenüber dem Angebot einer klassischen Werbeagentur: Diese entwickeln zwar häufig gute, kreative Ideen und schicke Designs. Doch ohne eine genaue Kenntnis der anderen Marketingbereiche, ohne ein tiefes Verständnis des Wohnungsmarkts und der feinen Unterschiede zwischen den Akteuren wirken die Kommunikationsmaßnahmen häufig aufgesetzt.

Zu den kommunikationspolitischen Maßnahmen gehört übrigens auch die Alltagskommunikation mit Mieter und Interessenten, etwa im Schriftverkehr. Dieser wird häufig vernachlässigt. Dabei wirkt irritierend und damit potenziell geschäftsschädigend, wenn ein Interessent durch freche Werbung angelockt und von einem angemessenem Corporate Design überzeugt wurde, aber beim ersten direkten Kontakt mit steifen und unverständlichen Formulierungen konfrontiert wird.

Um solche Reaktionen auszuschließen, ist es wichtig, das Marketing aus einem Guss zu gestalten. Denn Unstimmigkeiten müssen noch nicht einmal bewusst wahrgenommen werden, um eine Kauf- bzw. Mietentscheidung zu beeinflussen. Und selbst wenn diese Unstimmigkeiten dazu führen, dass jeden Monat nur zehn Mieter weniger eine Besichtigung vereinbaren und ein Mieter weniger einzieht: Auf Dauer entsteht so signifikanter Leerstand, der umso ärgerlicher ist, als er mit relativ geringem Einsatz zu vermeiden wäre.

**Hanno Schmidt**

Zu kommunikationspolitische Maßnahmen gehört übrigens auch die Alltagskommunikation mit Mieter und Interessenten

Marketing

# WBM Kulturkalender 2015 „STADTSALAT“ wird mit gregor international calendar award und den Award of Excellence ausgezeichnet

Der WBM Kulturkalender 2015 „STADTSALAT“ wurde von der Jury für die Idee und die hohe Qualität der Fotografien von Claudius Pflug ausgezeichnet. Der Kalender zeigt typische Szenen des Berliner Lebens an Originalschauplätzen. Protagonisten auf den Motiven sind dabei die Installationen des Streetart-Künstlers Peter Pink.



Der gregor international calendar award ist einer der bedeutendsten Wettbewerbe der Druck- und Medienbranche. Veranstalter der weltweit größten Kalenderausstellung sind das Ministerium für Finanzen Baden-Württemberg, der Graphische Klub Stuttgart e.V. und der Verband Druck und Medien in Baden-Württemberg. Wie sieht ein junger kreativer Streetart-Künstler wie Peter Pink das heutige Berlin? Das war für uns eine spannende Frage. Vor allem weil er ein sogenannter Zugereister ist, erst seit 10 Jahren in Berlin lebt und die Stadt, ihre Geschichte und ihren Alltag aus einer ganz unkonventionellen Sicht sieht und dokumentiert.

Peter Pink fiel dem Team der WBM auf, als er in unmittelbarer Nähe zur WBM Zentrale auf dem Alexanderplatz eine seiner typischen Kartoffeldemos und Gurkenparaden aufgebaut hatte. Er zog die Besucher förmlich in seinen Bann. Die Handys wurden gezückt. Die Zuschauer redeten plötzlich miteinander. Sie waren überrascht. Die Bilder seiner Installationen sind bereits mehrmals weltweit im Internet viral verbreitet und in internationalen Zeitschriften und Blogs veröffentlicht worden.

Er zog die Besucher förmlich in seinen Bann



Stadtsalat – Mai  
Alle Kalenderblätter finden  
Sie per Klick hier  
<http://www.wbm.de/de/medien-news/mediathek/bilder/media-kategorie/stadtsalat/#mediathek>

Peter Pink wurde gefragt, ob er den WBM Kulturkalender 2015 „Stadtsalat“ gestalten möchte. Er war etwas erstaunt, diese Anfrage von einer städtischen Wohnungsbaugesellschaft zu bekommen. Doch auch die WBM ist stets für eine Überraschung gut und ihre Kalender stehen in genau dieser Tradition. Als Peter Pink angeboten wurde, seine Installationen mithilfe von Claudius Pflug in professionellen Bildern in Szene zu rücken, war der Deal perfekt. Eine wunderbare künstlerische Symbiose entstand. Die WBM ist besonders stolz darauf, dass alle Motive des Kalenders von Peter Pink original installiert wurden. Fotomontagen waren tabu.

Steffi Pianka



# LED



## Flur und Keller - das sichere Licht für Vermieter

LEDs CHANGE THE WORLD GMBH, Weilerweg 30, D-53639 Königswinter

[www.leds-change-the-world.com](http://www.leds-change-the-world.com)

## Personalien

# URBANA Energietechnik AG und KALORIMETA AG: Dr. Henning Lustermann und Andreas Göppel neu im Vorstand

Dr. Henning Lustermann und Andreas Göppel haben am 1. Januar die Verantwortung als Vorstände der Verwaltung KALORIMETA AG und der Verwaltung URBANA Energietechnik AG übernommen. Mit dem Eintritt der beiden Vorstände treibt die im Bereich Energie- sowie Mess- und Abrechnungsdienstleistungen tätige Unternehmensgruppe unter Führung des Vorstandsvorsitzenden Jan-Christoph Maiwaldt die Verjüngung und den Ausbau seiner wachstumsorientierten Führungsstruktur voran.

Mit der Neubesetzung des Vorstands sind die beiden Gesellschaften bestmöglich aufgestellt, um von den Chancen sich wandelnder, dynamischer Energie- und Immobilienmärkte zu profitieren. KALORIMETA und URBANA schaffen damit alle Voraussetzungen, um mit neuen und bestehenden Dienstleistungen schnell und konsequent neue Kunden- und Umsatzpotenziale zu erschließen sowie ihre Position als wichtiger Partner der Immobilienwirtschaft weiter auszubauen.

## Dr. Lustermann kommt mit energiewirtschaftlichem Background



Dr. Henning Lustermann; Foto Kalo

Dr. Henning Lustermann (Jahrgang 1974) besetzt im Vorstand beider Gesellschaften die energiewirtschaftlichen Kompetenzen. Zu seinen Aufgaben gehört die Unterstützung der URBANA-Geschäftsführung beim Ausbau des Unternehmens zum führenden dezentralen Energiedienstleister für die Wohnungswirtschaft, das Gewerbe, die Industrie und den öffentlichen Immobilienbereich. Zudem zeichnet er als Jurist verantwortlich für den Bereich Recht.

Zuletzt war Dr. Lustermann rund sieben Jahre in verantwortlicher Managementfunktion bei der E.ON GAS STORAGE GmbH tätig. Neben der Führung des Vertriebs, der Geschäftsentwicklung und des Asset-Managements hat der gebürtige Gütersloher große Auslandsprojekte in Ungarn, Österreich und dem Vereinigten Königreich als Vorstand der jeweiligen Auslands-töchter erfolgreich betreut. Vor seinem Wechsel zu E.ON arbeitete der promovierte Jurist fünf Jahre bei einer großen internationalen Rechts-anwalts-gesellschaft.

**Über KALORIMETA:**  
Die KALORIMETA AG & Co. KG bietet kompetente Mess-, Analyse- und Abrechnungsdienstleistungen für als 1,5 Millionen Wohnungen in ganz Deutschland. Von der schnellen Verbrauchskostenabrechnung, 84 % innerhalb von 7 Tagen, über professionelle Legionellenprüfung bis hin zum zuverlässigen Rauchwarnmelderservice bietet KALO mit Hilfe ihrer bundesweiten Serviceorganisation professionelle Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft. Hierfür setzt KALO 8,5 Millionen. eigene Messgeräte und Rauchwarnmelder ein. Für ihre Kunden beschäftigt KALO insgesamt 1.500 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst.

## Göppel steuert Immobilien- und Serviceerfahrung bei



Andreas Göppel; Foto Kalo

sultants GmbH, später wechselte er zur m+p consulting West GmbH, wo er Mitverantwortung für den Aufbau des Unternehmens trug.

Andreas Göppel (Jahrgang 1975) ist im Vorstand beider Gesellschaften für den Bereich Unternehmensentwicklung verantwortlich. Mit seiner starken Immobilien- und Serviceerfahrung gehört es zu seinen Aufgaben, die Geschäftsleitung der KALORIMETA AG & Co. KG beim weiteren Ausbau der Dienstleistungsgeschäftsfelder zu unterstützen und in Kontakt zu großen Kunden der Wohnungswirtschaft deren Bedarfe aufzunehmen.

Vor seinem Eintritt in den Vorstand der KALORIMETA und URBANA bekleidete der Diplom-Kaufmann und Volkswirt verschiedene Managementpositionen innerhalb der HOCHTIEF AG. Er führte die Niederlassung Essen, war Leiter des Integration Offices zur Gründung der HOCHTIEF Solutions AG und verantwortete den Verkauf des Servicegeschäftes an die SPIE S.A.. Zuletzt war er als Mitglied der Geschäftsleitung der SPIE GmbH für die Themen Strategie, Unternehmens- und Geschäftsentwicklungen, M&A, Kalkulation, Vertrieb und Marketing zuständig.

Der in Bonn geborene Göppel arbeitete zuvor seit 2006 bei der Kienbaum Management Con-

### Über URBANA

URBANA ist ein Energiedienstleister mit Sitz in Hamburg. Das Unternehmen versorgt mit über 1.100 eigenen Heizwerken, Heizzentralen und 47 BHKW - mit einer thermischen Anschlussleistung von über 680 MW - mehr als 150.000 Wohnungen sowie 600 kommunale und gewerbliche Objekte. URBANA plant, baut und betreibt eigene Anlagen für eine effiziente dezentrale Energieversorgung. URBANA setzt dabei auf modernste Kraft-Wärme-Kopplung und Blockkraftheizwerke. Mit dem Ziel die Nebenkosten für Mieter und Eigentümer bezahlbar zu halten, bietet das Unternehmen Angebote für Eigen- und Mieterstrom an. Damit bedient URBANA die steigende Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum in Ballungsräumen mit effizienter, kostengünstiger und umweltfreundlicher Energie- und Wärmeversorgung. Das Unternehmen schließt zusätzlich über seine Energiehandelskompetenz auch direkt mit Mietern Wärme- und Stromverträge und rechnet diese selber ab. URBANA beschäftigt insgesamt 237 eigene Mitarbeiter, um versorgungssicher die Servicedienstleistungen zu erbringen.

## Maiwaldt setzt als Vorsitzender mit dem neuen Vorstand auf die Agilität der Unternehmensgruppe

Jan-Christoph Maiwaldt, seit September 2014 Vorstandsvorsitzender der Verwaltung URBANA Energietechnik AG und der Verwaltung KALORIMETA AG: „Die zunehmende Konzentration von großen Wohnungsbeständen bei großen börsennotierten Immobilienunternehmen (Deutsche Annington, Deutsche Wohnen) und die durch die Energiewende ausgelösten Strukturbrüche bei den auf zentrale Energieversorgung ausgerichteten Energiekonzernen (E.ON, RWE), bieten enorme Chancen für agile mittelständische Unternehmen wie URBANA und KALO. Die gilt es vor allem zur schnellen Etablierung dezentraler Energiedienstleistungen mit smarten Abrechnungsdienstleistungen für Quartiere und Großimmobilien zu nutzen“. Der von Maiwaldt eingeleitete Kurs für die mittelständische Unternehmensgruppe, sich schneller auf die sich verändernden Marktgegebenheiten und damit auf neue Kundenbedarfe einzustellen, wird durch die Kompetenzen der neuen Vorstandsmitglieder nun auch personell stärker unterstützt. Nachdem es in den letzten zwei Jahren bereits gelungen ist, die Managementteams auf operativer Geschäftsleitungsebene bei KALO und URBANA erfolgreich zu formieren, ist die Unternehmensgruppe jetzt gut für alle aktuellen Herausforderungen aufgestellt.

Maiwaldt weiter: „Ich freue mich, mit meinen beiden neuen Vorstandskollegen Dr. Henning Luster mann und Andreas Göppel die Weiterentwicklung der KALORIMETA und der URBANA voranzutreiben. Es ist sehr wertvoll für die Unternehmensgruppe, zwei so profilierte und erfahrene Manager für diese wichtige Aufgabe gewonnen zu haben. Unser gemeinsames Ziel ist es, KALO und URBANA so auszurichten, dass sie agil vom Wandel des anspruchsvollen Marktes für unsere Energie-, Mess- und Abrechnungsdienstleistungen profitieren.“

## KALO und URBANA sehr erfolgreich in dem per 31.08.14 abgeschlossenen

### Geschäftsjahr 2013/14

Mit einem Umsatz von insgesamt 209,1 Millionen Euro, verbindet die Unternehmensgruppe eine Ergebnissteigerung von 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Investiert wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 25,2 Millionen Euro und damit rund 8,0 Millionen Euro mehr als im Jahr zuvor.

Der Bestand der von KALO für Heiz- und Betriebskosten abgerechneten und mit Rauchwarnmeldern gewarteten Wohnungen erhöhte sich um 39.000 auf 1,5 Millionen Einheiten. Hierfür werden rund 8,5 Millionen Messgeräte, davon mehr als 1,0 Millionen Rauchwarnmelder, von KALO eingesetzt. Die Legionellenprüfung für Trinkwasser führt KALO in rund 100.000 Gebäuden deutschlandweit durch.

URBANA hat mit der dezentralen Energieversorgung für die Technische Universität München, mit der Übernahme der B & O WEM GmbH und mit weiteren Großprojekten für den Immobilienentwickler AU-RELIS in Hamburg und Freiburg seinen deutschlandweiten Anlagenbestand auf insgesamt 1.100 eigene dezentrale Wärme- und Stromversorgungsanlagen ausgebaut.

Mit der so aufgebauten Anschlussleistung von insgesamt 680 Megawatt thermisch, werden mehr als 150.000 Wohnungen sowie 600 kommunale und gewerbliche Objekte dezentral mit Wärme und Strom versorgt. Mit dem Ziel die Nebenkosten für Mieter und Eigentümer bezahlbar zu halten, bietet das Unternehmen innovative Angebote für Eigen- und Mieterstrom an.

---

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

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

## Personalien

# Christina Geib wechselt in die Geschäftsführung der WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH

Christina Geib wird Geschäftsführerin der WBM. Gemeinsam mit Lars Ernst, dessen Bestellsungsvertrag der Aufsichtsrat um 5 Jahre verlängerte, wird sie ab 1. April das städtische Wohnungsunternehmen mit Sitz in Berlin-Mitte leiten. Christina Geib verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilien- und Finanzwirtschaft. Zuletzt war sie als Head of Finance and Accounting für die Tishman Speyer Properties Deutschland GmbH tätig. Ihre weiteren beruflichen Stationen lagen bei der Dresdner Bank, der KfW und bei dem Beratungsunternehmen PwC.



Christina Geib Foto WBM

„Ich freue mich sehr auf meine neue berufliche Herausforderung bei der WBM und natürlich auch auf Berlin. Die WBM hat mit ihren Beständen in der Innenstadt eine zentrale Rolle bei der städtebaulichen Entwicklung des Berliner Zentrums. Eine spannende Aufgabe, der ich mich gern stellen möchte,“ sagte Christina Geib.

**Steffi Pianka**

## Die WBM Wohnungsbaugesellschaft

Die WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH (WBM) ist in den zentralen Stadtteilen Mitte und Friedrichshain der größte städtische Immobilienverwalter, die Bestände befinden sich in attraktiven Lagen mit sehr guter Infrastruktur. Gemeinsam mit den Menschen im Kiez gestaltet die WBM ihre Quartiere aktiv zu interessanten Lebensräumen in der Innenstadt. Die WBM ist Unterzeichnerin der Unternehmensinitiative „Charta der Vielfalt“, die Anerkennung, Wertschätzung und Einbeziehung von Vielfalt (Diversity) in der Unternehmenskultur voranbringen will. Die Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. hat die WBM zudem für ihr ausgezeichnetes Wert- und Compliancemanagement zertifiziert.

ziehung von Vielfalt (Diversity) in der Unternehmenskultur voranbringen will. Die Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. hat die WBM zudem für ihr ausgezeichnetes Wert- und Compliancemanagement zertifiziert.

**Ihre flexible  
Video-on-Demand  
Lösung**



**videociety**

- ✓ Einfache Integration
- ✓ Topaktuelle Titel in höchster Qualität
- ✓ Steigerung von Umsatz und ARPU
- ✓ Ideale Ergänzung bestehender Breitband- und Medienangebote

## Veranstaltungen

# Altenpflegemesse in Nürnberg – Joseph-Stiftung ist Mitveranstalter für den „Tag der Wohnungswirtschaft“ am 25. März 2015

Die etablierte Messe „Altenhilfe“ kommt nach Franken und bringt hierher einen für Aussteller und Besucher bereichernden Programmpunkt mit, der auch alle interessieren dürfte bzw. sollte, die sich im Kommunalen engagieren: der „Tag der Wohnungswirtschaft“. Wohnungs- und Sozialwirtschaft müssen eine Sprache sprechen, wenn nachhaltige Wohn- und Lebensräume entstehen sollen – für Personen jeden Alters. Wo liegt der gemeinsame Nenner? Und welche Rollen müssen die Städte und Gemeinden einnehmen? – Der Joseph-Stiftung ist diese Thematik längst vertraut. Mit verschiedenen Beteiligungsgesellschaften, die aus dem in den 1990er-Jahren gestarteten Forschungs- und Entwicklungsprojekt SOPHIA (Sozial Personenbetreuung – Hilfen im Alltag) hervorgingen, und mit ihrem Wohnmodell „In der Heimat wohnen“ hat das kirchliche Wohnungsunternehmen im Erzbistum Bamberg in über anderthalb Jahrzehnten schon reichlich Erfahrung, die Zeichen der Zeit zu deuten und auf die aktuellen Anforderungen des demographischen Wandels zu reagieren. Als erstem Vertreter der Branche in Deutschland wurde ihm 2008 der Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft in der Kategorie „Gesamtkonzept“ verliehen.

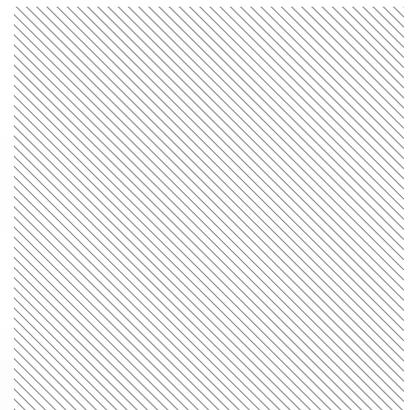


ALTENPFLEGE 2015  
Die Leitmesse der Pflegewirtschaft

präsentiert den

## 4. TAG DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

*Wohnungs- und Sozialwirtschaft – Partner der Zukunft?!*



Für die Messeausrichter, die Vincentz Network GmbH & Co. KG und „Die Johanniter“, ist bei Aktivitäten in (Nord-)Bayern die Joseph-Stiftung der natürliche Mitveranstalter für den „Tag der Wohnungswirtschaft“. Die Messe dauert insgesamt vom 24. bis 26. März 2015; der Mittwoch, 25. März 2015, ist im CongressCenter Nürnberg der Partnerschaft zwischen Wohnungs- und Sozialwirtschaft vorbehalten – von 10:00 bis 16:30 Uhr mit Vorträgen und Podiumsdiskussion, Mittagsimbiss und Kaffeepause, endend mit einem geführten Messerundgang. Ziel der Veranstaltung ist es, Wohnungs- und Sozialwirtschaft in Kontakt und fachlichen Austausch zu bringen sowie obendrein Gestalter auf politischer Ebene und aus dem Wissenschaftsbetrieb einzubinden. Wie gelingt es den Akteuren, erfolgreich Wohn- und Versorgungskonzepte im vertrauten Umfeld der Menschen zu entwickeln? Welche Rolle spielen hierbei technische Assistenzsysteme (Ambient Assisted Living – AAL)? Welche vorbildlichen Projekte gibt es? Was sind die jeweiligen Kernkompetenzen der Akteure, die es zu stärken gilt? Und welche Rahmenbedingungen müssen kommunal Verantwortliche schaffen, damit Wohnen im Alter, damit Lebens- und Wohnqualität für alle Phasen des Daseins gewährleistet sind und bleiben?

**Wohn- und Versorgungskonzepte im vertrauten Umfeld der Menschen zu entwickeln**

Seine Gedanken über die „sozialpolitischen Anforderungen an den Wohnraum der Zukunft“ verrät zum Auftakt Reiner Prölß, berufsmäßiger Stadtrat für Jugend, Familie und Soziales in Nürnberg. Über altersgerechte Konzepte und Lösungen im gesamten Wohnumfeld informieren Professor Dr. Frieder R. Lang und Dipl.-Psychologin Anja Beyer vom Institut für Psychogeronthologie. Dr. Wolfgang Pfeuffer, Vorstandssprecher der Joseph-Stiftung, stellt Ambient Assisted Living als ein Beispiel für die notwendige Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft vor. Und Thorsten Müller, Fachbereichsleiter für Soziale Dienste / Wohnkonzepte bei den Johannitern, schließt an mit einem Referat unter der Überschrift: „LEBENSraum der Zukunft. Technische Lösungen für eine stabile Mieterschaft im Wohnungsbestand.“

Wohnung als soziales Gut

Je einen kurzen Impuls möchten Jörg Kosziol, Vorstand des Bauvereins München-Haidhausen, und Jörn Pötting, Büroinhaber von Pötting Architekten in Berlin, geben mit dem Vergleich von zwei Praxisbeispielen unter dem Stichwort „Quartier 2.0“. Mit dem Plädoyer für die „Wohnung als soziales Gut“ wird Dr. Axel Viehweger, Vorstand des Verbandes Sächsischer Wohnungsunternehmen e. V., überleiten zur Podiumsdiskussion mit dem Titel: „Wohnen und leben im Quartier: Oft propagiert – doch wer geht voran?“ Hier klinken sich auch Xaver Kroner, Direktor des Verbandes bayerischer Wohnungsunternehmen (VdW Bayern), sowie Bernhard Heiming, Leiter des Arbeitskreises Seniorenimmobilien beim Bundesverband freier Wohnungs- und Immobilienunternehmen (BFM), ein. Es moderiert Darren Klingbeil, Leiter der Redaktion Altenhilfe bei Vincentz Network.

Im Internet ist das ausführliche Programm des „Tags der Wohnungswirtschaft“ unter folgendem Link zu finden: [http://www.altenpflege-messe.de/themenwelten/tag\\_der\\_wohnungswirtschaft](http://www.altenpflege-messe.de/themenwelten/tag_der_wohnungswirtschaft). Auch als PDF zum Herunterladen. Und man sich online anmelden.

bs

# Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Sind sie schon regelmäßiger Leser von  
**Wohnungswirtschaft-*heute* Technik ?**  
wenn nicht, dann melden Sie sich *heute* an . . .

## Veranstaltungen

# Energieforum West 2015 – Die Energiewende gemeinsam meistern

Das Energieforum West 2015 war eine Premiere und gleichzeitig ein wichtiger Meilenstein: Erstmals kamen alle wichtigen Akteure, die für Immobilien und Energieeffizienz Verantwortung tragen, zu einem gemeinsamen zweitägigen Kongress in Essen zusammen. Zum branchenübergreifenden Meinungs- und Erfahrungsaustausch gingen 2.167 Veranstaltungsanmeldungen ein. Experten präsentierten neueste Energieversorgungskonzepte, analysierten ihre Einsatzmöglichkeiten, Wirtschaftlichkeit und Sozialverträglichkeit. Mit hochkarätigen Gästen, wie NRWs Bauminister Michael Groschek, wurden Wege zur Umsetzung der Energiewende diskutiert und Verabredungen für die Zukunft getroffen.



Zahlreiche Teilnehmer nahmen an den 18 Tagungen teil.  
Foto: EBZ

Von Speichertechnologien, Geothermie über Heizungsanlagenoptimierung bis hin zu Mieterstrom und energetischen Sanierungen – unter dem Dach des Energieforums West bei den 18 Tagungen stellten 60 Referenten innovative Konzepte rund um Energieversorgung und -management vor. Vertreter aus Handwerk, Industrie, Wissenschaft, Politik und der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft diskutierten gemeinsam über Wege, die klimapolitischen Ziele der Bundesregierung wirtschaftlich und sozialverträglich umzusetzen. Es war der interdisziplinäre Wissensaustausch, der die Grundlage für innovative Produkt- und Prozessinnovationen sowie zukunftsweisende Geschäftsmodelle legte, denn – so waren sich alle Beteiligten einig – die Energiewende kann nur mit gemeinsamen Kräften gemeistert werden.

Einen der Höhepunkte des Kongresses bildete die Podiumsdiskussion. An dieser nahmen Michael Groschek, NRWs Bauminister, Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Rheinland-Westfalen, Dirk Miklikowski, Vorstand der Essener Allbau AG, Achim Südmeier, Vorstandsmitglied von RWE, Dietrich



Hochkarätige Gäste diskutierten bei der Podiumsdiskussion, wie die Energiewende gemeistert werden kann: Dr. Rainer Fuchs, Detlef Raphael, Dietrich Suhlrie, Hans-Lothar Schäfer, Alexander Rychter, Michael Groschek, Dirk Miklikowski, Prof. Dr. Volker Grinewitschus, Achim Südmeier. (v.l.n.r.); Foto: EBZ.

Suhlrie, Vorstandsmitglied der NRW.BANK, Hans-Lothar Schäfer, Geschäftsführer der Techem AG, Detlef Raphael, Leiter des Dezernats Umwelt, Wirtschaft, Brand- und Katastrophenschutz, sowie Dr. Rainer Fuchs, Leiter Strategie der Vivawest Wohnen GmbH, teil. Minister Michael Groschek lobte die Veranstaltung, ihren interdisziplinären Charakter und wertete sie als einen Auftakt zum fortwährenden Dialog aller wichtigen Akteure aus Politik, Wohnungs-, Bau- und Energiewirtschaft. NRWs Bauminister kündigte an, beim Energieforum West 2016 die besprochenen Themen reflektieren und den Fortschritt überprüfen zu wollen. Das Energieforum West ist eine Kooperationsveranstaltung des EBZ und des VdW Rheinland-Westfalen. Die Vorträge der einzelnen Veranstaltungen stehen im Download-Bereich der Homepage [www.energieforum-west.de](http://www.energieforum-west.de) kostenfrei zur Verfügung.

## Margarethe Danisch

## EBZ

Das EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wurde 1957 gegründet und ist der europaweit größte Anbieter von Aus-, Fort- und Weiterbildungen für die Branche. Das EBZ eine gemeinnützige Stiftung unter der Trägerschaft des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., des VdW Verband der Wohnungswirtschaft Rheinland Westfalen e. V. sowie des BFW Bundesverband Freier Wohnungsunternehmen. Unser breites Spektrum an Bildungsangeboten richtet sich an alle Akteure der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Deswos

## Gerhard Müller ist neuer Generalsekretär der DESWOS

Gerhard Müller (58), Geschäftsführer der GSW Gemeinnütziges Siedlungswerk Speyer GmbH, wurde im Januar 2015 in das Ehrenamt des Generalsekretärs der DESWOS gewählt. Er tritt damit die Nachfolge von Georg Potschka an, der am 27. November 2014 verstarb. Der Generalsekretär ist Vorstandsvorsitzender der DESWOS und leitet die Organisation mit mehr als 850 Mitgliedern und 6 Mitarbeitern in Köln.



Gerhard Müller Foto DESWOS

Gerhard Müller wirkt seit vielen Jahren ehrenamtlich für die Ziele der wohnungswirtschaftlichen Entwicklungszusammenarbeit. Im Oktober 2002 wurde er in den Vorstand der DESWOS gewählt. Als Schwerpunkt seiner Tätigkeit im Vorstand war er für das Finanzwesen verantwortlich. „In den zwölf Jahren meiner Mitarbeit im Vorstand habe ich einen intensiven Einblick in die Arbeit der DESWOS bekommen“ erklärt Gerhard Müller. „Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch in Zukunft sehr gut zusammenarbeiten werden und die DESWOS weiterhin ein verlässlicher Partner für Menschen in Entwicklungsländern sein wird.“

Seit Oktober 2002 im  
Vorstand

In seiner jüngsten Initiative hatte Gerhard Müller im Rahmen einer Länderpartnerschaft mit dem Verein Partnerschaft Rheinland-Pfalz/Ruanda e.V. den Bau eines Mädchenwohnheims in Rusumo, Ruanda, auf den Weg gebracht. Daraus entwickelte sich eine Förderpartnerschaft mit dem Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft e.V., seinen Mitgliedern und Geschäftspartnern, die gemeinsam das DESWOS-Projekt finanzieren. Die Kolleginnen und

Kollegen vom Vorstand und Verwaltungsrat sowie die Geschäftsstelle der DESWOS wünschen Gerhard Müller viel Erfolg und freuen sich auf die gemeinsame Arbeit!

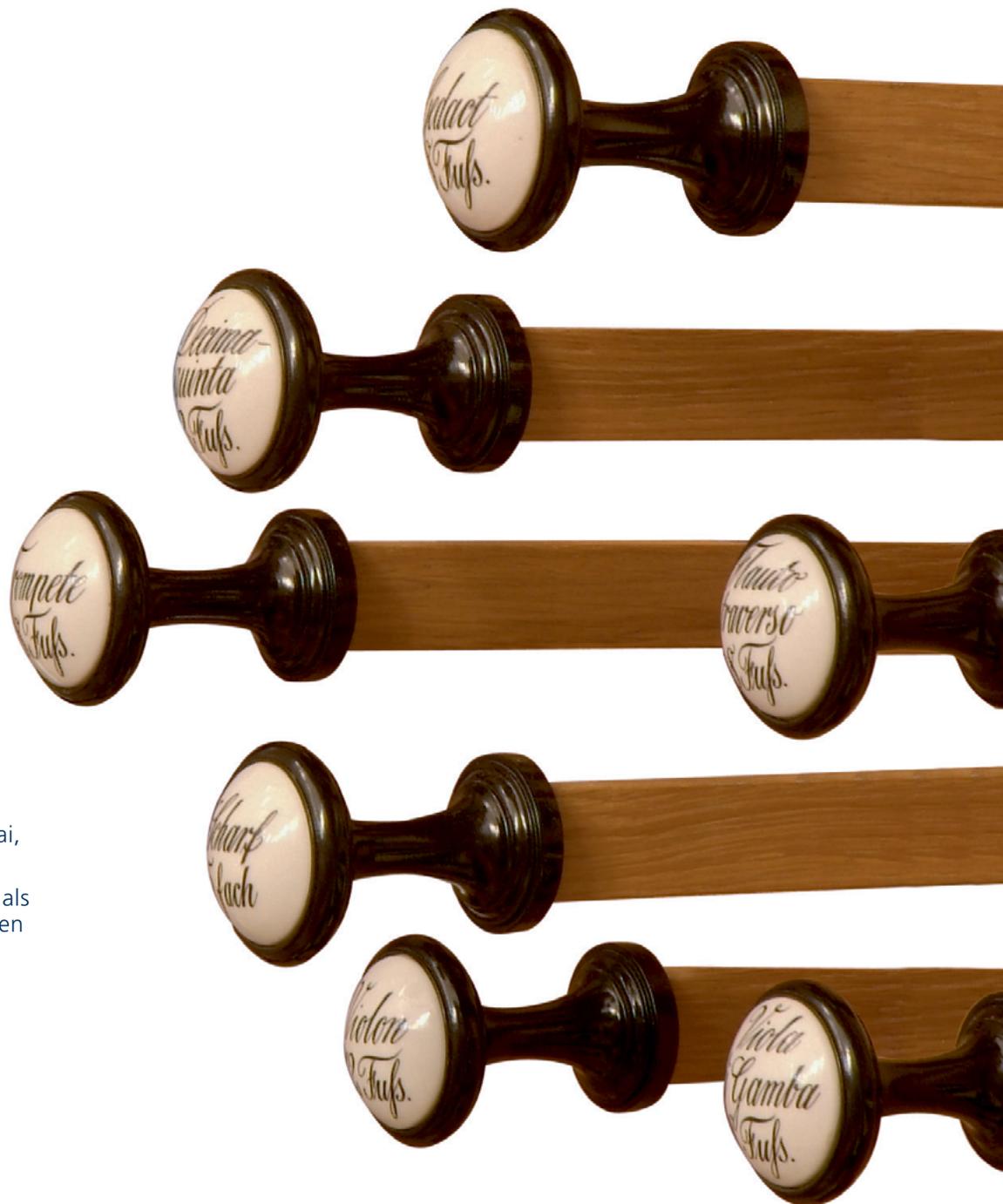
### Zur Person

Gerhard Müller wurde am 25.07.1956 in Landau/Pfalz geboren. Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann bei einer regionalen Genossenschaftsbank war er weitere 18 Jahre dort beschäftigt und zuletzt als Regionaldirektor tätig. Anschließend übernahm er die Leitung einer Immobilien-Organisation in der Südpfalz, die von Volks- und Raiffeisenbanken getragen wurde. Seit dem Jahr 2001 ist Gerhard Müller Geschäftsführer der GSW Gemeinnütziges Siedlungswerk Speyer GmbH, des Wohnungsbaunternehmens der Diözese Speyer. Weitere Funktionen in der Wohnungswirtschaft hat Gerhard Müller als Mitglied im Vorstand des KSD Katholischer Siedlungsdienst e.V., der Dachorganisation und Interessenvertretung der katholischen Wohnungsunternehmen. Darüber hinaus ist er Delegierter zum Verbandstag des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. Privat engagiert er sich ehrenamtlich in der Leitung einer protestantischen Kirchengemeinde in Landau/Pfalz sowie im Verwaltungsausschuss der Ökumenischen Sozialstation in Landau. Er und seine Frau Martina haben zwei erwachsene Söhne, Niklas und Moritz. In seiner Freizeit ist Gerhard Müller seit 40 Jahren leidenschaftlicher Ruderer.

Alma Winkler



# KULTURGUT



Orgelregister  
Kirche St. Nikolai,  
Stralsund

Eines von mehr als  
3600 geförderten  
Denkmalen.



DEUTSCHE STIFTUNG  
DENKMALSCHUTZ

25  
JAHRE

**Wir bauen auf Kultur.**

Spendenkonto 305 555 500 · BLZ 380 400 07 · [www.denkmalschutz.de](http://www.denkmalschutz.de)