

AVW empfiehlt:



Jetzt informieren

avw-gruppe.de

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

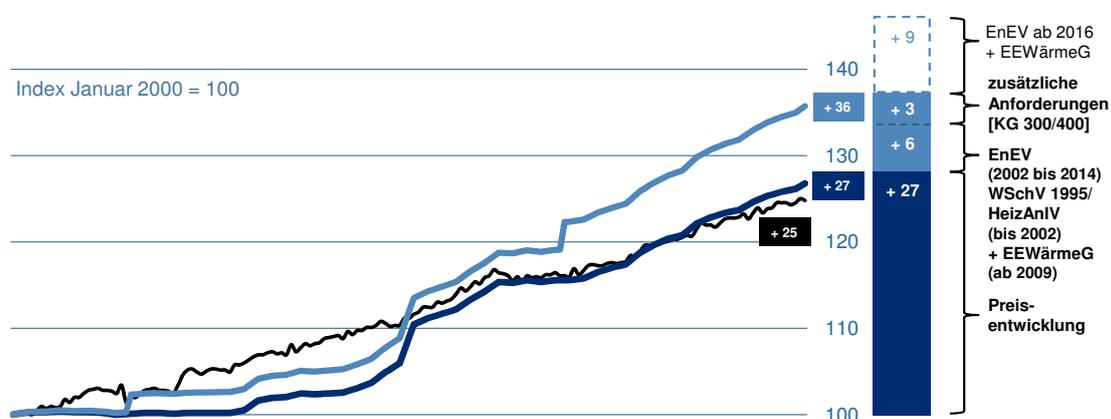
Ausgabe 80 | Mai 2015

Energie/ Umwelt	7
Gebäude/ Umfeld	11
Führung/ Kommunikation	15
Marketing	35
Sozialmanagement	38
Personalien	41
Veranstaltungen	42



Staat macht Neubau und Wohnen in Deutschland seit 2000 um fast 40 % teurer – Wohnungsbau-Studie nennt die Kostentreiber

Bauen wird immer teurer und komplizierter: Um nahezu 40 Prozent sind die Kosten rund um den Neubau von Mehrfamilienhäusern in Deutschland seit dem Jahr 2000 gestiegen. Bei den reinen Baupreisen gab es im gleichen Zeitraum dagegen... [Seite 3](#)



Vergaberecht – Das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers. Was ist zu beachten, Herr Kaiser

Öffentlichen Auftraggebern steht bei ihren Beschaffungsmaßnahmen das Recht zu, die Leistung zu bestimmen. Sie sind am sachlichsten und können ihren Bedarf zumeist am besten einschätzen. Obwohl diese Entscheidung dem Vergabeverfahren eigentlich vorgelagert ist, kommt es wegen der Auswirkungen der Entscheidung im... [Seite 9](#)

85 Jahre wohnungswirtschaftliches Engagement für die Solidargemeinschaft – Familienheim Freiburg eG



Mit heute rund 2.700 Mietwohnungen, anspruchsvollen Modernisierungs- und Neubaumaßnahmen sowie einer Bauleistung von insgesamt 2.000 Eigenheimen und Eigentumswohnungen im Lauf ihrer Geschichte sorgt die Genossenschaft seit 85 Jahren für eine ansprechende und preisgünstige Wohnraumversorgung ihrer Mitglieder. Die Familienheim Freiburg ist heute, dies zeigen auch die jährlichen Bilanzen, ein wirtschaftlich... [Seite 27](#)

AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Sonstige Themen: Versichererwechsel und Leitungswasserschäden. Ein neues Urteil, Experte Wolf-Rüdiger Senk erklärt den Sachverhalt • Stadtentwicklung! Wohnungsunternehmen als Partner der Kommunen - wie wird man das, Herr Stolp?

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



MS Wissenschaft ist bis September unterwegs und elgt in rund 40 Städten an Foto Ilja Hendel/Wissenschaft im Dialog



Die VdS Unterstützt die 8. Tagung „Kontrolle und Wartung von Brandschutzanlagen“ die Fachwelt.

- 3 Neubau ja, aber mit Weitblick
- 4 Staat macht Neubau und Wohnen in Deutschland seit 2000 um fast 40 % teurer - Wohnungsbau-Studie nennt die Kostentreiber
- 7 Bezahlbares Wohnen. Ist Mieter-Strom da eine Lösung, Herr Maiwald?
- 9 Sicherheit in Flur und Keller? Mit 22 Watt – LED-Licht ist es möglich. Beleuchtungsexperte Hans G. Kucharski erklärt warum
- 11 Hamburg-Altona bekommt 1600 Wohnungen – Für ihr Baufeld prämiieren altoba und BVE ihre Architektenentwürfe
- 14 Neues Wohnen am alten Sportplatz
- 15 Mit Verstand in die Herzen der Kunden/Mieter. Die fünf W-Fragen für emotionales Marketing
- 18 Immer schön sauber – Treppenhausreinigung, Graffiti ... Acht Urteile rund um die Reinigung einer Immobilie
- 20 Mediation in Wohnungseigentümergeinschaften - bis 9 Juli muss Berlin Rechtsvorschriften zur Einführung des Verbraucherstreit-Beilegungsgesetzes erlassen
- 22 Die Grillsaison hat begonnen. Viele Mieter brutzeln ihre Steaks zum Feierabendbier auf dem Balkon oder Terrasse. Ist das erlaubt Dr. Hitpaß?
- 23 Wieviel Gratisleistungen muss eine Hausverwaltung erbringen? Martin Metzger, Hausverwalter aus Rosenheim rechnet es vor!
- 26 Ab dem 01.06. kann die Mietpreispbremse greifen, vieles noch ungeklärt -Diskrepanz zwischen Mietspiegelwert und Marktmiete
- 27 85 Jahre wohnungswirtschaftliches Engagement für die Solidargemeinschaft – Familienheim Freiburg eG
- 28 Versichererwechsel und Leitungswasserschäden. Ein neues Urteil, Experte Wolf-Rüdiger Senk erklärt den Sachverhalt
- 30 Vergaberecht – Das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers. Was ist zu beachten, Herr Kaiser
- 32 Stadtentwicklung! Wohnungsunternehmen als Partner der Kommunen - wie wird man das, Herr Stolp?
- 34 „Grüner wird’s nicht“: Leipziger UNITAS ist BUND-Mitglied - Firmenräder, Car-Sharing und nachhaltiges Bauen...
- 35 Lebenswertes Altern in eigener Häuslichkeit – Positionspapier mit Handlungsanforderungen der wohnungswirtschaftlichen Verbände
- 37 Schöne neue Arbeitswelt - was erwartet uns 2020, Frau Büchse?
- 38 Michael Page Property & Construction Report: Steigende Gehälter und Einstiegschancen bei großen Projektierern oder kleineren Spezialisten
- 39 Beim Brandschutz kommt es auf die Wartung an
- 40 Zukunftsstadt ist das Motto unter dem die „MS Wissenschaft“ in rund 40 deutschen Städten anlegt unterwegs

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser, Neubau ja, aber mit Weitblick

Abgängiger Altbestand, Zuwanderer, Flüchtlinge, Single-Wohnen, Wohnen im Alter, Studentenschwemme, neue Grundrisse und Klimaschutz/ Energiewende - das sind alles Begriffe, die das Thema im Mehrgeschoss-Neubau bestimmen. Sicher kommen regional noch einige Aspekte hinzu. Aber Grundsätzlich steht fest: Wir haben in den letzten Jahren den strukturierten Neubau vernachlässigt, ihn den Projektentwicklern überlassen. Die haben sich clever die Sahnestücke mit besonderen Produkten aus dem Markt herausgeschnitten. Aber es noch nicht zu spät. Wir wissen, dass wir noch weiter neu bauen müssen, allerdings nicht blind, sondern nachhaltig. Erst eine Portfolioanalyse, und dann das richtige Wohnungsprodukt für die Nachfrage im regionalen Markt erstellen. Schließlich wollen Sie ja auch nach 40 Jahren noch vermieten, oder? GdW-Präsident Gedaschko sagt: bis 2025 sind jährlich mindestens 320 000 neue Wohnungen notwendig und dies besonders in den Ballungsgebieten. Es gibt also viel zu tun, packen wir es an.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Mai 2015. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

Klicken Sie mal rein.

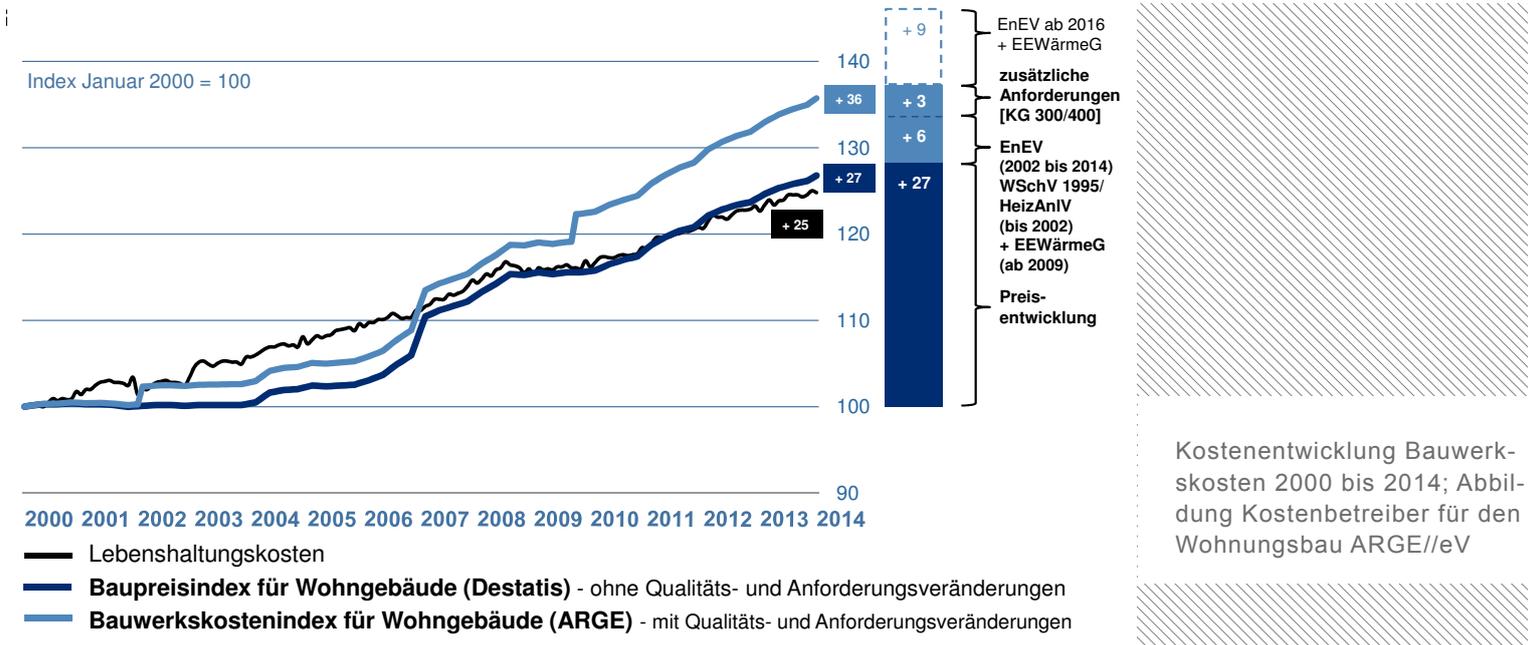
Ihr Gerd Warda

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 81 erscheint am 10. Juni 2015

Gebäude / Umfeld

Staat macht Neubau und Wohnen in Deutschland seit 2000 um fast 40 % teurer – Wohnungsbau-Studie nennt die Kostentreiber

Bauen wird immer teurer und komplizierter: Um nahezu 40 Prozent sind die Kosten rund um den Neubau von Mehrfamilienhäusern in Deutschland seit dem Jahr 2000 gestiegen. Bei den reinen Baupreisen gab es im gleichen Zeitraum dagegen – wie bei den Lebenshaltungskosten auch – lediglich einen Anstieg von rund 27 Prozent. Die zusätzliche Kostensteigerung, die die Preisspirale beim Wohnungsneubau – und damit auch beim Wohnen – enorm nach oben gedreht hat, ist überwiegend „staatlich gemacht“: Bund, Länder und Kommunen haben den Wohnungsbau in den vergangenen Jahren durch Gesetze, Verordnungen, Auflagen, Steuern und Materialanforderungen enorm verteuert. Das ist das Ergebnis der aktuellen Studie „Kostentreiber für den Wohnungsbau“, die das Verbändebündnis Wohnungsbau vorgestellt haben.



Kostenentwicklung Bauwerkskosten 2000 bis 2014; Abbildung Kostenbetreiber für den Wohnungsbau ARGE/eV

Verbändebündnis Wohnungsbau

Im Verbändebündnis Wohnungsbau haben sich der Deutsche Mieterbund (DMB), die Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU), der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB), der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), der Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) und die Deutsche Gesellschaft für Mauerwerks- und Wohnungsbau (DGfM) zusammengeschlossen. Gemeinsam haben sie die Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen (ARGE) in Kiel und Baurechts-Experten der Düsseldorf-Kanzlei HFK Rechtsanwälte LLP mit der Kostenanalyse beauftragt.

Die Untersuchung legt die Kostentreiber beim Wohnungsbau detailliert offen und liefert damit entscheidende Inhalte für die Baukostensenkungskommission und somit auch für das „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“ der Bundesregierung.

Die Untersuchung weist auf der Basis eines Muster-Mehrfamilienhauses nach, dass die Neubau-Kosten pro Quadratmeter Wohnfläche konkret von 2.209 Euro im Jahr 2000 auf 3.080 Euro im vergangenen Jahr gestiegen sind. Die Studie zeigt die entscheidenden Preissteigerungen, die es seit dem Jahr 2000 gab, und identifiziert dabei vier zentrale Kostentreiber:

Die vier Kostentreiber

- Bauwerks- und Planungskosten: Energie-Effizienz, Barrierefreiheit, Brand- und Schallschutz, Schnee-, Sturm- und Erdbebensicherheit ... – Der Staat gibt per Ordnungsrecht vor, was und wie geplant werden muss. Er setzt dabei die Hürden immer höher. Das hat – neben einem Qualitätsplus (z.B. größere Bäder) – seinen Preis: Um 426 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche sind die Kosten in diesem Bereich gestiegen – ein Plus von mehr als 19 Prozent der Gesamtkosten im Jahr 2000.

Das Ordnungsrecht wird immer schärfer: Seit 2000 wurde die Energieeinsparverordnung (EnEV) vier Mal novelliert – mit immer höheren Anforderungen. Allein das hat die Kosten um 6,5 Prozent ansteigen lassen. Die nächste Novellierungs-Runde kommt 2016 und verursacht weitere 7,3 Prozent.

- Steuerliche und baurechtliche Vorgaben von Bund und Ländern schlagen mit 248 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche mehr zu Buche (plus 11 Prozent).
- Bauland-Kosten: Wer Grund und Boden kaufen will, muss immer tiefer in die Tasche greifen. Kosten-Anstieg: 115 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche – mehr als 5 Prozent.
- Auflagen der Kommunen: Wie eine Umfrage unter 370 Wohnungsunternehmen im Zuge der Studie ergeben hat, sind die Kommunen für einen Kosten-Anstieg von 82 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche (knapp 4 Prozent) verantwortlich. Der Auflagen-Katalog, an den sich Bauherren und Investoren zu halten haben, ist groß: vorgeschriebene Dachbegrünung, Einsatz von regenerativen Energien, Ampel-Verlegungen...



HIER CLICKEN



Erhalten Sie jetzt Ihre
KOSTENLOSE TEST-LED

FACILITY MANAGEMENT-VERSION:
Über 500.000 Schaltzyklen Haltbarkeit
25.000 h Lebensdauer
5 Jahre Garantie
TÜV/GS-geprüft

WIR BERATEN SIE GERN:
Kostengünstiger Einkauf
Intelligente Finanzierung
Schnelle Verfügbarkeit
Individuelle Lichtkonzepte

LED'S CHANGE THE WORLD GmbH
Weilerweg 30 · D 53639 Königswinter
24/7-Hotline: +49 (0) 69 66 42 66 48570
Fax: +49 (0) 32 21 108 990 415
Webshop: www.leds-change-the-world.com



LED'S CHANGE

THE WORLD

Das Verbändebündnis Wohnungsbau fordert Bund, Länder und Kommunen auf, jetzt „endlich einzugreifen, um das Wohnen für Haushalte mit durchschnittlichen und unteren Einkommen wieder erschwinglich zu machen“. Es sei dringend notwendig, die Kostentreiber beim Wohnungsbau zu begrenzen. Der Staat müsse damit „aufhören, den Wohnungsbau durch immer neue Vorgaben zu ersticken“. Stattdessen sei es erforderlich, mehr für bezahlbaren Wohnraum zu tun. Dies bedeute konkret ...

Den Neubau nicht durch immer neue Vorgaben ersticken

... für den Bund:

- Steuerliche Rahmenbedingungen ändern. Eine bessere Abschreibung – die AfA von 2 auf 4 Prozent linear erhöhen.
- Sonder-Abschreibung für sozialen Wohnungsbau zulassen – Wiedereinführung des früheren Paragraphen 7k im Einkommenssteuergesetz.

... für die Länder:

- Aufhören, ständig an der Grunderwerbssteuer zu drehen.
- Förderprogramme für Ballungsgebiete und Wachstumsregionen entwickeln.
- Geld für soziale Wohn-Programme ausschließlich auch dafür verwenden.

... für die Kommunen:

- Die Auflagen-Flut stoppen.
- Günstiges Bauland bereitstellen – damit Investoren nicht abgeschreckt, sondern ermutigt werden, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen.

Ein weiterer Hemmschuh für den Wohnungsbau: der „Regulierungs-Dschungel“, so das Verbändebündnis. Wer heute ein Mehrfamilien-Haus baue, müsse mehr als 100.000 Seiten an Normen und Verordnungen kennen und beachten. Auch mischten mit EU, Bund, Ländern und Kommunen gleich vier Instanzen im Ordnungsrecht mit. Das verkompliziere die Lage und Sorge für „Bau-Frust“, so das Verbändebündnis.

Die heute geltenden Standards für den Wohnungsbau bedürften einer Überprüfung und einer neuen politischen Bewertung. Dabei müsse eines im Fokus stehen: Die Kosten, die beim Wohnungsbau verursacht werden. Die Normen müssten sich wieder deutlich stärker an der Praxis orientieren und weniger am Stand der Technik. Das Verbändebündnis appelliert an die Politik: „Raus aus dem Elfenbeinturm, näher ran an die Praxis. Den Überblick behalten – statt Regel-Wildwuchs wuchern lassen.“

Tobias Langenbach

Zur Wohnbaukosten-Studie per KLICK!

Energie & Umwelt

Bezahlbares Wohnen. Ist Mieter-Strom da eine Lösung, Herr Maiwaldt?

Wir sprechen von bezahlbarem Wohnen. Die „Zweite Miete“ mit den Kostentreibern Energie, allein Strom wurde seit 1998 rund 50% teurer, ist kaum noch beherrschbar. Die Energiewende stockt. Die Stromnetze werden gebremst ausgebaut. Die staatliche Förderkulisse setzt auf die falschen Pferde. Bleibt die Eigeninitiative der Immobilien- und Wohnungswirtschaft unterstützt durch kompetente Industriepartner. Welche Lösungen bieten sich an? Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda im Gespräch mit dem Vordenker in Sachen Mieter-Strom, Urbana-Vorstands-Chef Jan-Christoph Maiwaldt.



Jan-Christoph Maiwaldt Foto Urbana

GW: Urbana ist Vorreiter des Mieter-Stroms: Im Quartier erzeugt und verbraucht. Wie ist ihre bisherige Erfahrung damit?

Jan-Christoph Maiwaldt: Wir kommen ja aus der dezentralen Wärmeversorgung. In der Regel ist jede Liegenschaft mit einer eigenen Heizung ausgestattet, oder aber es gibt, wie wir es in Ostdeutschland vorgefunden haben, Quartierszusammenhänge, die durch die Nahwärmeversorgung dezentral aufgestellt waren. Durch die Kraft-Wärme-Kopplung und die technische Effizienzsteigerung durch Beistellen von Blockheizkraftwerken zu Kesselanlagen haben wir nicht nur Wärme dezentral produziert, sondern auch Strom. Dieser Strom wurde lange Zeit eingespeist, durch EEG oder KWK subventioniert. Doch spätestens der Wegfall der EEG-Vergütung für regenerative BHKWs hat gezeigt, dass man nicht ewig auf Subventionen setzen kann. Wir haben uns also Gedanken gemacht, ob man den Strom nicht auch, statt ihn in die großen Netze einzuspeisen, im lokalen Umfeld nutzen kann. Damit rückt die Stromerzeugung sehr viel näher an den Stromverbraucher. Die Transportwege des Stroms werden deutlich verkürzt, es kommt zu Netzentgelteinsparungen. Diese

Einsparungen geben wir anteilig an die Mieter weiter. Dadurch ist unser Angebot ausgesprochen attraktiv. Unser Strom ist sehr preiswert und unsere Lösung nachhaltig. Diese Nachhaltigkeit wird dadurch gestärkt, dass die Wohnungswirtschaft selbst als Stromanbieter auftritt. Die Mieter haben außerdem Sicherheit, dass ihre Stromversorgung langfristig gesichert und unabhängig vom preisbeeinflussenden Weltgeschehen gewährleistet ist.

GW: Neue Ansätze- Toshiba, Lichtblick, Energieversorger: Quartierslösungen, Neugründungen von Stadtwerken die aber nur Händler sind und nicht Ihr Wissen haben. Gäbe es da einen Ansatz, gemeinschaftlich etwas zu machen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Der Ursprung unseres Unternehmens liegt in der Wohnungswirtschaft. Wir waren ein Infrastrukturbetrieb eines großen Wohnungsunternehmens, sind ausgekoppelt worden und haben uns dann auf Contracting und dezentrale Energieversorgung spezialisiert. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass wir einen Sinn für Kundenlösungen haben. Dass wir also die Quartierslösung aus Sicht des Kunden sehen, und nicht aus der Sicht des Energieversorgers. Stadtwerke und andere Energieversorger haben selbstverständlich ihre eigene Perspektive. Sie blicken als Versorger meist auf eine ganze Stadt oder Region und müssen dadurch zwangsläufig, gerade in Bezug auf die eigenen Infrastrukturinvestitionen, anders denken als wir es tun, die wir traditionell aus der Wohnungswirtschaft kommen und in Liegenschaften oder in Quartierszusammenhängen denkend. Durch unsere neuen technologischen Möglichkeiten sind wir jedoch trotzdem als zuverlässiger Stromversorger akzeptiert. Unser dezentrales und kundenorientiertes Denken kann eine Bereicherung für die großen Versorger darstellen- ganz besonders für Stadtwerke, die durch ihre regionale Marktstellung ja schon eine hohe Kundenreputation als Nahversorger haben. Diese Reputation können wir mit unserem dezentralen, kundenorientierten Denken noch stärken. Wir erzeugen lokal und regional. Und wir haben ein White-Label-Angebot an Infrastruktur und Nahdienstleistungen für Stadtwerke erstellt, das unter dem Namen des Stadtwerkes an die Kunden in der Region verkauft werden kann.

GW: Das bietet sich ja an. Zum Beispiel für Unternehmen mit Streubesitz in vielen kleinen Orten mehr geclustert 500 – 1000 Wohnungen haben.

Jan-Christoph Maiwaldt: Die entscheidende Herausforderung der Energiewende ist, die energieeffizienteste Lösung für die Strom- und Wärmeversorgung zu finden. Unsere Erfahrung aus der Übernahme von Anlagen größerer Mehrfamilienzusammenhänge in unsere Betriebsführung hat uns gezeigt, dass wir allein durch die Betriebsoptimierung schon eine große Effizienzsteigerung und einige Prozentsatzverbesserungen für die Energieeinsparung erzielen können. Hier liegt der Schlüssel beim intelligenten Energiemanagement vor Ort. Insbesondere bei großen Mehrfamilienzusammenhängen können also Profis wie Urbana und andere schon auf der Versorgungsseite Maßnahmen der Energieeffizienzsteigerung ergreifen, die kostengünstiger und effektiver sind, als beispielsweise die Dämmung jeder Liegenschaft. Zudem bekommt die Wohnungswirtschaft durch KWK und die damit verbundenen Infrastrukturbausteine die Chance, über die klassische Wärmeversorgung hinausgehend auch an der Stromvermarktung zu partizipieren.

GW: Wohnungswirtschaft möchte das ja, Sie können das. Welchen Weg schlagen Sie vor?

Jan-Christoph Maiwaldt: Ich halte es für ungeheuer wichtig, nach den Möglichkeiten für Win-Win-Situationen Ausschau zu halten. Wir kennen das aus dem Bereich der Private-Public-Partnerships. So ähnlich sieht man das ja auch in der Wohnungswirtschaft. Wie schaffen wir es, dass ein Immobilienbesitzer an Vorteilen, die er durch bessere Lösungen erzielt auch selbst partizipieren kann? An dieser Stelle ist der Hebel. Wir bemühen uns alle um das Wohl des Mieters – Stromkosteneinsparungen kommen in erster Linie dem Mieter zugute. Wir dürfen aber auch freier darüber nachdenken, wie wir es schaffen, dass alle am Spiel beteiligten Vorteile erzielen können – ein Weg wäre die Infrastrukturbereitstellung für die Energieversorgung durch die Wohnungsunternehmen. Wir können dafür die Konzepte liefern und das für die Wohnungswirtschaft operativ erledigen.

GW: Der politische Rahmen der Energiewende ist, sagen wir mal, sehr weit gefasst. An welchen Punkten ist mehr Klarheit nötig?

Jan-Christoph Maiwaldt: Die Spielregeln in einem sich verändernden stark regulierten Energiemarkt verändern sich auch fortwährend. Diese Spielregeln müssen sich in einem Anpassungskorridor bewegen. So ist beispielsweise neu zu definieren, wann es sich in einem Quartier um eine sogenannte Kundenanlage der Stromversorgung handelt, und wo der Übergang zum allgemeinen Netz ist. Hier gibt es keine klaren Regeln, die beschreiben, wann auf welchen Leitungen Netzentgelte entrichtet werden müssen und wann nicht. Wir von Urbana sind derzeit aktiv im Gespräch mit der Bundesnetzagentur und möchten auch mit den lokalen Netzbetreibern Gespräche beginnen, um hier die Grenzen besser und genauer zu bestimmen, und so zu besseren Lösungen für die Kunden, sprich, für die Wohnungswirtschaft kommen. Auch die Wohnungswirtschaft ist interessiert an einer klaren Regelung der Frage, welche Kabel jetzt denn eigentlich ihnen gehören und welche nicht. Hier brauchen wir mehr Transparenz.

Herr Maiwaldt, vielen Dank für das Gespräch.

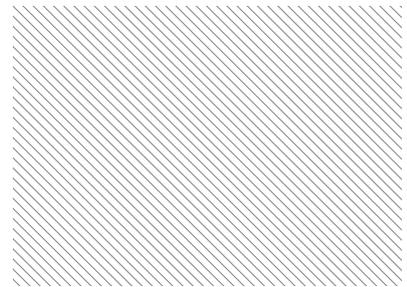
Energie/Brand-Schallschutz

Sicherheit in Flur und Keller?

Mit 22 Watt – LED-Licht ist es möglich.

Beleuchtungsexperte Hans G. Kucharski erklärt warum

Die Beleuchtung in Flur und Keller ist meist ein Schwachpunkt beim Thema Verkehrssicherungspflicht. Häufig sind die Lampen kaputt oder die Einschaltphasen sind zu kurz. Herr Kucharski gibt es da aus Ihrer Erfahrung eine Lösung mit modernen LED-Produkten?



Die sparsame Wand – und Deckenleuchte. Zur Beleuchtung des Treppenhauses sind nur 22W nötig ! Foto LED's CHANGE THE WORLD



Hans Georg Kucharski: In der Tat sind herkömmliche Glühlampen schon immer ein Schwachpunkt gewesen. Die Lebensdauer der alten Glühlampen ist sehr unterschiedlich je nach Qualität und Hersteller. Länger als 1.000 Stunden halten sie in den allermeisten Fällen nicht. Die Verkehrssicherung ist häufig schwierig einzuhalten. Die Haustechnik kommt zeitweilig mit dem Austausch nicht nach. Ohnehin sind bald die Vorräte an alten Glühlampen aufgebraucht. Heißt, es muss eine Alternative her. Kompaktleuchtstofflampen (sog. Energiesparlampen) sind keine Lösung. Die Aufwärmphase bis zur vollen Leuchtkraft, die hohe Ein/Ausschaltfrequenz in Allgemeinbereichen der Wohnimmobilien und natürlich die problematische Entsorgung der quecksilberhaltigen Leuchtmittel verbietet den Einsatz.

Neben der Verkehrssicherungspflicht gibt es natürlich auch die Frage der Wirtschaftlichkeit. Wie steht es da mit LED Produkten?

Hans Georg Kucharski: LED-Lampen und Leuchten sind inzwischen eine technisch sehr ausgereifte Lösung und somit sehr wirtschaftlich. Eine „Lebensdauer“ von über 30.000h ist da kein Problem ehr. Insbesondere lohnt sich bei Neuinstallationen und nach Renovierungen direkt eine Leuchte mit integriertem LED-Modul zu wählen. Hier ist ein eventueller Leuchtmitteldiebstahl zu aufwendig, da das Leuchtmittel fest mit der Leuchte verbunden ist. Diese Lösungen gibt es bereits für unter 50€ zu erwerben.

Interessant. Und wie steht es mit dem Stromverbrauch? Die Lampen sind ja teilweise viele Stunden am Tag am leuchten

Hans Georg Kucharski: Ja das stimmt. Die Leuchten müssen heute mehrere Kriterien erfüllen: Klares, helles Licht, sofortige volle Lichtleistung nach dem Einschalten, sehr hohe Schaltfestigkeit kombiniert mit langer Lebensdauer, garantieren eine perfekte Ausleuchtung mit 1.500 Lumen. Die von mir angesprochenen Wand – und Deckenleuchte verbrauchen zu Beleuchtung des Treppenhauses nur 22W!

Vielen Dank für diese interessanten Informationen Herr Kucharski!

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

www.avw-gruppe.de

Gebäude / Umfeld

Hamburg-Altona bekommt 1600 Wohnungen – Für ihr Baufeld prämiieren altoba und BVE ihre Architektenentwürfe

In dem hochbaulichen Workshopverfahren Mitte Altona – Block Ia.02 haben der Altonaer Spar- und Bauverein und der Bauverein der Elbgemeinden gemeinsam mit weiteren Mitgliedern des Auswahlgremiums über die zukünftige Bebauung der Baufelder IV und V des Block Ia.02 entschieden. Auf allen fünf Baufeldern dieses Baublocks werden Baugemeinschaften ein neues Zuhause finden.



Architektenentwurf Huke-Schubert Berge für Block Ia.02 Mitte Altona; alle Darstellungen Landschaftsarchitektur+ Felix Holzapfel-Herziger

Die Mitte Altona nimmt weiter Form an: Am 20. April 2015 wurde im hochbaulichen Workshopverfahren Mitte Altona – Block Ia.02 über die zukünftige Bebauung des Blocks Ia.02 im ersten Bauabschnitt des neuen Wohnquartiers entschieden. Für die durch den Altonaer Spar- und Bauverein (altoba) und den Bauverein der Elbgemeinden (BVE) erworbenen Baufelder IV (altoba) und V (BVE) wurden die Entwürfe des Hamburger Architekturbüros Huke-Schubert Berge Architekten ausgewählt. Verfahrensbetreuer war die D&K drost consult GmbH, Hamburg.

Ein Zuhause für vier Baugemeinschaften

Die Siegerentwürfe für alle fünf Baufelder des Blocks Ia.02 wurden im Rahmen einer Veranstaltung im Kommunikationszentrum der altoba ausgezeichnet. Zum Auswahlgremium zählten Oberbaudirektor Prof. Jörn Walter, Frank Conrad, Fachamtsleiter Stadt- und Landschaftsplanung beim Bezirk Altona, Joachim

Über den Altonaer Spar- und Bauverein

Der Altonaer Spar- und Bauverein – kurz altoba – wurde 1892 gegründet. Die altoba ist eine Wohnungsbaugenossenschaft mit über 14.500 Mitgliedern. Neben rund 6.700 Wohnungen in vielen Hamburger Stadtteilen bietet die altoba den Mitgliedern eine Spareinrichtung mit verschiedenen Anlagemöglichkeiten.

■■■ KUNSTWERK
CARLSHÜTTE



INTERNATIONAL ART EXHIBITION

06/06 — 04/10 2015

250 Künstler aus aller Welt • Länderfokus 2015 Mongolischer Pavillon
Di—So 11—19 Uhr • Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • www.nordart.de



Altoba Architektenentwurf Huke-Schubert Berge für Block Ia.02 Mitte Altona

Reinig von Plan R Architekten sowie Vertreter der jeweiligen Bauherren. Dieses sind neben altoba und BVE drei Baugemeinschaften, die auf den Bau-feldern I bis III ihr neues Zuhause planen. Die ca. 43 öffentlich geförderten Wohneinheiten von altoba und BVE auf den Bau-feldern IV und V mit insgesamt rund 4.250 qm Geschossfläche wird die Baugemeinschaft Flickwerk beziehen. Die Baugemeinschaft besteht aus Familien, Alleinerziehenden, Paaren, Singles und Wohngemeinschaften. Im Sinne eines inklusiven Gedankens wird zudem ein Teil dieser Wohnungen Menschen, die einen erschwerten Zugang zu Wohnungen haben (wie z. B. Menschen mit Behinderung oder Flüchtlinge), und die als Mitglieder in der Baugemeinschaft mitwirken wollen, zur Verfügung gestellt. Insgesamt wird der Baublock Ia.02 in direkter Lage am zukünftigen Quartiersplatz eine Geschossfläche von 13.100 qm haben, davon 400 qm Gewerbenutzfläche. Noch in diesem Jahr werden die Bauanträge gestellt, sodass in 2016 mit einem Baubeginn zu rechnen ist.

Die Angebote des Sozialmanagements der altoba sowie fünf Nachbarschaftstreffs bieten Möglichkeiten zur Begegnung, Freizeitgestaltung und zum ehrenamtlichen Engagement.

Über den Bauverein der Elbgemeinden

Der Bauverein der Elbgemeinden (BVE) wurde 1899 gegründet und ist Hamburgs größte Baugenossenschaft sowie eine der größten Genossenschaften Deutschlands. Zum Bestand gehören rund 14.000 Wohnungen in und um Hamburg. Der BVE ist nicht nur ein verlässlicher Vermieter, sondern bietet seinen mehr als 20.000 Mitgliedern vielfältige Angebote über das Wohnen hinaus. Die Kurt Denker-Stiftung, zehn Nachbarschaftstreffs, ein eigenes Sozialmanagement und die Kinder-genossenschaft BVE KIDS gehören ebenfalls dazu.

Ein neues Quartier im Herzen von Altona

BVE und altoba werden gemeinsam insgesamt jeweils rund 100 Wohnungen im ersten Bauabschnitt der Mitte Altona erstellen, ein Großteil davon öffentlich gefördert. Bereits im November 2014 hatten die beiden Wohnungsbaugenossenschaften in einem hochbaulichen Wettbewerb gemeinsam mit der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt über die Bebauung des Blocks Ia.04 entschieden. Zwei erste Preise gingen an die Hamburger Büros bof architekten und LRW Architekten und Stadtplaner. Im Baublock Ia.04 kooperiert die altoba mit dem sozialen Träger jugend hilft jugend, der auf einer Teilfläche des Neubaus verschiedene inklusive Wohnprojekte initiieren und betreuen wird.

Im ersten Bauabschnitt der Mitte Altona sollen insgesamt rund 1.600 Wohnungen entstehen. 20 Prozent der Wohnflächen sind für Baugemeinschaften vorgesehen. „Sowohl altoba als auch BVE haben bei unterschiedlichen Bauprojekten bereits sehr positive Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Baugemeinschaften gemacht“, sagt Burkhard Pawils, Vorstandsvorsitzender der altoba. „Wir freuen uns, dass wir gemeinsam mit der Gruppe Flickwerk dazu beitragen werden, dass dieses neue Wohnquartier so bunt und lebendig wird wie der Rest von Altona und verschiedenen Lebensstilen wie auch Einkommensgruppen ein Zuhause bietet.“ Axel Horn, Mitglied des Vorstands des BVE, sagt: „Für unsere beiden Wohnungsbaugenossenschaften ist es eine großartige Chance, ein neues Wohnquartier im Herzen Altonas mitzugestalten. Die Architekten von Huke-Schubert Berge haben Entwürfe geliefert, die einen Vorgeschmack auf die Attraktivität und die hohe Wohnqualität der Mitte Altona liefern.“

Silke Kok & Sönke Petersen

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Gebäude / Umfeld

Neues Wohnen am alten Sportplatz

Anfang April 2015 haben die ersten Arbeiten für das Neubauprojekt „Alter Sportplatz“ in Bargtheide begonnen. Bis 2016 entstehen hier 30 öffentlich geförderte Wohnungen. Der 3,2 Mio. € Neubau soll dann nach etwa einem Jahr Bauzeit abgeschlossen sein.



Die Arbeiten haben begonnen
Foto NL

In zwei Gebäudezeilen sind 30 barrierearme und in Teilen barrierefreie Wohnungen, von denen alle öffentlich gefördert errichtet werden, geplant. Alle sind mit Balkon oder Terrasse ausgestattet. Die 2 bis 4-Zimmer-Wohnungen, die zwischen 50 und 85 m² groß sind, werden nach den neuesten energetischen Standards gebaut. Mit dem vielfältigen Wohnungsmix spricht die Genossenschaft vom Single über Familien und natürlich Senioren eine breite Zielgruppe an. Durch den Einbau energiesparender Technik schont sie außerdem die Umwelt und den Geldbeutel ihrer Mitglieder. So wird das Energiekonzept u.a. mit Solarthermie-Technik auf den Hausdächern und einer kontrollierten Wohnraumbelüftung mit Wärmerückgewinnung abgerundet.

„Der architektonisch ausgewogene Entwurf wird das Quartier, zu dem bereits 98 NL-Bestandswohnungen gehören, positiv beeinflussen“, ergänzt NL-Vorstand, Dr. Uwe Heimbürge. „Für unsere Mitglieder schaffen wir außerdem 33 überirdische Stellplätze, Räume für Begegnungen und zum Verweilen. Besonders freut uns, dass wir alle Wohnungen öffentlich gefördert anbieten und somit einen nicht unerheblichen Teil zum Ausbau des bezahlbaren Wohnens in Bargtheide leisten können“, so Dr. Heimbürge.

Timo Jürs

Mit 15.098 Wohnungen und 17.066 Mitgliedern ist die **NEUE LÜBECKER** eine der größten Wohnungsbaugenossenschaften Norddeutschlands. Als Dienstleistungsgenossenschaft bietet sie ihren Mitgliedern moderne Qualitätswohnungen zu fairen Preisen und exzellenten Service. Neben dem Hauptsitz in Lübeck unterhält die **NEUE LÜBECKER** ServiceCenter und ServiceBüros in Ahrensburg, Crivitz, Elmshorn, Hagenow, Schwarzenbek und Schwerin.



Führung / Kommunikation

Mit Verstand in die Herzen der Kunden/Mieter

Die fünf W-Fragen für emotionales Marketing

Gefühle entscheiden – auch darüber, für welche Wohnung sich ein Mieter entscheidet. Wohnungsunternehmen sollten es daher nicht dem Zufall überlassen, welche Gefühle sie bei ihren Zielgruppen erzeugen. Doch wie lassen sich diese beeinflussen? Erfolgreiche emotionale Kommunikation beruht auf einem strategischen Konzept. Dieses leitet sich aus fünf W-Fragen ab.



Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter bei STOLPUNDFRIENDS. Die Osnabrücker Marketing-Gesellschaft entwickelt stimmige Marketingkonzepte für Wohnungsunternehmen aus ganz Deutschland.

Droht eine Überalterung der Mieterschaft? Sollen Geschäftsfelder außerhalb der Vermietung gestärkt werden – wie etwa die WEG-Verwaltung oder das Bauträgergeschäft? Die Antworten auf diese Fragen bilden die Grundlage für alle weiteren Überlegungen.

Eines vorweg: Jeder Kontakt eines Wohnungsunternehmens mit seinen Kunden hat eine emotionale Komponente. Es gibt es keine Marketing-Maßnahme, die keine Gefühle auslöst. Emotionales Marketing bedeutet also nicht zwingend, ein Herz ins Logo aufzunehmen oder knutschende Paare in Anzeigen zu präsentieren. Es bedeutet vielmehr, das eigene emotionale Profil bewusst zu schärfen. Das gelingt erfolgreicher, wenn Sie sich die folgenden W-Fragen beantworten:

Warum ... wollen Sie überhaupt kommunizieren?

Beantworten Sie sich zunächst die Frage, was die wichtigsten Ziele und Herausforderungen Ihres Unternehmens sind. Drückt Leerstand die Erträge? Oder läuft die Vermietung grundsätzlich erfolgreich, doch Sie finden für höherwertige Wohnungen nur schwer die passenden Mieter?

Wen ... wollen Sie ansprechen?

Mit dem Warum haben Sie die „Wen-Frage“ grundsätzlich bereits beantwortet. Nehmen wir an, es geht Ihnen um den Aufbau bzw. Ausbau des Bauträgergeschäfts: Ihre vorrangige Zielgruppe wären dann Einnutzer oder Kapitalanleger. Nun schauen Sie noch einmal genau hin: Wer sind diese Menschen? Was ist ihnen wichtig? Hilfsmittel wie die Kategorisierungen der Sinus-Milieus oder andere Instrumente der Marktforschung liefern wertvolle Antworten auf diese Fragen. Auch die Entwicklung von Personas – also fiktiven, idealtypischen Charakteren, hilft Ihnen, Ihre Zielgruppen besser zu verstehen.

Was ... sollen Ihre Zielgruppen in Bezug auf Ihr Unternehmen fühlen?



Im limbischen System des menschlichen Hirns werden Emotionen verarbeitet. Neurowissenschaftliche Modelle helfen, Marken emotional wiedererkennbar zu machen.

Die Bandbreite der positiven Gefühle ist groß. Neurowissenschaftliche Modelle helfen, diese Bandbreite zu überblicken. So etwa die Limbic Map von Professor Dr. Häusel. Diese verortet in einer Wortwolke zentrale menschliche Motive, Werte und Wünsche und bestimmt die emotionale Nähe dieser Begriffe zueinander. Der Kern der dahinter stehenden Theorie: Benachbarte Begriffe sprechen benachbarte Bereiche im limbischen System des Menschen an. Der praktische Nutzen liegt darin, dass Sie mithilfe dieser Karte einen emotionalen Markenkern für Ihr Wohnungsunternehmen definieren können, der zu Ihren Zielen und Ihren Zielgruppen passt. Bleiben wir im Beispiel – es geht Ihnen in erster Linie darum, das Bauträgergeschäft auszuweiten. Ein sinnvolles Ziel wäre dann, bei der Zielgruppe das Gefühl auszulösen: „Auf die kann man sich verlassen.“ Voraussetzung ist natürlich, dass Sie die Erwartung, die Sie erzeugen, in der Praxis erfüllen.



HIER CLICKEN



**Erhalten Sie jetzt Ihre
KOSTENLOSE TEST-LED**

FACILITY MANAGEMENT-VERSION:
Über 500.000 Schaltzyklen Haltbarkeit
25.000 h Lebensdauer
5 Jahre Garantie
TÜV/GS-geprüft

WIR BERATEN SIE GERN:
Kostengünstiger Einkauf
Intelligente Finanzierung
Schnelle Verfügbarkeit
Individuelle Lichtkonzepte

LED'S CHANGE THE WORLD GmbH
Weilerweg 30 · D 53639 Königswinter
24/7-Hotline: +49 (0) 69 66 42 66 48570
Fax: +49 (0) 32 21 108 990 415
Webshop: www.leds-change-the-world.com



LED'S CHANGE

THE WORLD



**Viele sprechen über Stadtentwicklung.
Wir packen's an.**



Jedes Jahr investieren wir rund 12 Millionen Euro in Modernisierung und Instandhaltung. Davon profitieren unsere Mieter und das Stadtbild.

Womit ... vermitteln Sie dieses Gefühl?

Im nächsten Schritt geht es an die Formulierung konkreter Botschaften, die den Markenkern glaubwürdig und relevant stützen. Wohnungsunternehmen bieten von sich aus bereits viele Ansatzpunkte, aus denen sich solche Botschaften ableiten lassen. Einer wäre beispielsweise eine lange Unternehmensgeschichte – diese ist schließlich ein Indiz für ein nachhaltiges Geschäftsmodell. „Wir haben eine lange und erfolgreiche Tradition als Wohnungsbaugesellschaft.“ Dieses Know-how lässt auf das Bauträgergeschäft mit all seinen Facetten übertragen. Bauträger wäre in dem Fall die Kernaussage.

Wie ... vermitteln Sie dieses Gefühl?

Der nächste Schritt ist die kreative und handwerkliche Umsetzung der Botschaft. „Wir haben eine lange und erfolgreiche Tradition“ ist an sich schließlich noch nicht anziehend und überzeugend genug. Die Verpackung der Botschaft muss dabei nicht unbedingt lustig sein – aber sie sollte eingängig sein und verfangen. Natürlich sollte das Corporate Design auf die Botschaft abgestimmt werden. Emotionales Marketing ist übrigens nicht nur beschränkt auf klassische Werbemedien: Auch Veranstaltungen gehören in den Marketing-Mix.

Hanno Schmidt

Die beispielhaften Skizzen zeigen, wie unterschiedlich sich die Werbung für ein Unternehmen anfühlen kann: Der erste Entwurf zielt auf das Vertrauen junger Neumieter, der zweite betont die Werte Kompetenz, Fleiß und Verlässlichkeit – Werte, die besonders Kunden des Bauträgergeschäfts ansprechen. Die Werte werden nicht nur im Text, sondern auch durch Layout und Typografie unterstrichen.

WIR VERBINDEN ZAHLEN, DATEN,
FAKTEN MIT EMOTIONEN!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.



Geschäftsbericht

Führung / Kommunikation

Immer schön sauber – Treppenhausreinigung, Graffiti ... Acht Urteile rund um die Reinigung einer Immobilie

Den Deutschen wird gerne mal unterstellt, dass sie Reinlichkeit und Sauberkeit allzu wichtig nehmen. Ob das so stimmt, das ist wohl nicht abschließend zu entscheiden, sondern hängt auch von der Perspektive des Betrachters ab. Eines ist allerdings eine Tatsache: Immer wieder gibt es vor deutschen Gerichten Prozesse zu diesem Themenkreis. Mal geht es darum, wer für die Kosten aufkommen muss. Mal wird darum gestritten, welche Pflegestandards überhaupt erwartet werden dürfen. Mal geht ein Bürger gegen die seiner Meinung nach zu oberflächliche Straßenreinigung der Kommune vor. Der Infodienst Recht und Steuern der LBS stellt in seiner Extra-Ausgabe acht Urteile dazu vor.

Ein Klassiker ist der Streit zwischen Eigentümern und Mietern um die ordnungsgemäße Ausführung der Treppenhausreinigung. Häufig wird per Hausordnung ein fester Turnus unter den Parteien vereinbart. Kommt ein Mieter diesen Pflichten nicht nach, dann ist der Eigentümer nach Einschätzung des Amtsgerichts Bremen (Aktenzeichen 9 C 346/12) berechtigt, eine Fachfirma zu beauftragen und die Kosten entsprechend umzulegen. Es liege im Interesse aller Mieter, dass die Arbeiten auch tatsächlich fristgemäß erledigt würden. Der Eigentümer einer Immobilie muss es seinen Mietern ermöglichen, dass diese ihre Räumlichkeiten auf moderne Weise reinigen können. So hat der Mieter im Regelfall Anspruch auf eine Elektrizitätsversorgung, die gleichzeitig den ordnungsgemäßen Betrieb eines größeren Haushaltsgeräts und eines Staubsaugers erlaubt. Im konkreten Fall war es während der Staubsaugernutzung immer wieder zu Stromunterbrechungen gekommen, was der Bundesgerichtshof (Aktenzeichen VIII ZR 343/08) als unzumutbar betrachtete. Im Mietvertrag sei diese Besonderheit nicht erwähnt worden.

Staubsauger für Treppenhausreinigung



Wenn einem Anwohner die kommunale Straßenreinigung zu schlampig ist, dann darf er deswegen noch nicht ohne weiteres seine Gebühreneinzahlungen mindern. Insbesondere dann nicht, wenn parkende Autos eine komplette Säuberung der Straße verhindert haben und die Arbeiten zumindest im Großen und Ganzen korrekt erledigt wurden. Das Oberverwaltungsgericht Niedersachsen (Aktenzeichen 9 LA 205/08) entschied, dass erst bei länger dauernden und/oder besonders nachhaltigen Reinigungsdefiziten an solche Kürzungen zu denken sei.

Straßenreinigungs-Gebühren

Manchmal sind erhebliche Reinigungs- und Reparaturarbeiten fällig, um eine Wohnung wieder gebrauchsfähig zu machen. So war es nach einem Wasserschaden gewesen. Es mussten Möbel ausgelagert und Trocknungsmaschinen aufgestellt werden. Immer wieder benötigten Handwerker einen Zugang zur Wohnung. Dem Mieter ist nach Überzeugung des Landgerichts Berlin (Aktenzeichen 67 S 177/05) nicht zuzumuten, dass dies in seiner Abwesenheit geschieht. Er durfte deswegen seinen Verdienstausschlag während der „Beaufsichtigung“ der Handwerker geltend machen.

Verdienstausschlag nach Wasserschaden

Eine gewisse Schwachstelle sind, zumindest nach heftigen Stürmen und in der Zeit des Laubfalls, die Dachrinnen einer Immobilie. Sie können verstopfen und überlaufen. Trotzdem gibt es für Vermieter keine Verpflichtung, die Dachrinnen regelmäßig verdachtsunabhängig zu kontrollieren bzw. zu reinigen. Erst angesichts besonderer Umstände (Bäume in unmittelbarer Nähe) können nach Ansicht des Oberlandesgerichts Düsseldorf (Aktenzeichen I-24 U 256/11) solche Pflegemaßnahmen nötig sein.

Wenn ein Mieter seine Wohnung so stark verschmutzt, dass dies zu erheblichen Geruchsbelästigungen für die Nachbarn führt, dann kann ihm die fristlose Kündigung ausgesprochen werden. Der Eigentümer darf, so das Amtsgericht Münster (Aktenzeichen 3 C 4334/10), ein Mindestmaß an Sauberkeit erwarten, um den Hausfrieden erhalten zu können. Hier hatten sich die anderen Mieter über einen unerträglichen Geruch beschwert, der aus der Wohnung drang. Sie hatten sogar ihre eigenen Eingangstüren unten abgedeckt, um dem Gestank zu entkommen.

In Großstädten werden Immobilien regelmäßig durch Schmierereien an Hauswänden in Mitleidenschaft gezogen. Der Eigentümer ist dann gezwungen, diese Graffiti von Fachleuten beseitigen zu lassen. Doch wer muss das bezahlen? Er selbst oder seine Mieter? Das Amtsgericht Berlin-Mitte (Aktenzeichen 11 C 35/07) befasste sich mit dieser Frage und entschied: Ist die Substanz der Wand nachhaltig betroffen (Sachbeschädigung), dann muss der Eigentümer aufkommen.

Sind die Graffiti mittels einfacher Reinigung zu entfernen, handelt es sich um umlagefähige Kosten. Hier war quartalsweise eine Firma zu Gange gewesen, um die immer wieder neuen Schmierereien zu entfernen. Die Mieter mussten zahlen.

Die Parteien eines Mietvertrages dürfen bezüglich der Reinigungspflichten diverse Verpflichtungen eingehen, ohne dass dies jemanden etwas angehen würde. Allerdings kann der Eigentümer vom Mieter nichts Unmögliches verlangen. So hatte der Vermieter in einem „Haus- und Hofreinigungsplan“ seine Mieter verpflichtet, einmal im Jahr den Dachboden zu kehren und die Dachfenster zu putzen. Dabei durften die Mieter diesen Speicher gar nicht nutzen. Das ging dem Amtsgericht Köln (Aktenzeichen 205 C 144/08) dann doch zu weit. Im Urteil hieß es: „Der Mieter muss nicht damit rechnen, dass er zur Reinigung von Hausteilen herangezogen wird, die er weder ausschließlich noch zusammen mit den übrigen Mietern nutzen kann“.

Dr. Ivonn Kappel

Wenn's stinkt, fristlos raus!

Wann zahlt Mieter Graffiti-Reinigung

Wass muß der Mieter putzen?



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

Führung / Kommunikation

Mediation in Wohnungseigentümergeinschaften – bis 9 Juli muss Berlin Rechtsvorschriften zur Einführung des Verbraucherstreit-Beilegungsgesetzes erlassen

Eine neue Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates (RL 2013/11/EU) verpflichtet die EU-Mitgliedstaaten bis zum 9. Juli 2015 Rechtsvorschriften über die alternative Beilegung verbraucherrechtlicher Streitigkeiten zu erlassen. Das bedeutet, dass zukünftig auch den Verbrauchern in Deutschland bei Streitigkeiten mit Unternehmern, die sich aus Kauf- oder Dienstleistungsverträgen ergeben, außergerichtliche Streitbeilegungsstellen zur Verfügung stehen müssen.

Verbraucherstreitbeilegungsgesetz tritt zum 9. Juli 2015 in Kraft

Die EU-Richtlinie wird durch ein Gesetz, das sogenannte Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG), umgesetzt. Dort werden die Anforderungen geregelt, die eine Stelle für die Anerkennung als Streitbeilegungsstelle im Verbraucherbereich erfüllen muss. Außerdem sind Regelungen zum Anerkennungsverfahren und zu den behördlichen Zuständigkeiten für die Anerkennung enthalten. Die Europäische Kommission wird eine Online-Datenbank der anerkannten Streitbeilegungsstellen in der Europäischen Union einrichten. Eine deutsche Kontaktstelle wird den Zugang zu der Schlichtungsplattform erleichtern.

Streitschlichtung im WEG-Bereich

Das VSBG wird für alle Wirtschaftsbereiche gelten, also auch für den Immobiliensektor und das Wohnungseigentum. Streitfälle zwischen Wohnungseigentümern und gewerblich tätigen Verwaltern sowie anderen Dienstleistern können nach Inkrafttreten des Gesetzes innerhalb von nur 90 Tagen geklärt werden. Die Zahl teurer WEG-Gerichtsverfahren wird sich dadurch deutlich reduzieren. Entscheidet sich ein gewerblich tätiger Verwalter dafür, am Streitbeilegungsverfahren teilzunehmen, trägt er allerdings den Hauptanteil der Kosten und muss seinen Kunden in Textform darauf aufmerksam machen, dass dieser eine Schlichtungsstelle anrufen kann.

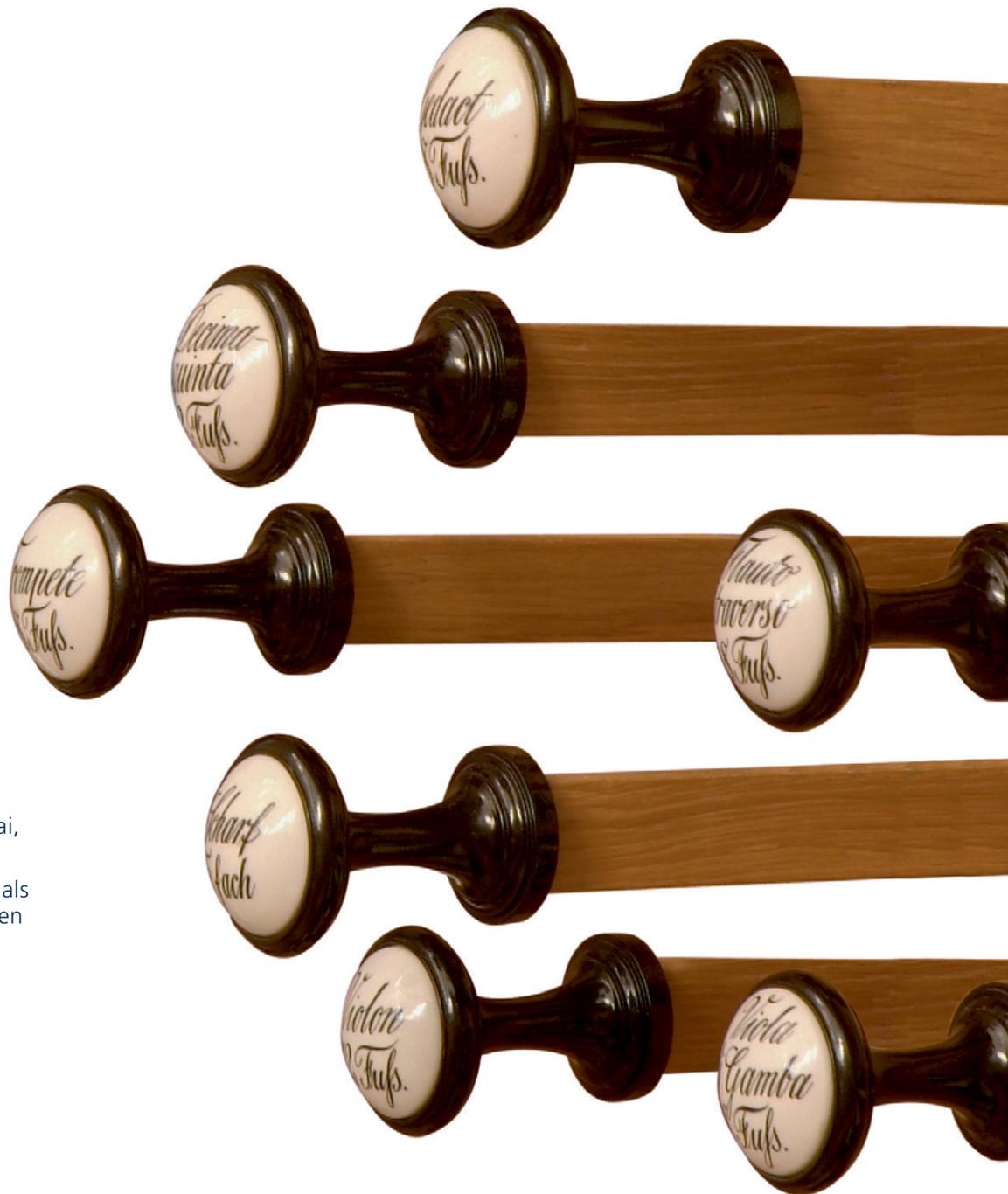
Verfahrenskosten
werden günstiger

Mediation durch den BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter

Aus diesem Grund kann es unter Umständen für den gewerblich tätigen Verwalter günstiger sein, den Konflikt mit dem Verbraucher im Vorfeld bilateral beizulegen. Brancheninterne Schlichtungsprojekte wie das Mediatoren-Modell des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. können dabei helfen. Der Fachverband bildet zu diesem Zweck in allen seinen Landesverbänden Verbandsmitglieder, die in Fragen des WEG-Rechts und der Verwalterpraxis besonders fachlich versiert sind und über die notwendige Persönlichkeit verfügen, zu Mediatoren aus. Während der Ausbildung lernen die Verwalter Konflikte zu analysieren und die passenden Interventionen abzuleiten. Sie werden dazu befähigt, per Mediation Konflikte nachhaltig zu lösen und das partnerschaftliche Verhältnis zum Kunden zu stärken. Im akuten Streitfall können die so ausgebildeten Mediatoren über die BVI-Geschäftsstelle zu günstigen Konditionen angefragt werden. Thomas Meier, Präsident des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter unterstützt das neue Verbandsprojekt mit ganzer Kraft: „Können Verwalter Streitigkeiten mit einzelnen Wohnungseigentümern oder der Gemeinschaft auf diesem Weg beilegen, wird das die Zusammenarbeit nachhaltig verbessern und eine Vielzahl kräftezehrender und kostspieliger Gerichtsverfahren vermeiden.“

Cornelia Freiheit

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

Führung / Kommunikation

Die Grillsaison hat begonnen. Viele Mieter brutzeln ihre Steaks zum Feierabendbier auf dem Balkon oder Terrasse. Ist das erlaubt Dr. Hitpaß?

Aber Vorsicht! Qualm und Duft können Konflikte mit den Mitmietern provozieren. Mieter in Mehrfamilienhäusern müssen Beschränkungen beachten. Darauf weist Dr. Peter Hitpaß vom Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. (VNW) hin. Auf dem Balkon darf grundsätzlich gegrillt werden. „Grillen ist in den Sommermonaten durchaus üblich und muss, wenn nicht die Wesentlichkeitsgrenze überschritten wird, generell geduldet werden“, so das Landgericht München I (Az. 15 S 22735/03).



Peter Hitpaß; Foto BBB

Dr. Hitpaß: „Mieter müssen auf ihre Nachbarn Rücksicht nehmen. Sie dürfen in der Zeit von April bis September einmal monatlich auf dem Balkon grillen. Dazu müssen sie ihre Nachbarn im Haus 48 Stunden vorher informieren. Dies hat das Amtsgericht Bonn (Az. 6 C 545/96) entschieden.“

Bei einem feststehenden Grillkamin im Vorgarten darf zwei Mal im Monat während der Sommermonate (Mai bis September) gegrillt werden, so das AG Westerstede (Az. 22 C 614/09). Das OLG Oldenburg (Az. 13 U 53/02) setzt dem Grillvergnügen zeitliche Grenzen: Bei beengten Verhältnissen muss ein Nachbar nach 22:00 Uhr Gerüche und Geräusche, die vom Grillen herrühren, nicht hinnehmen. Viermal im Jahr kann ein Grillabend bis 24:00 Uhr dauern.

„Wir appellieren an alle Mieter, Rücksicht auf die Nachbarn zu nehmen. Ansonsten drohen ernste Konsequenzen: Frittiert ein Mieter trotz Abmahnung des Vermieters häufiger als erlaubt, droht ihm die fristlose Kündigung, so das LG Essen (Az. 10 S 438/01)“, so Hitpaß.

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.

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

Führung / Kommunikation

Wieviel Gratisleistungen muss eine Hausverwaltung erbringen? Martin Metzger, Hausverwalter aus Rosenheim rechnet es vor!

Selbst nach langem Nachdenken fällt mir keine Konstellation des täglichen Lebens ein, die sich mit dem Vergütungswesen in der Immobilienverwaltung vergleichen ließe. Im Alltag ist es ausnahmslos so, dass die Leistung, die begehrt wird, auch bezahlt werden will. Oft schon im Vorfeld, üblicherweise Zug um Zug und aus Kundensicht am besten mit langem Zahlungsziel.



Martin Metzger

Stellen Sie sich vor, Sie fahren zur zertifizierten Überwachungsstelle, weil Ihr Fahrzeug die TÜV-Prüfung benötigt. Die Prüfung erfolgt, die Plakette ist drauf. Der qualifizierte Prüfer – Sachverständiger auf seinem Gebiet – schaut Sie nun mit demütigem Gesichtsausdruck an und bittet darum, sein Vergütungsgesuch doch positiv zu beurteilen, weil er andernfalls umsonst gearbeitet hätte. Sie entscheiden sich dagegen. Sie zahlen doch schon Steuer und Versicherung für ihr Fahrzeug, da muss das doch drin sein! Sie haben die Plakette und wenn Sie in zwei Jahren wieder zum gleichen Prüfer kommen, wird dieser Sie extrem freundlich begrüßen, bestens bedienen, die Plakette wieder aufkleben und erneut höflich um Vergütung bitten. Und so geht das bei allen – vom Arzt bis zum Zimmermann. Sie glauben, das gibt es nur im Märchen? Weit gefehlt – willkommen in einer Wohnungseigentümergeinschaft!

Die Konstellation ist bekannt: Die Wohnungseigentümergeinschaft benötigt eine Leistung, weil der Gesetzgeber das so geregelt hat. Eine Unterlassung kann unangenehme Fol-

Die Praxis ist erschreckend

gen haben. Die Gemeinschaft erhält diese Leistung auch innerhalb der gesetzten Frist. Und wie sieht es mit der Bezahlung aus? Die Politik scheint sich bei der Schaffung mehr oder weniger sinnvoller Verordnungen und Gesetze zu Lasten von Eigentümergeinschaften zu überschlagen. Deren Umsetzung kann nur durch Fachleute -Immobilienverwalter - erfolgen. Allerdings setzt dies ein hohes Fachwissen voraus. Nur gut geschulte Verwalter, also in der Regel verbandsorganisierte Firmen, verfügen über dieses - jedoch nur durch einen erheblichen Einsatz und Mehraufwand.

Die Praxis ist erschreckend. Noch heute sind viele Häuser beispielsweise ohne Entnahmeventile ausgestattet und nicht gemäß Trinkwasserverordnung verprobt, verfügen über keinen Wärmemengenzähler vor dem Boiler, werden über ungeeichte Zähler abgerechnet, und vieles andere mehr. Immobilienverwaltungen kommen einfach nicht mehr nach mit der Abarbeitung politisch motivierter Zusatzaufgaben. Sie sind in der Regel gut ausgelastet. Für die Umsetzung von neuen Gesetzen mit häufig fragwürdigem Praxisbezug besteht keine Kapazität. Das Paradoxe aber ist, dass die Immobilienfachleute diese zusätzlichen Leistungen auch noch kostenfrei erbringen sollen. Die Verrechnung des unbestritten vorhandenen Aufwandes setzt einige formelle Basis voraus, die hier näher erläutert werden soll:

Basis für Sondervergütungen im Verwaltervertrag

Folgende Fälle sind zu unterscheiden:

- Im Verwaltervertrag sind keine Sondervergütungen vereinbart – das Risiko des entstehenden Aufwandes ist eingepreist.
- Der Vertrag enthält eine umfangreich ausdifferenzierte Auflistung aller Einzelleistungen.
- Der Vertrag umfasst die Pauschalleistungen und listet Einzelleistungen zusätzlich auf.

Im Fall a) entfällt ein Sondervergütungsanspruch. Nach hier vertretener Auffassung kann er jedoch mit unangefochtenem Mehrheitsbeschluss doch begründet werden.

Der Fall b) ist in der Praxis sehr selten.

c) ist der in der Praxis am häufigsten vorkommende Fall. Er berechtigt jedoch nur dann zu Sondervergütungen für durch gesetzliche Änderungen verursachten Zusatzaufwand, wenn eine entsprechende Klausel im Verwaltervertrag vereinbart wurde.

Das von renommierten Berufsverbänden empfohlene Formulierungsbeispiel, wonach gesetzliche Änderungen Sondervergütungen generieren, ist sinnvoll. Es bleibt jedoch rechtlich umstritten, weil es in der Regel unbestimmt gefasst ist und oft eine Carte blanche vermuten lässt. In jedem Fall sollte diese Klausel zur Beschlussfassung berechtigen. In ihr sollte dann transparent, übersichtlich und genau festgelegt werden, welcher Mehraufwand der Verwalter leistet und was er dafür erhalten soll. Dieser Weg ist so oder so immer die beste Empfehlung.



LED'S[®] CHANGE THE WORLD

HIER CLICKEN
Erhalten Sie jetzt Ihre **KOSTENLOSE TEST-LED**

FACILITY MANAGEMENT-VERSION:
Über 500.000 Schaltzyklen Haltbarkeit
25.000 h Lebensdauer
5 Jahre Garantie
TÜV/GS-geprüft

WIR BERATEN SIE GERN:
Kostengünstiger Einkauf
Intelligente Finanzierung
Schnelle Verfügbarkeit
Individuelle Lichtkonzepte

LED'S CHANGE THE WORLD GmbH
Weilerweg 30 · D 53639 Königswinter
24/7-Hotline: +49 (0) 69 66 42 66 48570
Fax: +49 (0) 32 21 108 990 415
Webshop: www.leds-change-the-world.com

LED'S CHANGE

THE WORLD

Formulierungen - auch noch so professionelle - scheitern häufig an den formellen Voraussetzungen für Allgemeine Geschäftsbedingungen. Außerdem ist ein genehmigender Mehrheitsbeschluss in der Eigentümerversammlung Voraussetzung für die Gültigkeit des Verwaltervertrages. Für diesen müssen wiederum alle Eigentümer Kenntnis vom Inhalt des Vertrages haben. Das ist in der Praxis jedoch noch nicht Usus. Dennoch schafft nur ein so gefasster Mehrheitsbeschluss Anspruchssicherheit für eine Sondervergütung. Womit das hier anfangs geschilderte Märchen - zumindest aus Kundensicht - wahr wird: „Verwalter, Du hast unser Problem zu lösen, zu leisten und ob Du etwas hierfür erhältst, bleibt unserer Laune am Tag der Versammlung vorbehalten.“

Viele Verwalterkolleginnen und -kollegen haben sich – aus falsch verstandener Dienstleistungseinstellung oder aus mangelndem Bewusstsein für die eigene hochwertige Leistung – nicht zum Beschlussvorschlag über eine Sondervergütung durchringen können.

Die Entscheidung zu Gunsten des billigsten Anbieters ist regelmäßig die falsche Entscheidung.

Der Mehraufwand für

- den Nachweis nach § 35 (a) Einkommenssteuergesetz
- den Nachweis der Kapitalertragssteuer und des Solidarzuschlags
- die Durchführung des Zensus
- die Prüfung der Freistellungsbescheinigung von der Umsatzsteuer
- die Umsetzung der Trinkwasserverordnung
- die Organisation der Meldepflicht im Zuge des Mess- und Eichgesetzes
- die Umsetzung auf das SEPA-Lastschriftverfahren
- die Zuarbeit wegen des Mindestlohngesetzes

wurde praktisch geleistet, ohne dass sich dies notwendigerweise betriebswirtschaftlich ausgewirkt hätte.

Gerade diese Einstellung hat Folgen. Eine uneinheitliche Linie innerhalb der Verwalterbranche bremst die Akzeptanz von Sondervergütungen in Eigentümergemeinschaften erheblich. Die Skepsis von Eigentümern ist sogar verständlich: Warum braucht die Verwaltung A für ihren Zusatzaufwand eine Vergütung und die Verwaltung B nicht? Der Kunde könnte, wenn der berechtigte Sondervergütungsanspruch nicht erhoben wird, zum völlig falschen Fazit gelangen, die Pauschalvergütung sei von vorneherein zu hoch kalkuliert gewesen. Sondervergütungsanträge auf Eigentümerversammlungen sind unbeliebt – beim Eigentümer sowieso und beim Verwalter erst recht. Man stößt auf Unverständnis, muss sich rechtfertigen und um etwas völlig Selbstverständliches bitten. Dazu fehlt oft der Mut.

In diese Verlegenheit überhaupt gebracht zu werden, ist das Problem. Solange die Verwalterbranche - ungeachtet hervorragender Arbeit einzelner Bundesverbände - immer noch ein Schattendasein führt und eine dürftige politische Anerkennung erlangt, wird sich an der Situation nichts ändern. Solange die herrschende Meinung in der Rechtsprechung sich darauf fokussiert, Vertragsklauseln und Beschlussfassungen zu Gunsten der Verwalter durch spitzfindige Rechtsprechung zu blockieren, bleibt alles wie bisher. Nur in Deutschland ist es möglich, als treuhänderischer Vermögensverwalter ohne entsprechende Anerkennung zu agieren. Eigentümer sind gut beraten, bei der Auswahl der Verwalterfirma äußerst sensibel vorzugehen. Der Anspruch an Immobilienverwalter, der vor allem durch Gesetz und Rechtsprechung festgelegt ist, ist hoch. Diesem kann eine professionelle Firma nur gerecht werden, wenn Sie entsprechendes Personal vorhält, einen ausreichenden Versicherungsschutz nachweist und vor allem ein hohes Maß an Weiterbildung betreibt. All dies sind Kostenfaktoren. Die Entscheidung zu Gunsten des billigsten Anbieters ist regelmäßig die falsche Entscheidung. Die oftmalige Ablehnung von notwendigen Sondervergütungsansprüchen bewirkt in den meisten Fällen einen schleichenden Prozess in Richtung Vertragsauflösung. Hausverwaltungen mit entsprechender hochwertiger Qualifikation werden sich ihre Kunden in Zukunft auswählen können. So laufen unrentable Eigentümergemeinschaften Gefahr, zugunsten realistisch kalkulierender wegrationalisiert zu werden. Ein Wechsel des Verwaltungsunternehmens ist dann mit hoher Wahrscheinlichkeit mit Kompromissen verbunden und stellt oft die teuerste Lösung dar.

Geschäftsführer der Alpina Hausverwaltung panhans & metzger oHG, Rosenheim

Martin Metzger

Führung / Kommunikation

Ab dem 01.06. kann die Mietpreisbremse greifen, vieles noch ungeklärt – Diskrepanz zwischen Mietspiegelwert und Marktmiete

Es wird ernst: Ab dem 01.06. können die neuen Vorschriften zur Mietpreisbremse und zum Bestellerprinzip für Maklerleistungen gelten. Dresden wird voraussichtlich eine der ersten Städte, in denen das Gesetz umgesetzt wird. Die zulässige Miete darf dann in einem Gebiet mit angespanntem Wohnungsmarkt bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen höchstens auf das Niveau der ortsüblichen Vergleichsmiete zuzüglich 10 Prozent steigen. Aber wie wird die ortsübliche Vergleichsmiete ermittelt? Dazu erklärt Steffen Bieder, Geschäftsführer des Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen, Landesverband Mitteldeutschland aus Dresden: „Eines der größten Probleme, die mit der Mietpreisbremse einhergehen ist eine erhebliche Rechtsunsicherheit. Es ist nahezu unmöglich die ortsübliche Miete wirklich rechtssicher festzustellen. Wohnungsunternehmen müssen dies nun akzeptieren und das Beste daraus machen“.

Der einfachste Weg wäre den qualifizierten Mietspiegel der Kommunen zu übernehmen. Doch dieser beinhaltet in der Regel nur die veränderten und gesetzlich gedeckelten Mieten der letzten vier Jahre. Statt eines Marktpreises wird durch den qualifizierten Mietspiegel ein gesetzlich regulierter Preis angezeigt und zur Grundlage der Preisbildung gemacht. Eine ähnliche Konsequenz gilt auch für den einfachen Mietspiegel. „Die Mietpreisbremse wird die Diskrepanz zwischen Mietspiegelwert und Marktmiete in Zukunft weiter verschärfen“, befürchtet Steffen Bieder vom BFW Mitteldeutschland.

Entscheidend für den Gesetzgeber ist das Inkrafttreten der Länderverordnung. Mietvertragsabschlüsse die vor Inkrafttreten der Länderverordnung – also frühestens vor dem 01.06. geschlossen wurden – sind darum nicht von der Mietpreisbremse betroffen.

Bestandsschutz besteht für die zuletzt vertraglich vereinbarte Vormiete. Dies gilt auch dann, wenn die Vormiete höher ist als die zulässige Miete. Vermieter sind also grundsätzlich nicht gezwungen, eine freigebliebene Wohnung unterhalb der letzten vertraglichen Miete anzubieten. Mieterhöhungen, die innerhalb des letzten Jahres vor Beendigung des Mietverhältnisses erzielt worden sind, bleiben allerdings von diesem Bestandsschutz unberücksichtigt. „Solche Aussagen unterstellen, dass Mieter und Vermieter generell den Anschlussmieter schädigen wollen – diese Verallgemeinerung kann unserer Ansicht nach nicht zulässig sein. Immobilienfirmen sind wirtschaftlich arbeitende Unternehmen, die einen großen Teil der Wertschöpfung in Deutschland erarbeiten und die gleichzeitig die Klimawende, demographische Probleme und Neuerdings auch die Herausforderungen der Flüchtlingswelle mittragen. Dies wird zu oft vergessen“, betont Steffen Bieder. Dennoch geht die Gesetzesbegründung davon aus, dass Mieterhöhungsvereinbarungen der letzten zwölf Monate „pauschaliert“ vom Bestandsschutz ausgeschlossen sind.

Neu errichtete Wohnungen sind jedoch von der Mietpreisbegrenzung ausgenommen. Dies gilt für Wohnungen, die nach dem 1. Oktober 2014 erstmals genutzt und vermietet werden. Die Ausnahme für den Neubau gilt für die Erstvermietung und Weitermiete.

Auch für umfassend modernisierte Wohnungen trifft die Kappung nicht zu. Diese Ausnahme betrifft im Unterschied zum Neubau nur die Erstvermietung. „Allein der Begriff der umfassenden Modernisierung ist wie so vieles bei der Mietpreisbremse rechtlich äußerst unsicher“, betont der Geschäftsführer des BFW-Landesverbandes. Experten zufolge muss bei der Sanierung etwa ein Drittel des für eine vergleichbare Neubauwohnung erforderlichen Aufwands erreicht werden. Saniert werden dabei mehrere Bereiche wie Heizung, Fenster, Sanitär oder Fußboden.

Dem BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen als Spitzenverband der unternehmerischen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gehören rund 1.900 Mitglieder und verbundene Unternehmen an, wobei Mitteldeutschland durch einen starken Regionalverband mit rund 180 Unternehmen vertreten wird. Die Mitgliedsunternehmen des BFW verwalten einen Wohnungsbestand von über 3,1 Millionen Wohnungen, in denen rund 7,2 Millionen Menschen leben. Dies entspricht einem Anteil von mehr als 14 Prozent des vermieteten deutschen Wohnungsbestandes. Zudem verwalten sie Gewerberäume von ca. 38 Millionen Quadratmetern Nutzfläche.

Swenia Teichmann

Führung / Kommunikation

85 Jahre wohnungswirtschaftliches Engagement für die Solidargemeinschaft – Familienheim Freiburg eG

Mit heute rund 2.700 Mietwohnungen, anspruchsvollen Modernisierungs- und Neubaumaßnahmen sowie einer Bauleistung von insgesamt 2.000 Eigenheimen und Eigentumswohnungen im Lauf ihrer Geschichte sorgt die Genossenschaft seit 85 Jahren für eine ansprechende und preisgünstige Wohnraumversorgung ihrer Mitglieder. Die Familienheim Freiburg ist heute, dies zeigen auch die jährlichen Bilanzen, ein wirtschaftlich erfolgreiches, zukunftsfähiges und innovatives Wohnungsunternehmen, das seinen sozialen Grundsätzen treu geblieben ist.



Anja Dziolloß und Werner Eickhoff die geschäftsführenden Vorstände Foto: Familienheim Freiburg Baugenossenschaft eG

Gegründet wurde die Baugenossenschaft, inmitten der Weltwirtschaftskrise, am 23. Januar 1930 von namhaften Persönlichkeiten der Kirche, Politik und Wirtschaft. In Anlehnung an die Forderungen des 68. Deutschen Katholikentages von 1929 in Freiburg formulierten sie den Satzungsauftrag. Ihr Ziel war es, den beengten Wohnverhältnissen kinderreicher Familien durch „zweckmäßige, gesunde und preiswerte Eigenheime und Mietwohnungen“ Abhilfe zu verschaffen - und damit den Status der Familie zu stärken. Aber auch einkommensschwache Bürgerinnen und Bürger der Stadt sollten von den Eigenheimen und günstigen Mietwohnungen profitieren. Der Gründungsgedanke, bezahlbaren und lebenswerten Wohnraum für ihre Mitglieder zu schaffen, steht auch heute im Mittelpunkt der Unternehmenstätigkeit. In Zeiten des demografischen Wandels und einschneidenden klimatischen Veränderungen haben sich jedoch auch die Herausforderungen gewandelt. Ihnen begegnet das Unternehmen mit innovativen Lösungen und außergewöhnlichen Neubau- und Modernisierungsprojekten.

Seien es Mehrfamilienhäuser, die den demografischen Bedürfnissen nicht nur durch barrierearme Wohnungen, sondern auch durch flexible Grundrissvarianten gerecht werden und bei Bedarf die Einrichtung separater Wohnbereiche für pflegende Angehörige ermöglichen. Seien es für den Freiburger Geschosswohnungsbau richtungsweisende Null-Emissionshäuser mit ausgeklügeltem Energie- und Gebäudekonzept.

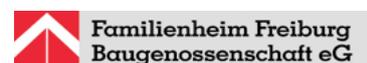
Familienheime mit hohem Wohnwert und geringem Energiebedarf

Überdurchschnittliche Wohn- und Lebensqualität haben gleichermaßen die bestehenden Wohnanlagen in den einzelnen Stadtteilen Freiburgs. Dafür sorgen jährliche Investitionen in Sanierungs-, Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen in beträchtlicher Höhe. Neue Wege geht die Baugenossenschaft hier bei der energetischen Sanierung. So verzichtete sie im Rahmen eines Großprojekts mit acht Wohngebäuden aus ökologischen Gründen bewusst auf ein Wärmedämmverbundsystem. Die Wohnanlage mit 194 Mietwohnungen erfüllt trotzdem die energetischen Anforderungen der aktuellen Energieeinsparverordnung EnEV für Bestandsgebäude.

Karina Mrowetz

Kontakt

Familienheim Freiburg Baugenossenschaft eG
Gaußstraße 5
79114 Freiburg
Tel. 0761 - 8 88 87-0
Fax 0761 - 8 88 87-99
Mail info@familienheim-freiburg.de
www.familienheim-freiburg.de



Führung / Kommunikation

Versichererwechsel und Leitungswasserschäden. Ein neues Urteil, Experte Wolf-Rüdiger Senk erklärt den Sachverhalt

Bislang standen Versicherungsnehmer vor großen Problemen, wenn Sie einen Schadenfall erlitten, welcher sich zeitlich nicht genau konkretisieren ließ und sie zwischenzeitlich ihren Versicherer gewechselt hatten. Bei derartigen Szenarien pflegten sich die beteiligten Versicherer oftmals hintereinander zu verstecken, so dass am Ende der Versicherungsnehmer ein Opfer der ihm obliegenden Beweislast wurde und auf dem Schaden sitzen blieb. In diesem Sinne urteilte zuletzt auch das OLG Celle (Urteil vom 10. Mai 2012, Az.: 8 U 213/11).



Wolf-Rüdiger Senk,
Foto AVW Gruppe

Diese bisherige und unter prozessualen Aspekten auch konsequente Rechtsprechung hat in jüngster Zeit eine überraschende und versicherungsnehmerfreundliche Wendung erfahren. Das OLG Schleswig entschied in einem Urteil vom 19. Februar 2015, dass der aktuelle Gebäudeversicherer für einen unstreitig erst während der Laufzeit des Versicherungsvertrages zutage getretenen Leitungswasserschaden Eintrittspflichtig ist und zwar auch dann, wenn die Schadenursache – für den Versicherungsnehmer nicht erkennbar – möglicherweise schon vor Beginn des Versicherungsvertrages gesetzt wurde (Az.: 16 U 99/14).

Dieser bemerkenswerten Entscheidung lag folgender Sachverhalt zugrunde: Der klagende Versicherungsnehmer erwarb Anfang 2013 ein Mehrfamilienhaus. Zum 02.01.2013 schloss er unter Aufhebung der bislang für die Immobilie bestehenden Versicherungspolice bei der beklagten Versicherung eine Verbundene Wohngebäudeversicherung ab, welcher die VGB 2008 (Bedingungen für die Verbundene Wohngebäudeversicherung) zugrunde lagen. Im August des Jahres platzte ein zum Heizkessel führendes Wasserrohr, wodurch Leitungswasser in darunter liegende Räumlichkeiten drang. Der Versicherer beauftragte nach Meldung des Schadens durch den Kläger einen Sachverständigen, der feststellte, dass aufgrund einer korrodierten Vorlaufleitung der Heizung kontinuierlich Wasser auf das defekte Rohr getropft war, welches die Korrosion und schlussendlich das Platzen des Rohres verursacht hatte. Da der Sachverständige folgerte, dass dies ein länger währender Prozess gewesen sei, lehnte die beklagte Versicherung die Regulierung des Schadens mit der Begründung ab, dass mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit das schadenstiftende Ereignis vor Beginn der Laufzeit des Versicherungsvertrages gelegen habe. Auch die Vorversicherung lehnte die Schadenregulierung ab mit der Behauptung, der Schaden sei nicht während der versicherten Zeit entstanden.

Das erstinstanzlich angerufene Landgericht (LG) wies die Klage des Versicherungsnehmers (VN) auf Zahlung des Schadens in Höhe von über 10.000 EUR nebst vorgerichtlicher Kosten ab und begründete seine Entscheidung damit, der Kläger habe nicht beweisen können, dass der Versicherungsfall nach dem 02.02.2013 eingetreten sei. Versichertes Ereignis sei nach § 3 Nr. 3 VGB 2008 der bestimmungswidrige Austritt von Leitungswasser aus der Vorlaufleitung der Heizungsanlage, dessen Zeitpunkt der Versicherungsnehmer nicht habe beweisen können.

Der aktuelle Gebäudeversicherer muss zahlen...

Dieser Sicht der Dinge wollte sich das zweitinstanzlich angerufene OLG nicht anschließen. Es begründete seine Entscheidung damit, dass das vom LG angenommene Ergebnis, dass der VN bei einem Versichererwechsel weder vom aktuellen noch vom vorigen Versicherer Ersatz verlangen kann, wenn sich nicht feststellen lässt, wann der Wasserschaden seinen konkreten Anfang in Gestalt erstmalig bestimmungswidrig austretenden Wassers genommen hat, unbefriedigend sei. Eine derartige Deckungslücke dürfe es gerade in der oftmals existenziell wichtigen Gebäudeversicherung nicht geben, so dass die Klauseln der VGB über Leitungswasserschäden dahingehend auszulegen seien, dass der Versicherer für alle Schäden haftet, die während der Vertragslaufzeit erkennbar werden, auch wenn die eigentliche Schadensursache für den VN nicht erkennbar schon vor Vertragsbeginn gesetzt wurde, wie im vorliegenden Fall.

Zur Begründung dieser Vertragsauslegung berief sich das OLG auf die ständige Rechtsprechung des BGH, der zufolge Versicherungsbedingungen so auszulegen seien, wie sie ein durchschnittlicher VN ohne versicherungsrechtliche Kenntnisse, der diese aufmerksam und verständig und auch mit Rücksicht auf seine eigenen Interessen liest, verstehen muss. Das OLG argumentierte damit, dass dieser durchschnittliche VN von der „Theorie des ersten Tropfens“ oder von einem „zweigliedrig zu denkenden Schadenfall“ nichts wisse und auch nichts wissen müsse. Dieser durchschnittliche VN rechne nicht damit, dass sein Versicherer leistungsfrei sein solle, weil der Beginn des Schadens für ihn unerkennbar in der Vergangenheit liege, da Wasserschäden, was hinlänglich bekannt sei, oftmals einen langen Vorlauf hätten und der eigentliche Wasserschaden erst Monate oder gar Jahre später zutage träte. Da das Bedingungswerk VGB 2008 zu dieser Problematik nichts herbeibringe, läge nahe, dass die dort unspezifiziert als Zerstörungen oder Beschädigungen durch Leitungswasser beschriebenen Szenarien den konkret realisierten Schaden beschreiben sollten, ohne dass es auf den erstmaligen Austritt von Leitungswasser ankomme.

Damit behilft sich das OLG mit einer restriktiven Auslegung der Versicherungsbedingungen als ABG, was aus Sicht des klagenden Versicherungsnehmers sicherlich hochehrförlieh ist, prozessual im Hinblick auf die Beweislastverteilung, die bislang von der Rechtsprechung zur Entscheidungsgrundlage gemacht wurde, allerdings nicht frei von Bedenken ist. Da das OLG natürlich den Widerspruch zur bisherigen Rechtsprechung des OLG Celle gesehen hat, hat es die Revision zum BGH ausdrücklich zugelassen. Es dürfte interessant sein, ob der unterlegene Versicherer den Weg zum BGH wählt.

Mehr zum Thema **Versicherung von Immobilien** finden Sie unter www.avw-gruppe.de

Wolf-Rüdiger Senk

WIR VERBINDEN WERTSCHÖPFUNG
MIT WERTSCHÄTZUNG!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

VERMIETUNGSFÖRDERUNG | KUNDENZUFRIEDENHEIT | IMAGEGEWINN

www.stolpundfriends.de

Führung / Kommunikation

Vergaberecht – Das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers. Was ist zu beachten, Herr Kaiser

Öffentlichen Auftraggebern steht bei ihren Beschaffungsmaßnahmen das Recht zu, die Leistung zu bestimmen. Sie sind am sachnächsten und können ihren Bedarf zumeist am besten einschätzen. Obwohl diese Entscheidung dem Vergabeverfahren eigentlich vorgelagert ist, kommt es wegen der Auswirkungen der Entscheidung im Vergabeverfahren immer wieder zu vergaberechtlichen Auseinandersetzungen über den zulässigen Umfang des Leistungsbestimmungsrechts. Der folgende Beitrag befasst sich mit den Grenzen und der Zulässigkeit des Leistungsbestimmungsrechts und ist daher sowohl für Auftraggeber als auch für Unternehmen von Interesse.



Das sog. Leistungsbestimmungsrecht – also das Recht, den eigenen Bedarf für die Beschaffung von Leistungen zu definieren – stellt eine der Kernkompetenzen öffentlicher Auftraggeber im Beschaffungsprozess dar. Zugleich kann durch die Festlegung bspw. auf eine bestimmte Ausführungsart oder bestimmte Materialien der Kreis der potentiellen Vertragspartner erheblich eingeschränkt werden. In diesem Spannungsfeld zwischen berechtigten Interessen der Auftraggeber einerseits und einem möglichst offenem Markt andererseits ergehen immer wieder spannende Entscheidungen der Vergabenachprüfungsorgane zu der Frage, in welchem Umfang der Auftraggeber bei der Definition seines Beschaffungsbedarfs tatsächlich frei ist.

Die Rechtsprechung geht grundsätzlich von einem weiten Verständnis des Leistungsbestimmungsrechts aus (vgl. jüngst VK Sachsen-Anhalt, Beschl. v. 19.03.2015 – 2 VK LSA 01/15). Diesem Verständnis liegt die Prämisse zugrunde, dass die öffentliche Hand selbst am besten weiß (oder zumindest wissen sollte), wie sie ihren bestehenden Bedarf an bestimmten Leistungen am besten und effizientesten decken kann.

Auftraggeber sind daher insbesondere nicht verpflichtet, ihren Bedarf so auszurichten und zu de-

finieren, dass möglichst alle am Markt tätigen Unternehmen in die Lage versetzt werden, ein Angebot abzugeben (vgl. OLG Koblenz, Beschl. v. 04.02.2014 - 1 Verg 7/13).

Das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers gilt indes nicht schrankenlos. Als Faustformel geht die Rechtsprechung von einer zulässigen Ausübung des Leistungsbestimmungsrechts dann aus, wenn eine Festlegung „durch den Auftragsgegenstand sachlich gerechtfertigt ist, vom Auftraggeber dafür nachvollziehbare objektive und auftragsbezogene Gründe angegeben worden sind und die Bestimmung folglich willkürfrei getroffen worden ist, solche Gründe tatsächlich vorhanden (festzustellen und notfalls erwiesen) sind und die Bestimmung andere Wirtschaftsteilnehmer nicht diskriminiert.“ (vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 01.08.2012 – Verg 10/12).

So ist die Festlegung des Beschaffungsbedarfs nachvollziehbar und plausibel zu begründen und ordnungsgemäß zu dokumentieren, insb. wenn sie eine erhebliche Einschränkung des potentiellen Teilnehmerkreises am nachfolgenden Vergabeverfahren zur Folge hat. Andererseits ist ein Auftraggeber aber nicht gehalten, alle in Betracht kommenden technischen Lösungen für seinen Bedarf abschließend zu ermitteln und aus diesen Alternativen eine oder mehrere auszuwählen (VK Sachsen-Anhalt, aaO).

Auftraggeber müssen zudem sehr genau prüfen, ob ihr Leistungsbestimmungsrecht mit vergaberechtlichen Bestimmungen zu kollidieren droht. So können sich Einschränkungen insbesondere aus den vergaberechtlichen Geboten der Produktneutralität (vgl. dazu VK Bund, Beschl. v. 23.01.2014 - Az.: VK 2 - 126/13) und der Losaufteilung (vgl. dazu VK Niedersachsen, Beschl. v. 08.08.2014 - VgK-22/2014) ergeben.

Für (potentielle) Bieter in einem Vergabeverfahren ist zu beachten, dass das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers auch das Recht einschließt, einen unwirtschaftlichen oder jedenfalls nicht wirtschaftlich optimierten Beschaffungsbedarf zu definieren. Unternehmen ist es in einer solchen Situation insbesondere nicht ohne weiteres gestattet, ungefragt ein optimiertes Angebot zu legen und den Beschaffungsgegenstand zu optimieren – auch dann nicht, wenn dies (vermeintlich) einzig im Interesse des Auftraggebers geschehen soll (vgl. VK Münster, Beschl. v. 05.08.2014 - Az.: VK 10/14). Das Anbieten einer wirtschaftlich sinnvollerer oder technisch besseren Alternative ist nur zulässig, wenn das Verfahren Verhandlungsspielräume eröffnet oder die Einreichung von Nebenangeboten zulässig ist.

Deswegen sind auch die Vergabenachprüfungsinstanzen nicht berechtigt zu überprüfen, ob der vom Auftraggeber definierte Beschaffungsbedarf sinnvoll ist oder ob es vorteilhaftere bzw. wirtschaftlichere Alternativen gibt (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 22.05.2013 - Az.: VII-Verg 16/12) – das ist allenfalls Sache der Rechnungshöfe.

Wollmann & Partner Rechtsanwälte, Frankfurt am Main

RA Christoph Kaiser

LED'S CHANGE THE WORLD

HIER CLICKEN
Erhalten Sie jetzt Ihre **KOSTENLOSE TEST-LED**

FACILITY MANAGEMENT-VERSION:
Über 500.000 Schaltzyklen Haltbarkeit
25.000 h Lebensdauer
5 Jahre Garantie
TÜV/GS-geprüft

WIR BERATEN SIE GERN:
Kostengünstiger Einkauf
Intelligente Finanzierung
Schnelle Verfügbarkeit
Individuelle Lichtkonzepte

LED'S CHANGE THE WORLD GmbH
Weilerweg 30 · D 53639 Königswinter
24/7-Hotline: +49 (0) 69 66 42 66 48570
Fax: +49 (0) 32 21 108 990 415
Webshop: www.leds-change-the-world.com

LED'S CHANGE

THE WORLD

Marketing

Stadtentwicklung! Wohnungsunternehmen als Partner der Kommunen – wie wird man das, Herr Stolp?

Der Wohnungsbau in Deutschland boomt und auch viele ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen entdecken ihre Wurzeln als Wohnungsbaugesellschaften wieder. Doch vielerorts werden insbesondere große und prestigeträchtige Projekte immer noch von privaten Investoren initiiert bzw. getragen. „Warum eigentlich?“, fragt Kay Stolp, Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS, und gibt eine klare Antwort.



Baustelle als Imagefaktor: Um von den Städten als Partner in der Stadtentwicklung wahrgenommen zu werden, sollten ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen ebenso viel Liebe in ihre Kommunikationsarbeit investieren wie in ihre Bauprojekte.

„In meiner Heimatstadt wird zurzeit ein weiträumiges Areal in bester Wohnlage bebaut – von privaten Investoren. Zugegeben: Die Visualisierungen des gemischten Wohn- und Gewerbequartiers machen bereits einen sehr schicken Eindruck. Ebenso übrigens, wie die Websites der beteiligten Projektentwicklungsgesellschaften und der Makler, die inzwischen mit der Vermarktung begonnen haben – für bis zu 17 Euro Kaltmiete pro Quadratmeter.“

... **schicker Eindruck...**

Viele nachhaltige Wohnungsunternehmen vermieten ähnlich hochwertige Neubau-Objekte teils für unter zehn Euro. Also frage ich mich: Wieso werden diese so selten an der Entwicklung der großer Projekte beteiligt? Eine Antwort auf diese Frage gibt ein Genossenschaftsvorstand: „Wir werden natürlich von der Stadt wahrgenommen, man weiß, dass es uns gibt, aber wie groß und wie stark wir tatsächlich sind, das weiß so keiner von der Stadt.“

Auch in anderen Städten beobachte ich, dass kommunale Wohnungsunternehmen oder Wohnungsgenossenschaften bei Entscheidern in Politik und Verwaltung häufig nicht das Ansehen besitzen, das sie verdienen. Das Bild des „Arme-Leute-Vermieters“ scheint auch bei Baureferenten und Politikern immer noch präsent. Entsprechend fern liegt der Gedanke, die stadteigenen Unternehmen oder Genossenschaften an der Entwicklung stadtbildprägender Wohnungsbau-Projekte zu beteiligen.



Seit 25 Jahren berät Marketing-Profi Kay P. Stolp Wohnungsunternehmen in ganz Deutschland. Er weiß: Images lassen sich ebenso bauen und modernisieren wie Häuser.

Das ist ein Verlust für beide Seiten. Denn gesunde Stadtentwicklung hängt entscheidend davon ab, dass genügend attraktiver Wohnraum zu bezahlbaren Preisen angeboten wird. Andererseits haben sich fast alle ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen dem Auftrag verschrieben, bezahlbaren Wohnraum für breite Bevölkerungsschichten anzubieten – nicht nur für arme. Die großen Stadtentwicklungsprojekte bieten den Unternehmen die Chance, ihren Anspruch tatkräftig zu untermauern und mit ihrem Angebot auch kaufkräftigere Mietergruppen anzusprechen.

Dieses Bewusstsein fehlt häufig – auch auf Seiten der Wohnungsunternehmen. Diese reagieren teils achselzuckend auf die fehlende Wertschätzung der Öffentlichkeit und der Kommunalpolitik, teils auch resigniert. Diese Haltung ist bedauerlich. Denn öffentliche Wahrnehmung ist kein Schicksal – sondern eine steuerbare Größe. So wie Wohnungen lassen sich auch Images bauen und modernisieren.

Das zeigen die Beispiele von Wohnungsunternehmen, denen in den vergangenen Jahren gelungen ist, ihr Image zu wandeln. Diese gehören für ihre Kommunen zu den ersten Ansprechpartnern, sobald es um wichtige Stadtentwicklungsprojekte geht. Voraussetzung für diese Wertschätzung: ein starkes Bewusstsein der Verantwortlichen für die Leistungsfähigkeit ihrer Unternehmen – und die Bereitschaft, diese zielgerichtet zu kommunizieren. Hochwertige Geschäftsberichte, kontinuierliche Pressearbeit und hohe Sichtbarkeit im Stadtbild sind dabei nur die ersten Schritte.“

Kay P. Stolp

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

Marketing

„Grüner wird's nicht“: Leipziger UNITAS ist BUND-Mitglied – Firmenräder, Car-Sharing und nachhaltiges Bauen...

„Grüner wird's nicht“ – unter diesem Motto ist die Wohnungsgenossenschaft UNITAS seit April noch umweltfreundlicher. Vor wenigen Tagen erhielt sie die offizielle Bestätigung ihrer Mitgliedschaft im Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland (BUND). Weitere Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit wie Firmenfahräder, Car-Sharing-Angebote für Mitglieder und die Auszeichnung für nachhaltiges Bauen machen die Wohnungsgenossenschaft zu einer der umweltfreundlichsten in Leipzig.



Gemeinsam am Apels Bogen eine Linde pflanzen: v.l.: Heiko Rosenthal Bürgermeister für Umwelt, Ordnung, Sport Stadt Leipzig; Martina Wilde und Steffen Foede (Vorstände der WG UNITAS eG) Foto UNITAS

„Wir verbinden Wirtschaftlichkeit mit gesellschaftlicher, sozialer und ökologischer Verantwortung“, begründet UNITAS-Vorstand Steffen Foede die Maßnahmen. Vor allem im Thema Nachhaltigkeit sieht er deutliche Überschneidungen mit den Zielen des BUND. Denn die Gebäude der UNITAS sind langlebige Güter, die wirtschaftlich, sozial ausgewogen, umweltorientiert – und damit nachhaltig bewirtschaftet werden. Martin Hilbrecht, Leiter der BUND-Regionalgruppe Leipzig dazu: „Wir freuen uns, dass unsere Aktivitäten für den Schutz von Natur und Umwelt in Leipzig nun einem der größten Leipziger Wohnungsunternehmen unterstützt werden. Die UNITAS geht mit gutem Beispiel voran und ist damit hoffentlich Vorbild für andere Unternehmen in Leipzig.“

Die BUND-Mitgliedschaft ist nur eines von vielen Zeichen der UNITAS für mehr Umweltbewusstsein. So werden aktuell die Mitarbeiter motiviert, auf firmeneigene Fahrräder zurückzugreifen und das eigene Auto stehen zu lassen. Für längere Fahrten können sie eines der sechs Car-Sharing-Angebote von UNITAS und teilAuto nutzen – die übrigens auch allen Mitgliedern zur Verfügung stehen. Im Bereich Wohnungsneubau zeichnete der „Verein zur Förderung der Nachhaltigkeit im Wohnungsbau e.V.“ den kurz vor der Eröffnung stehenden Neubau Apels Bogen mit dem Zertifikat „Nachhaltiger Wohnungsbau (NahWoh)“ aus. „Genossenschaften stehen durch die Identität von Eigentümer und Nutzer generell für ein verantwortungsbewusstes, langfristiges Handeln. Deshalb versuchen wir möglichst umweltschonend zu arbeiten“, erklärt Steffen Foede die Maßnahmen.

Die Wohnungsgenossenschaft UNITAS eG wurde 1957 gegründet. Derzeit verfügt sie über ca. 6000 Mitglieder und Wohnungsbestände in nahezu allen relevanten Leipziger Wohnlagen von Gohlis über die Südvorstadt bis nach Stötteritz.



Sozialmanagement

Lebenswertes Altern in eigener Häuslichkeit – Positionspapier mit Handlungsanforderungen der wohnungswirtschaftlichen Verbände

Wohnungswirtschaftliche Akteure und deren Kooperationspartner beschäftigen sich seit langem mit neuen Wohn- und Versorgungsformen, um den Herausforderungen des demografischen und sozialen Wandels wie Altersarmut, Pflegepersonalverknappung, Infrastrukturdefizite in ländlichen Regionen sowie Erodierung familialer und informeller Hilfestrukturen mit entsprechenden Angeboten bewältigen zu können. Schwerpunkt bildet dabei die Unterstützung des selbstbestimmten Wohnens und Lebens in städtischen und ländlichen Regionen durch bedarfsgerechte bauliche, soziale sowie unterstützende technische Dienstleistungen. Im Rahmen der Forschungsaktivitäten zu diesen Fragen wurden technische Assistenzsysteme entwickelt und erprobt, die inzwischen praxistauglich und am Markt verfügbar sind und von Wohnungsunternehmen erfolgreich eingesetzt werden.

Diese Wohnungsakteure haben sich unter Initiierung des Verbandes Sächsischer Wohnungsgenossenschaften e. V. (VSWG) deutschlandweit zusammengefunden und ein Positionspapier erarbeitet, welches einen neuen übergreifenden Denkansatz im Rahmen der digitalen Entwicklung unserer Gesellschaft forciert. „Die Ergebnisse zeigen, dass ein neuer Standard für lebenswertes Altern in eigener Häuslichkeit in der Bestandsmodernisierung sowie durch Nachrüstung mit AAL-Systemen möglich ist. Ziel ist dabei eine längere Verweildauer in den Wohnungen sowie damit einhergehend eine Entlastung der Sozialsysteme, was wiederum positive volkswirtschaftliche Aspekte mit sich bringt“, so Dr. Axel Viehweger, Vorstand des VSWG.

So können die Sozialsysteme um ca. 3 Mrd. Euro pro Jahr entlastet werden, wenn aufgrund des Wohnungsumbaus bei 15 Prozent der Menschen, die pflegebedürftig werden, eine Aufnahme in ein Heim vermieden bzw. die Verweildauer in der eigenen Wohnung verlängert werden kann. (Quelle: „Potenzialanalyse altersgerechte Wohnungsanpassung“ der Prognos AG im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit bzw. des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung)

Aus Sicht der wohnungswirtschaftlichen Verbände sind dazu folgende Anpassungen politischer, rechtlicher und finanzieller Rahmenbedingungen notwendig:

- Schaffung eines Förderprogramms zur Unterstützung demografisch relevanter Wohnungsumbauten (ähnlich der KfW-Förderprogramme zur Unterstützung energieeffizienten Bauens), zur Finanzierung der Investition für Unternehmen und um die Nutzer der Wohnungen (meist Rentenempfänger) nicht über ihre Möglichkeiten hinaus zu belasten,
- Investitionszuschüsse über öffentliche Sonderkreditprogramme,
- Schaffung steuerlicher Anreize für Mieter und/oder Unternehmen, die entsprechende Systeme einbauen,
- Aufnahme der Wohnungswirtschaft in das Sozialgesetzbuch als Basis der Leistungsfinanzierung durch Kranken- und Pflegekassen, zeitgemäße Anpassung gesetzlicher Regelungen im Sozialgesetzbuch,
- Aufnahme ambulanter telemedizinischer Leistungen in das GKV-Versorgungsstrukturgesetz SGB V,
- Erweiterung und Aktualisierung des Leistungs- und Produktkatalogs für Notrufzentralen (alle Anbieter) um intelligente, IT-gestützte Monitoringsysteme (Inaktivität, Sturz, Verlassen der Wohnung, Herdüberwachung, automatischer Notruf, Krisenerkennung, Raumklima),
- Erweiterung des Leistungsangebotes der Notrufzentralen der Wohlfahrt über medizinische Notrufe hinaus ohne Zulassungseinschränkung,

Sozialsysteme um ca. 3 Mrd.
Euro pro Jahr entlasten

13 Punkte, die verändert
werden sollten

- Entwicklung von Standardanforderungen bzw. eines Qualitätssiegels,
- zügige Einführung von Standards und Richtlinien zur Datensicherheit bei der Speicherung und Weitergabe medizinischer Daten,
- Ausschreibung von F+E-Programmen nach Vorgaben der Wohnungswirtschaft und praktisch in der Wohnungswirtschaft funktionierenden Geschäftsmodellen: integrierte Lösungen, Nutzerakzeptanz, optimierte Umbaumaßnahmen,
- Unterstützung von Maßnahmen zur Akzeptanzerhöhung in der Bevölkerung durch Beratungsstellen bei Wohnungsunternehmen und Musterwohnungen,
- Stärkung der ambulanten Telemedizin bei der ärztlichen Aus- und Weiterbildung,
- Initiierung eines runden Tisches F+E unter Führung der Wohnungswirtschaft zur Weiterentwicklung von SmartHome/AAL-Lösungen und der Erarbeitung gemeinsamer Strategien mit Herstellern, Sozialverbänden, Leistungserbringern und öffentlicher Verwaltung.

„Beim Thema Wohnen kumuliert vieles. Die Wohnung soll das Klima retten, Gesundheitsstandort sein, Pflegeheime ersetzen und dies alles bei möglichst sinkenden Mieten. Um diese komplexe Problematik zu lösen, ist eine stärkere Vernetzung der einzelnen politischen Ressorts nötig, um in einer ganzheitlichen Betrachtung Lösungen und Unterstützungsmöglichkeiten für die Wohnungswirtschaft und die Gesellschaft zu finden“, fordert der VSWG-Vorstand.

Die 219 im VSWG organisierten Wohnungsgenossenschaften sind ein bedeutender Faktor im sächsischen Wohnungsmarkt. Sie bewirtschaften mit insgesamt 278.743 Wohneinheiten 20,9 Prozent des gesamten Mietwohnungsbestandes im Freistaat Sachsen und bieten damit rund einer halben Million Menschen ein zukunftssicheres Zuhause. Als Unternehmen erwirtschaften sie mit den jährlichen Umsatzerlösen in Höhe von 1,13 Milliarden Euro einen Anteil von 1,2 Prozent am sächsischen Bruttoinlandsprodukt und sind für rund 2.400 Mitarbeiter und 65 Auszubildende ein verlässlicher Arbeitgeber und sichern gleichzeitig Aufträge sowie Arbeitsplätze in vielen weiteren der Wohnungswirtschaft flankierenden Branchen. Der VSWG hat seinen Sitz im Verbandshaus in Dresden und ist gesetzlicher Prüfungsverband sowie Fach- und Interessenverband für die im Bundesland Sachsen ansässigen Wohnungsgenossenschaften. Zu seinen Aufgaben zählen unter anderem Information, Beratung sowie Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Zudem übernimmt der Verband die gemeinschaftliche Interessenvertretung der Mitglieder in der Öffentlichkeit.

Vivian Jakob

In der Anlage finden Sie das AAL-Positionspapier der wohnungswirtschaftlichen Verbände per Klick

WIR VERBINDEN ZAHLEN, DATEN,
FAKTEN MIT EMOTIONEN!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

Geschäftsbericht

GESCHÄFTSBERICHTE | NACHHALTIGKEITSBERICHTE | IMAGEBROSCHÜREN

www.stolpundfriends.de

Personalien

Schöne neue Arbeitswelt – was erwartet uns 2020, Frau Büchse?

Trendforscher prognostizieren für den deutschen Arbeitsmarkt drei konkrete Entwicklungen, die fundamentale Auswirkungen auf Unternehmensstrukturen und Personalstrategien haben werden :

1. Beschäftigungsverhältnisse mit lebenslangen Arbeitsverträgen werden um 30-40% sinken
2. Die Anzahl der selbstständigen Kleinunternehmer wird sich auf 20% verdoppeln
3. 40% aller Arbeitsverträge werden durch Projektarbeit befristet sein.

Herkömmliche Arbeitsstrukturen und Arbeitsplätze werden also zunehmend abgelöst durch Strukturen, in denen Freelancer und Projektteams verstärkt in Netzwerken arbeiten, nicht mehr vom Schreibtisch im Büro aus, vielleicht noch nicht einmal mehr im Wohnzimmer zu Hause, sondern irgendwo auf der Welt. Sie arbeiten für mehrere Auftraggeber, organisieren sich ihre Jobs selbst und bewerten die Teamleistung als Netzwerk und ihren Auftraggeber in Internetportalen. Arbeitszeiten spielen keine Rolle mehr, denn jede/r hat über mobile Geräte zu jeder Zeit Zugriff auf das geteilte Wissen. Unternehmen sind so in der Lage, ihren Kunden an jedem Tag einen 24 Stunden-Service anzubieten. Abgesehen davon, dass dieses Szenario für viele Menschen neue Risiken und Unsicherheiten mit sich bringt, wird es neue Möglichkeiten und Freiräume geben – für Unternehmen genauso wie für deren Mitarbeiter. Diese Veränderungen gehen einher mit den technologischen und globalen Trends der nächsten Jahrzehnte und so wird sich unsere gewohnte Arbeitswelt radikal umkrempeln, ähnlich wie zu Zeiten der industriellen Revolution.

Inhaberin TIDENHUB –
Beratung für bewegte Zeiten
15 Jahre Erfahrung in der
Personalentwicklung
20 Jahre Trainings- und Mod-
erationserfahrung

Schwerpunkte:

- Personalentwicklung etablieren und ausbauen
- Führung gestalten
- Teams begleiten

Kontakt:

cb@tidenhub-beratung.de
0178-6832830
www.tidenhub-beratung.de

Was bedeutet das für Unternehmen und für Führung?

In einer zunehmend vernetzten Welt werden Informationen rasend schnell verarbeitet und führen zu neuem Wissen, neuen Anforderungen und Bedürfnissen. Märkte entstehen und fallen genauso schnell wieder in sich zusammen. Wer hätte z. B. vor einigen Jahren gedacht, dass die Solarenergie in Deutschland solche Markteinbrüche durch den globalen Wettbewerb zu verzeichnen hat, wie es mittlerweile der Fall ist? Auf der anderen Seite machen Zalando oder Amazon durch unsere Interneteinkäufe Milliarden Gewinne – aber wie lange noch? Was im Industriezeitalter noch steuer- und kontrollierbar erschien, entzieht sich immer mehr der Kalkulierbarkeit. Eine Überlebensstrategie für Unternehmen wird Anpassungsfähigkeit sein. Die ‚fluide Organisation‘ ist ein Begriff, der für diese Kompetenz zur Zeit geprägt wird. Um schnell auf Kundenwünsche zu reagieren, technologisch nicht nur mitzuhalten, sondern in die Vorreiterrolle zu gehen, werden lange und komplizierte Entscheidungsprozesse zukünftig konsequent abgebaut werden müssen. Mitarbeiter, die in Netzwerken agieren, sich selbstständig Informationen verschaffen, die Lernen als einen Teil ihrer Arbeit begreifen und nicht lange warten müssen, bis sie eine Freigabe ihres Vorgesetzten erhalten, werden die Unternehmen zukünftig voran bringen. Führung im klassischen Sinn wird schon jetzt zunehmend abgelöst durch Menschen die sich eher als Coach und Prozessberater verstehen. „Persönliche Dominanz und starke Persönlichkeit sind out. Effiziente Zielerreichung und Steuern über Kennzahlen werden als unzureichend erachtet.“ kommentiert Prof. Dr. Peter Kruse, ein führender Organisationspsychologe, das Ergebnis einer groß angelegten Studie zur Qualität von Führung. Um diesen Entwicklungen jetzt schon den Boden zu bereiten, tun Unternehmen gut daran, ihr Führungsbild in Richtung „Führen von der Seite“ zu modifizieren, mehr Verantwortung in die Teams zu geben, Learning on the Job zu initiieren und ihr Wissensmanagement so aufzubereiten, dass Wissen für jeden jederzeit verfügbar ist. Wenn sich kleinere und mittlere Unternehmen des Dienstleistungssektors, also z. B. der Wohnungswirtschaft, dieser Herausforderung stellen, haben sie auch zukünftig gute Chancen, im Wettbewerb um junge und kreative Wissensarbeiter/innen mitzuhalten. Denn sie bieten etwas, das Konzerne erst aufwändig herstellen müssen: persönliche Beziehungen in Unternehmen und kurze Kommunikations- und Entscheidungswege.

Cordula Büchse

Personalien

Michael Page Property & Construction Report: Steigende Gehälter und Einstiegschancen bei großen Projektierern oder kleineren Spezialisten

Egal ob Projektierer oder Property Manager: Mit ihrem Gehalt schaffen es Beschäftigte in der deutschen Immobilienbranche in die weltweiten Top 5. Anders als in der Baubranche gibt in vielen Sparten auch einen Aufwärtstrend bei den Gehältern. Für den Property & Construction Report der Personalberatung Michael Page wurden insgesamt 1.500 Kandidatengespräche in 13 Märkten weltweit ausgewertet. Die am besten bezahlten Immobilienjobs gibt es in den Ländern des Nahen Ostens. Aber auch Australien und Neuseeland locken deutsche Fachleute mit hohen Gehältern.

Ein deutscher Asset Manager verdient im Durchschnitt zwischen 65.000 und 90.000 Euro pro Jahr. Wer bereit ist, in den Nahen Osten zu gehen, steigt bereits bei 95.000 Euro ein und kann bis zu 110.000 Euro verdienen. Am schlechtesten werden Asset Manager in Kanada entlohnt: Hier liegt das Einstiegsgehalt bei nur 32.000 Euro. Damit liegt Kanada noch hinter Staaten wie Marokko oder Brasilien. Insgesamt etwas niedriger ist das Gehaltsgefüge bei den Facility Managern. In Deutschland liegt die Gehaltsspanne zwischen 50.000 und 75.000 Euro jährlich. Selbst im Nahen Osten kann ein Facility Manager kaum mehr Geld verdienen (65.000 bis 73.000 Euro). „Die Immobilienbranche in Deutschland erlebt derzeit gute Jahre“, sagt Moritz von Schaumann-Werder, Executive Manager bei Michael Page. Dabei sind Berlin, Hamburg, Düsseldorf und München Hotspots des Immobilienmarkts. Denn dort gibt es viele Großprojekte, für die Fachleute gesucht werden. „Gute Jobs gibt es aber auch anderswo – man muss sehen, was passiert, wenn der Boom in den Zentren eines Tages vorbei ist“, so von Schaumann-Werder.

Über die Studie:

Der Michael Page Property & Construction Report wurde Ende 2014 durchgeführt. Der Report beruht auf 1.500 Kandidatengesprächen, die weltweit in 16 Ländern geführt wurden. Für die Immobilienbranche wurden insgesamt acht Job-Profile in 13 Regionen und Ländern untersucht. Der vollständige Report steht hier zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Hoher Verdienst in Abu Dhabi – Abstriche bei der Rückkehr nach Deutschland

Viele deutsche Fachkräfte zieht es nach der Zeit im Ausland zurück in die Heimat. „Wer im Nahen Osten gearbeitet und dort gutes Geld verdient hat, muss Abstriche machen. Viele Kandidaten sind dazu auch bereit“, berichtet von Schaumann-Werder. Andersherum sind Bewerber, die Großprojekte in Katar oder Abu Dhabi geleitet haben, nicht automatisch im Vorteil: „Der Budgetrahmen bei den Projekten in Deutschland ist viel enger. Die Projektierer suchen Kandidaten, die bewiesen haben, dass sie mit kleineren Budgets zurechtkommen und sich hier ein Netzwerk aufgebaut haben.“

Michael Page International (Deutschland) GmbH

Michael Page ist eine Marke der PageGroup. Das britische Mutterunternehmen Michael Page International plc. wurde 1976 in London gegründet und agiert als börsennotierte Aktiengesellschaft seit 2001. Die PageGroup ist in 35 Ländern mit 154 Büros vertreten. Kernkompetenz des Unternehmens ist die Personalvermittlung von Fach- und Führungskräften. Der Hauptsitz in Deutschland ist Düsseldorf. In Deutschland ist die PageGroup mit den drei Marken Michael Page, Page Personnel und Page Executive vertreten.

Provisionen wichtiger Gehaltsbestandteil für Makler

Traditionell niedriger sind Gehälter bei den Maklern: In Deutschland liegen sie laut dem Gehaltsreport von Michael Page bei 45.000 bis 60.000 Euro pro Jahr. Von Schaumann-Werder verweist jedoch auf die Provisionen, die zu diesem Fix-Gehalt hinzukommen: „Ein erfolgreicher Makler kann einiges wettmachen. Zudem sind für die Maklerberufe die Anforderungen an die fachliche Qualifikation nicht so hoch wie bei anderen Jobs in der Immobilienbranche.“ Für Einsteiger und Wechselwillige gibt es momentan einige Chancen, besonders bei den Projektierern. Die Branche ist immer in Bewegung, Talente werden permanent gesucht. „Die großen und bekannten Projektierer in Deutschland haben sicherlich die besten Chancen, die Kandidaten für sich zu gewinnen“, so von Schaumann-Werder. Karrierechancen bieten nach wie vor aber auch kleinere Spezialisten oder Unternehmen, die sich in ihrer Region einen guten Ruf erworben haben, da sie zum Teil ein größeres Aufgabenspektrum bieten.

Führung / Kommunikation

Beim Brandschutz kommt es auf die Wartung an

10 % aller Großbrände in Unternehmen geschehen trotz vorhandener Brandschutzanlagen – Grund sind oft Fehler bei Wartung und Überprüfung. // Kenntnisse zur Sicherstellung der Zuverlässigkeit im Brandfall vermittelt VdS auf der 8. Fachtagung „Kontrolle und Wartung von Brandschutzanlagen“ (18. Juni, Köln).



Mit seinen in weit über 100 Jahren Prüf-Erfahrung gewonnenen Erkenntnissen unterstützt VdS auf der 8. Tagung „Kontrolle und Wartung von Brandschutzanlagen“ die Fachwelt.

Selbst perfekt geplante und installierte Brandschutzanlagen können durch Alterungsprozesse sowie die alltäglichen atmosphärischen und betrieblichen Einflüsse ihre Funktionsfähigkeit einbüßen. Verrostete Pumpen, verstopfte Rohre, verschmutzte Melder und korrodierte Leitungen bedeuten im Ernstfall eine erhebliche Gefahr – bis hin zur vollständigen Verhinderung des Detektions- und Löschvorgangs. Die Großschadenstatistik des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bestätigt, dass 10% der gravierendsten Brände in Unternehmen trotz vorhandener Schutzanlagen geschehen.

Für die zuverlässige Rettung von Menschenleben wie auch für die Sicherung ganzer Standorte muss ein mögliches Versagen der Technik frühzeitig erkannt und vor allem beseitigt werden. Um die verantwortlichen Experten bei dieser brisanten Aufgabe zu unterstützen, veranstaltet VdS, Europas Nummer Eins-Institut für Brandschutz, zum bereits achten Mal die Fachtagung „Kontrolle und Wartung von Brandschutzanlagen“. Die gewohnte Vielzahl von Vortragenden aus verschiedensten Fachrichtungen diskutiert am 18. Juni in der Kölner Innenstadt aktuelle anlagenspezifische Regularien und zeigt typische Beispiele sowie Problemlösungen aus der Praxis auf. Themenschwerpunkte liegen auf den in einem umfassenden Brandschutzkonzept obligaten Brandmelde-, Feuerlösch-, Sprachalarm- sowie Rauch- und Wärmeabzugsanlagen.

„Die starke Schutzwirkung automatischer Brandschutztechnik resultiert vor allem aus ihrer ständigen Einsatzbereitschaft und ihrer sofortigen Reaktion im Ernstfall“, betont Hardy Rusch, Leiter der Abteilung Risikomanagement bei VdS und Moderator der Fachtagung. „Wir vermitteln unsere Erkenntnisse aus weit über 100 Jahren Prüftätigkeit gern an die verantwortlichen Experten, damit diese den optimalen Schutz ihrer Kollegen und ihrer Standorte sicher gewährleisten können.“

Alle Infos zur Fachtagung sowie Anmelde-möglichkeiten finden Sie auf www.vds.de/kontrolle15.

Über VdS

VdS gehört zu den weltweit renommiertesten Institutionen für die Unternehmenssicherheit mit den Schwerpunkten Brandschutz, Security und Naturgefahrenprävention. Die Dienstleistungen umfassen Risikobeurteilungen, Prüfungen von Anlagen, Zertifizierungen von Produkten, Firmen und Fachkräften sowie ein breites Bildungsangebot. Das VdS-Gütesiegel genießt einen ausgezeichneten Ruf in Fachkreisen und bei Entscheidern. Zu den Kunden zählen Industrie- und Gewerbebetriebe aller Branchen, international führende Hersteller und Systemhäuser, kompetente Fachfirmen sowie risikobewusste Banken und Versicherer.

Führung / Kommunikation

Zukunftsstadt ist das Motto unter dem die „MS Wissenschaft“ in rund 40 deutschen Städten anlegt unterwegs

Wie wünschen sich die Bewohner ihre Zukunftsstadt? Wie sollte sich die Art und Weise, wie wir in den Städten leben, ändern? Zu diesen Fragen können Besucher des durch ganz Deutschland tourenden Ausstellungsschiffs MS Wissenschaft in der Difu-Umfrage ihre Meinung abgeben. Die Online-Umfrage lädt die Besucher dabei zu einer kleinen Zeitreise in die Zukunft ein: Die Teilnehmenden sollen sich vorstellen, dass sie einen Tag in ihrer idealen Stadt verbringen können. Wie sieht dieser Tag aus? Wie leben sie? Wo kaufen sie ein? Wie bewegen sie sich durch die Stadt?



MS Wissenschaft ist bis September unterwegs und elgt in rund 40 Städten an Foto Ilja Hendel/Wissenschaft im Dialog

Das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) ist an Bord mit einer Umfrage nach den Zukunftsvisionen der Stadtbewohner präsent. Die Difu-Umfrage ist eine der vielen spannenden Stationen auf dem Ausstellungsschiff MS Wissenschaft. Wie das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung initiierte Wissenschaftsjahr Zukunftsstadt 2015 steht auch die Ausstellung an Bord ganz im Zeichen der „Zukunftsstadt“. 30 – meist interaktive - Exponate an Bord des Frachtschiffs vermitteln Wissen und laden dazu ein, sich mit Fragen sowie den Chancen und Herausforderungen der Stadt der Zukunft zu beschäftigen.

In diesen Städten in Deutschland und Österreich legt das Ausstellungsschiff die „MS Wissenschaft“ bis September 2015 an: Bamberg * Berlin * Bingen * Bonn * Brandenburg * Braunschweig * Dessau-Roßlau * Dortmund * Dresden * Duisburg * Düsseldorf * Eberbach * Esslingen * Frankfurt am Main * Haldensleben * Hamm * Hannover * Heidelberg * Heilbronn * Karlsruhe * Koblenz * Köln-Deutz * Ludwigsburg * Magdeburg * Mainz * Mannheim * Minden * Münster * Nürnberg * Oberhausen * Potsdam * Schönebeck * Stuttgart * Wesseling * Wiesbaden * Wolfsburg * Worms * Würzburg

Orte und Termine:
<http://www.ms-wissenschaft.de/tour.html>

Difu-Umfrage: www.difu.de/wissenschaftsjahr/2015/ms-wissenschaft

Weitere Infos über die MS Wissenschaft: www.ms-wissenschaft.de



Die Besucher erwecken die Morgenstadt per App zum Leben Foto: Ilja Hendel/Wissenschaft im Dialog

Über die Difu-Befragung soll herausgefunden werden, welche Wünsche und Visionen Kinder, Jugendliche und Erwachsene im Hinblick auf ihre „Zukunftsstadt“ haben. Nur wenn Politik, Verwaltung und Wissenschaft die Interessen und Wünsche ihrer Bewohner kennen, ist es möglich, darauf zu reagieren. Das Difu wird die Umfrageergebnisse anschließend den Stadtverwaltungen zur Verfügung stellen, so dass sie wissen, wie sich die befragten Bürger vor Ort ihre Zukunftsstadt vorstellen. Die Difu-Umfrage auf der MS-Wissenschaft ist über das Internet aufrufbar und kann daher auch von anderen Interessenten beantwortet werden.

Sybille Wenke-Thiem

Deutsches Institut für Urbanistik

Das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) ist als größtes Stadtforschungsinstitut im deutschsprachigen Raum die Forschungs-, Fortbildungs- und Informationseinrichtung für Städte, Kommunalverbände und Planungsgemeinschaften. Ob Stadt- und Regionalentwicklung, kommunale Wirtschaft, Städtebau, soziale Themen, Umwelt, Verkehr, Kultur, Recht, Verwaltungsthemen oder Kommunalfinanzen: Das 1973 gegründete unabhängige Berliner Institut – mit einem weiteren Standort in Köln (Bereich Umwelt) – bearbeitet ein umfangreiches Themenspektrum und beschäftigt sich auf wissenschaftlicher Ebene praxisnah mit allen Aufgaben, die Kommunen heute und in Zukunft zu bewältigen haben. Der Verein für Kommunalwissenschaften e.V. ist alleiniger Gesellschafter des in der Form einer gemeinnützigen GmbH geführten Forschungsinstituts.