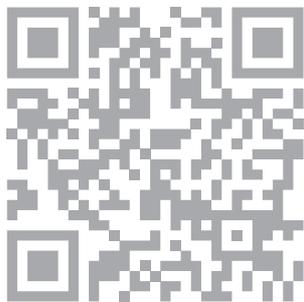


Energie/ Umwelt	6
Gebäude/ Umfeld	9
Führung/ Kommunikation	14
Marketing	47
Soziales	49
Veranstaltungen	51



AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de



Das Glück der eigenen vier Wände in Freiburg – Die FSB unterstützt ihre Mieter mit einem speziellen Programm beim Erwerb von Eigentum

Die FSB macht in Weingarten möglich, was vielen Mietern bisher nicht möglich war. Das Hochhaus Binzengrün 34 in Weingarten-West soll komplett nach KfW-Energieeffizienzhausstandard 55 saniert werden. Das Gebäude wird technisch vollständig erneuert und nach der Sanierung moderne und energetisch hochwertige Wohnungen, besonders für Familien mit Kindern, bieten... [Seite 3](#)

Dachziegel und Elementarschäden – Sturm hebt Dachziegel, Regen dringt ein. Wer trägt den Schaden, was ist zu beachten, Herr Senk?

Die meisten Versicherungsnehmer gehen davon aus, alles sinnvollerweise Nötige getan zu haben, wenn Sie zusätzlich zur Gebäudeversicherung auch noch das Elementarschadenrisiko in den Versicherungsvertrag eingeschlossen haben. Doch auch in diesen Fällen steckt der Teufel im Detail, wie sich aus einer Entscheidung des OLG Karlsruhe... [Seite 45](#)



3. Kieler Immobilien Dialog 2015 – unter Segeln: Top-Manager und junge Führungstalente diskutieren auf Augenhöhe

Gesprächspartner statt Referenten. Diskussionen mit offenen Visieren statt Frontalvorträge. Dazu die klügsten Köpfe der Branche, hochmotivierter Führungsnachwuchs und eine olympische... [Seite 37](#)

Sonstige Themen: CareerBuilder-Studie: Bei Feuer - So sicher fühlen sich Arbeitnehmer am Arbeitsplatz · Techem: Energieeffizienz in über 10 Millionen Wohnungen - Umsatz wächst im In- und Ausland insgesamt um rund vier Prozent

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



Alpha Rotex, LEED Gold-Zertifizierung (LEED Gold);
Foto Alpha Rotex



GWG München macht Schule „Wohnlabor – forschen, experimentieren, präsentieren“

- 4 Das Glück der eigenen vier Wände in Freiburg - Die FSB unterstützt ihre Mieter mit einem speziellen Programm beim Erwerb von Eigentum
- 6 Energiewende in Frankreich: Förderung bei Gebäudesanierung und E-Mobilität + weniger Atomstrom. Matthias von Bechtolsheim klärt auf!
- 9 LEED-zertifiziertes ökologisches Bauen: Deutschland an sechster Stelle bei den Top 10-Ländern
- 12 Baukosten auf 1.400 Euro/m² zu senken! Mit dem eigenen Planungsbüro „bauWerk“ gelingt es degewo
- 14 „Wir modernisieren für und nicht gegen unsere Bewohner und Mitglieder.“ Frank Gerken und Norbert Pohl von der BGFG berichten von ihren Erfahrungen
- 17 Postbank-Studie: Hier zahlt sich der Immobilienkauf langfristig aus! Bis 2030: In drei von vier Kreisen/Städten bleibt die Wertentwicklung stabil
- 20 Forum Immobilienwirtschaft kontrovers: Immobilien - „Kollektive Melkkuh der Nation“! Normen führen zu kontinuierlicher Kosteninflation
- 23 Bezahlbare und barrierearme Wohnungen fehlen: „Wir brauchen mehr Neubau und weniger Regulierung“
- 25 Städtische Grundstückspolitik: VNW fordert Grundstückspreibremse - Änderungen der Konzeptvergabe hätte Kooperationen gefährdet
- 27 GWW Wiesbaden: 86 Mio. Euro für Wohnungsneubau und Sanierung investiert
- 30 Ausbildungsstart - und wo bleiben die Azubis? Warum muss sich in vielen Fällen die Unternehmenskultur ändern und was dabei hilft, Frau Büchse?
- 32 CareerBuilder-Studie: Bei Feuer - So sicher fühlen sich Arbeitnehmer am Arbeitsplatz
- 34 Techem: Energieeffizienz in über 10 Millionen Wohnungen - Umsatz wächst im In- und Ausland insgesamt um rund vier Prozent
- 37 3. Kieler Immobilien Dialog 2015 - unter Segeln: Top-Manager und junge Führungstalente diskutieren auf Augenhöhe
- 42 Dachziegel und Elementarschäden –Sturm hebt die Dachziegel, Regen dringt ein. Wer trägt den Schaden, was ist zu beachten, Herr Senk?
- 44 Vergaberecht – Das wirtschaftlichste Angebot – Neue Spielräume für öffentliche Auftraggeber. RA Christoph Kaiser erklärt das EuGH- Urteil (Rechtssache C-601/13, „Ambisig“)
- 46 Wie können Wohnungsunternehmen der Öffentlichkeit ihre Leistungen greifbarer machen, Herr Stolp?
- 48 GWG München macht Schule „Wohnlabor – forschen, experimentieren, präsentieren“
- 50 Schöne urbane Landschaften? 7. Hessenkonferenz Stadtforschung
- 51 Seminar mit Prof. Dr. Hansjörg Bach FRICS und Manfred Sydow Kostendruck? Setzen Sie auf gezieltes Instandhaltungsmanagement!

Editorial

Immobilien als kollektive Melkkuh der Nation

„Wer die aktuellen und jüngeren Entwicklungen verfolgt, kommt rasch zu dem Ergebnis, dass die Immobilien als kollektive Melkkuh der Nation angesehen werden“, sagte Dr. Rudolf Ridinger, Vorstand des VdW südwest beim Forum Immobilienwirtschaft. Die stetig steigenden Kosten trügen im Mietwohnungsbau letztendlich die Mieter, die damit zum Stopfen von Haushaltslöchern ebenfalls kräftig geschröpft würden. Besonders Hessen tue sich bei „innovativen“ neuen Beiträgen und Steuererhöhungen besonders hervor, so Ridinger. Die Erhöhung der Grunderwerbsteuer um rund 70 Prozent verteuere beispielsweise den Erwerb von Grundstücken immens.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

Thematisch in schlägt Carsten Ens, Sprecher des vdw in Hannover in die gleiche Kerbe und mahnt. Man brauche jetzt mehr Neubau und weniger Regulierung. Das Investitionsklima werde sich weiter verschlechtern, denn auch die Vorgaben zum Klimaschutz, steuerrechtliche Regeln und die Steigerung der Baukosten drückten bereits auf die Stimmung.

Aktiv wurde schon die Berliner degewo. Mit eigenem Planungsbüro versucht seit Mai das führende kommunale Wohnungsunternehmen die Kosten von ca. 1.600 - 1.700 Euro/m² zu senken. Jetzt vermeldet degewo-Vorstand Kristina Jahn für das erste Projekt mit 82 Wohnungen Baukosten von 1.408 Euro/m² brutto, was wiederum im diesem Neubau im Schnitt ein Miete 7,60 Euro/m² nettokalt bedeutet, gut 2,40 Euro niedriger als dort üblich. Baubeginn soll Ende 2015 sein. Bleibt zu hoffen, dass nicht findige Bürokraten baubegleitend neue kostenpflichtige Hürden entwickeln.

August 2015, eine neue Ausgabe mit neuen Inhalten. Lesen Sie... wie die Baugenossenschaft freie Gewerkschafter eG in Hamburg ihre Bewohner auf anstehende Modernisierung vorbereitet. Personalexperten Cordula Büchse gibt Tipps, damit Ihr Unternehmen interessant für angehende Azubis wird und vieles mehr.

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 84 erscheint am 09. September 2015

Führung / Kommunikation

Das Glück der eigenen vier Wände in Freiburg – Die FSB unterstützt ihre Mieter mit einem speziellen Programm beim Erwerb von Eigentum

Die FSB macht in Weingarten möglich, was vielen Mietern bisher nicht möglich war. Das Hochhaus Binzengrün 34 in Weingarten-West soll komplett nach KfW-Energieeffizienzhausstandard 55 saniert werden. Das Gebäude wird technisch vollständig erneuert und nach der Sanierung moderne und energetisch hochwertige Wohnungen, besonders für Familien mit Kindern, bieten.



Binzengrün 34 in Weingarten-West. Das Hochhaus wird komplett modernisiert; Foto FSB

Die Sanierung wird nicht in bewohntem Zustand erfolgen, das bedeutet dass die Mieterinnen und Mieter während der Bauzeit in, von der FSB zur Verfügung gestellte, Ersatzwohnungen ziehen. Dabei leistet das bewährte hauseigene Umzugsmanagement der FSB eine grundlegende Hilfestellung. Ein extra abgestelltes Team steht den Mieterinnen und Mietern während der gesamten Zeit der Sanierung als Ansprechpartner und Betreuer zur Verfügung. Gemeinsam mit den Mietern werden angemessene Ersatzwohnungen gesucht und auf Wunsch der komplette Umzug durch die FSB organisiert.

Wenn die Sanierung abgeschlossen ist, können die Mieter, anders als sonst, zwischen zwei Möglichkeiten wählen: Zum einen können sie als Mieter zurück in ihre alte Wohnung ziehen oder aber – und das ist ganz neu – die zuvor angemietete Wohnung sogar als Eigentum zu erwerben. „Dabei überlassen wir die Entscheidung ganz allein unseren Mietern“, sagt FSB-Geschäftsführer Ralf Klausmann. Entscheiden sich die Mieter für den Kauf, hat sich die FSB etwas ganz Besonderes ausgedacht: Die poten-

ziellen Erwerber können Fördermittel des Landes zur Finanzierung in Anspruch nehmen. Zwar sind auch hier gewisse Eigenmittel erforderlich, aber der künftige Eigentümer soll lediglich eine finanzielle Belastung inklusive Zins und Tilgung tragen, die in etwa der monatlichen Miete entspricht. Wichtig dabei ist, dass die FSB die Wohnungen bewusst keinen Kapitalanlegern, sondern Familien zur Selbstnutzung anbieten wird. Die FSB möchte damit Haushalten mit geringem Einkommen den Erwerb von Eigentum ermöglichen. Ein zusätzlicher positiver Aspekt, der für den Kauf einer eigenen Immobilie spricht, ist die Vorsorge im Alter. Durch die absehbare Entschuldung werden die Erwerber im Alter mietfrei wohnen.

„Durch die Schaffung von mehr selbstgenutztem Wohneigentum möchten wir besonders jungen Familien den Wunsch nach einem Eigenheim erfüllen und leisten gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung des Quartiers“, so FSB-Geschäftsführer Ralf Klausmann.



Freiburger Stadtbau GmbH
Am Karlsplatz 2
79098 Freiburg
www.freiburger-stadtbau.de

Das Hochhaus aus den 1960er Jahren wird komplett energetisch saniert und auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Dies umfasst unter anderem die Dämmung der thermischen Hülle, den Einbau neuer Fenster sowie einer Lüftungsanlage, die für ein ständig angenehmes Raumklima in den Wohnungen sorgen wird. Nach der Sanierung bietet das Gebäude über 120 moderne und helle Wohnungen. Durch Grundrissveränderungen und zwei Anbauten an der West- und der Nordseite entstehen zudem mehr Wohnungen ohne zusätzlichen Baulandverbrauch. Neben Zwei-Zimmer-Wohnungen für Rückzieher möchte die FSB insbesondere Drei- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen für Familien mit Kindern anbieten. Die Sanierung wird sich auch positiv im Geldbeutel der künftigen Bewohner bemerkbar machen. Durch den hohen energetischen Standard werden die Mieterinnen und Mieter langfristig Heizkosten einsparen. Dies hat sich auch in der Bugginger Straße 50 gezeigt. Ein enormer Vorteil, die Nebenkosten reduzieren sich deutlich. Mit diesem Konzept kommt die FSB auch dem Wunsch der Bürgerschaft nach bezahlbarem Wohneigentum im Quartier nach. Weingarten-West weist mit insgesamt 5 % die geringste Eigentumsquote auf. Auf diesen Umstand hatte jüngst auch der Bürgerverein in einer eigenen Untersuchung hingewiesen. Mit dem Projekt kann eine Steigerung der Eigentumsquote auf 7,5 % erreicht werden.

René Derjung



*- Zuverlässige Wärmedelivering
- Hocheffiziente Heiztechnik
- Weniger Aufwand*

Alles aus einer Hand.

Techem Wärmeservice – einfach effizienter heizen.

Die Wohnungswirtschaft steht vor einer Herausforderung: Zahlreiche Heizungsanlagen sind veraltet und verbrauchen zu viel Energie. Wir optimieren oder erneuern Ihre Anlagen und bieten Ihnen alles aus einer Hand – von Planung, Finanzierung und Errichtung bis zur effizienten Betriebsführung. So bekommen Sie Betriebskosten und Versorgungssicherheit für Ihre Mieter in den Griff und ersparen sich viel Aufwand und hohe Eigeninvestitionen. Was auch immer wir für Sie tun – unser Anspruch lautet: **Näher sein. Weiter denken.**

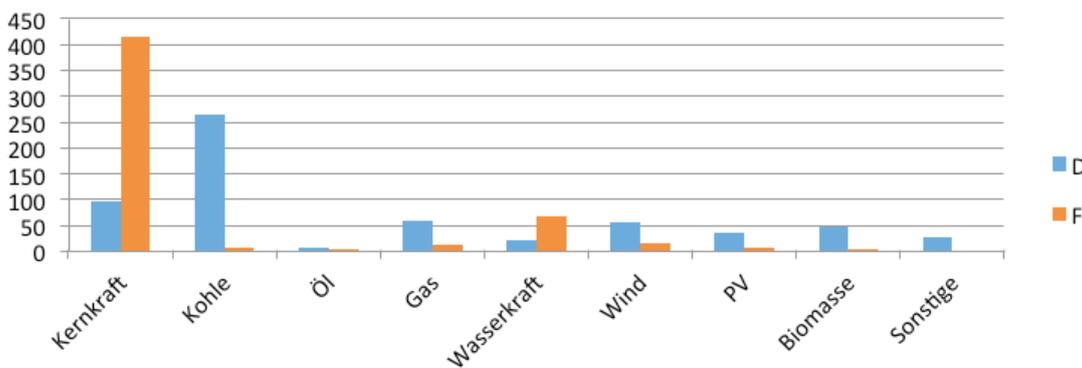
Telefon: 0800/9 07 05 05 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice

techem

Führung / Kommunikation

Energiewende in Frankreich: Förderung bei Gebäudesanierung und E-Mobilität + weniger Atomstrom. Matthias von Bechtolsheim klärt auf!

Das französische Parlament hat seine ganz eigene Energiewende verabschiedet. Auch wenn diese anders ausfällt als ihr deutsches Pendant, stellt sie eine Zäsur dar. Der Anteil der erneuerbaren Energien soll sich in den nächsten 25 Jahren auf mehr als 32 Prozent verdoppeln. Bis 2025 will die Regierung den Anteil an Atomstrom zudem von 75 auf 50 Prozent zurückfahren. Die französischen Maßnahmen sind vielfältig: Neben teilweise verpflichtenden energetischen Gebäudesanierungen setzt die französische Regierung auch auf Steuererleichterungen und die Förderung von Elektroautos. Bringen die jüngsten französischen Beschlüsse Europa nun also einer Energieunion näher? Wie könnte eine europäische Energieunion überhaupt konkret aussehen? Welche Rolle spielt der Wärmesektor dabei und welche Schwierigkeiten gibt es? Antworten auf diese und weitere spannende Fragen liefert uns Dr. Matthias von Bechtolsheim, Partner in der Energy & Utilities Practice der Strategie- und Innovationsberatung Arthur D. Little.



Stromerzeugung 2014 in TWh; Quellen Arthur D. Little, BDEW, RTE France

Das französische Parlament hat vor kurzem seine ganz eigene Energiewende verabschiedet, auch wenn sie freilich anders ausfällt als die deutsche. Der Anteil der erneuerbaren Energien soll sich in den nächsten 25 Jahren auf mehr als 32 Prozent verdoppeln. Bis 2025 will die Regierung den Anteil an Atomstrom zudem von 75 auf 50 Prozent zurückfahren. Inwiefern könnte dieser Schritt Europa einer Energieunion näher bringen?

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Am Beispiel Frankreich wird deutlich, dass das deutsche Projekt „Energiewende“ einen klaren Streueffekt auf andere europäische Länder haben kann. Mit Frankreich engagiert sich nun die zweitgrößte europäische Volkswirtschaft für eine saubere Energiegewinnung. Besonders Bemerkenswert ist dies, da Frankreich mit einer der weltweit größten Kernkraftwerksflotte als ein Stammland der Nukleartechnik gilt. Wenn man die Stromerzeugung beider Länder vergleicht, werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede deutlich. Gemeinsam ist beiden die Abhängigkeit von einer Grundlastenergie, hier die Kohle, dort die klimafreundliche Kernkraft und Wasserkraft. Der Handlungsdruck ist für Frankreich aber deutlich geringer: Während in Deutschland 40 Prozent der Stromerzeugung CO₂-frei sind, hat Frankreich heute 95 Prozent. Während sich die Energiewende in Deutschland fast ausschließlich auf den Stromsektor beschränkt, kann Frankreich sich mit anderen Sektoren wie Wärme und Verkehr beschäfti-

Schritt zur EU-Energieunion



gen. Die neue Entwicklung ist auch insofern besonders vielversprechend, da beide Länder die Integration eines europäischen Strommarktes gemeinsam vorantreiben können. Gerade in der Übergangsphase könnte sich eine mögliche bilaterale Zusammenarbeit als Vorbild für Europa erweisen, denn die Schwankungen bei Wind- und Sonnenenergie sind bei einem gleichzeitigen Abbau fossiler und nuklearer Kapazitäten nur mit einem gesamteuropäischen System zu bewältigen – so können Last- und Erzeugungsspitzen langfristig gedeckt werden. Möglich ist das allemal. Schon heute sind Deutschland und Frankreich die größten Stromexporteure in Europa – Tendenz steigend.

Deutschland und Frankreich sind die größten Stromexporteure in Europa – Tendenz steigend

Die französischen Maßnahmen sind vielfältig: Neben teilweise verpflichtenden energetischen Gebäudesanierungen setzt die französische Regierung auch auf Steuererleichterungen und die Förderung von Elektroautos – sogar eine fünfstellige Abwrackprämie für Dieselfahrzeuge soll es geben. Auch die Fuhrparks der Öffentlichen Verkehrsbetriebe werden auf umweltfreundlichere Fahrzeuge umgestellt. Wie schätzen Sie diese Reformen der französischen Regierung ein? Kann sich die deutsche Regierung gegebenenfalls noch etwas bei den Franzosen abschauen?

Frankreich setzt auf Elektromobilität und baut 7000 Ladestationen im Land

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Besonders bemerkenswert ist auch, dass Frankreich die entsprechende Infrastruktur für die Elektromobilität zur Verfügung stellen wird. So sollen über das Land verteilt 7.000 Ladestationen gebaut werden. Frankreich hatte bislang zwar erst doppelt so viele Elektrofahrzeuge auf der Straße. Das offizielle Ziel war mit zwei Millionen Elektro- und Hybridfahrzeugen aber auch noch ehrgeiziger als hierzulande. Ich bin mir sicher, dass die Elektromobilität bei unseren Nachbarn nun einen erheblichen Aufschwung erleben wird. Für eine gelungene Energiewende ist das von großer Bedeutung. Die Mobilität ist nicht nur aus deutscher Sicht eines der großen Sorgenkinder.

Gibt es andere Maßnahmen, die für Deutschland ebenfalls richtungweisend sein können?

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Um die Ziele zu erreichen, will die französische Regierung beispielsweise auch die Gebäudesanierung vorantreiben. Das Thema Energieeffizienz wird in Frankreich nun weiter vorangetrieben. So hat das deutsche Verbändebündnis Effizienz2020 die Bundesregierung bereits aufgefordert, dem französischen Vorbild beim Thema Energieeffizienz zu folgen. Allerdings hat Frankreich bei der Gebäudeeffizienz einen höheren Nachholbedarf.



Der beste Zeitpunkt
für Ihren Website-Relaunch?
Jetzt.

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1989

Welche Schritte müssen noch erfolgen? Wo liegen eventuelle Probleme?

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Das größte Problem ist, dass bestehende EU-Vorgaben zu Energieeffizienz, den erneuerbaren Energien und CO₂-Reduzierung nicht durchgängig umgesetzt werden – ebenso wie die Vorgaben zur Integration der Strom- und Gasmärkte.

Bestehende EU-Vorgaben werden nicht umgesetzt

Als problematisch dürften sich auch die unterschiedlichen Strommarktmodelle der einzelnen Mitgliedsstaaten erweisen – Frankreich setzt hier im Gegensatz zu Deutschland beispielweise auf einen Kapazitätsmarkt. Bei uns hingegen wird der Strompreis frei am Markt ermittelt. Klar ist: Langfristig kann die Energiewende in Deutschland und Frankreich nur Erfolg haben, wenn gemeinsame Potentiale erkannt und im Rahmen eines europäischen Strommarktes realisiert werden. Dann muss auch die Frage nach der Sinnhaftigkeit der heute national ausgerichteten Politik bei Erneuerbaren gestellt werden. Warum fördern wir in Deutschland mit 900 kWh pro Jahr und installierter Leistung die Photovoltaik immens, wenn in Südfrankreich bei gleicher Leistung 1500 kWh herauskommen?

Wie könnte eine europäische Energieunion konkret aussehen?

Welche Mechanismen wären hier wichtig?

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Die EU-Kommission und das EU-Parlament sollten diese Themen vorantreiben. Es liegt ein entsprechendes Arbeitsprogramm für die Energieunion vor. Deutschland tut gut daran, die europäischen Mechanismen mitzuprägen, sie dann aber auch umzusetzen. Der Emissionshandels-Mechanismus ist ein gutes Beispiel, auch wenn er verbessert werden muss. Ähnlich müssen die EU-Arbeiten an einem gemeinsamen Strommarktmodell vorangetrieben werden, um Schieflagen in einzelnen Märkten zu reduzieren.

Welche Rolle würde der Wärmesektor spielen? Wie kann er integriert werden?

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Momentan sind Wärme- und Stromsektor kaum miteinander verzahnt. Durch die massiven Schwankungen und Überschüsse der Stromerzeugung aus Windanlagen und Photovoltaik werden Wärmespeicher wichtig. Power-to-Heat kann eine Möglichkeit sein, die Überproduktion an Solar- und Windstrom in Deutschland in Wärme zu verwandeln, statt die Strompreise in anderen Ländern durch den Export zu drücken. Noch stehen dem kommerziellen Durchbruch von Power-to-Heat regulatorische Hürden im Weg.

Power-to-Heat kann eine Möglichkeit sein, die Überproduktion an Solar- und Windstrom in Deutschland in Wärme zu verwandeln

Welche Schwierigkeiten sehen Sie auf dem Weg zu einer Energieunion?

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Diese liegen vor allem in der konsequenten Umsetzung der EU-Klima- und Energieziele in den Mitgliedsländern. Der EU „Fahrplan zu Energieunion“ enthält deshalb eine Vielzahl von Maßnahmen, um die Umsetzung bestehender Vorgaben zu prüfen und zu beschleunigen. Er beschäftigt sich ausführlich mit der Entwicklung der Erneuerbaren Energien bis zum Jahr 2050.

Wie hoch schätzen sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass in naher Zukunft eine Energieunion geschaffen wird? – wagen Sie eine Prognose.

Dr. Matthias von Bechtolsheim: Der Erfolg wird hier wie immer abhängig davon sein, ob und inwieweit die Mitgliedsländer die bestehenden EU-Vorgaben umsetzen. Man sollte sich auf die Kernthemen fokussieren. Hier steht das europäische Strommarktmodell im Vordergrund. Auch wenn dieses ein „dickes Brett“ ist, stehen die Chancen für eine Lösung nicht so schlecht wie man vermuten möchte.

Dr. Matthias von Bechtolsheim vielen Dank für das Gespräch.



Wir zeigen Sie von Ihren besten Seiten.

Image-Kommunikation, Mietermagazine,
Geschäftsberichte, Exposés, Webmagazine

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1999

Gebäude / Umfeld

LEED-zertifiziertes ökologisches Bauen: Deutschland an sechster Stelle bei den Top 10-Ländern

Wie das U.S. Green Building Council (USGBC) heute berichtet, steht Deutschland an sechster Stelle in der USGBC-Rangfolge der Top 10-Länderliste gemäß LEED, dem weltweit meist angewandten und anerkannten Klassifizierungsprogramm für ökologisches Bauen. Die Top 10-Liste setzt ihren Schwerpunkt auf Länder außerhalb der USA, die signifikante Schritte bei nachhaltigen Bauentwürfen, Baukonstruktionen und der Umgestaltung von Gebäuden unternehmen. Die Liste veranschaulicht die beständig zunehmende internationale Nachfrage nach LEED-zertifizierten ökologischen Gebäuden. Die Bekanntgabe kommt zum Zeitpunkt einer verstärkten internationalen Ausrichtung auf das Thema Klimaschutz im Vorfeld der UN-Klimakonferenz COP21 und den für kommenden Dezember anberaumten Klimaschutzvereinbarungen.



Alpha Rotex, LEED Gold-Zertifizierung (LEED Gold); Foto Alpha Rotex

Deutschland gilt in der internationalen Gemeinschaft bereits seit langem als Vorreiter in den Bereichen nachhaltige Entwicklung und Klimaschutz und hat bereits 30 Prozent seiner Energieproduktion auf erneuerbare Energiequellen umgestellt. Die führende Position Deutschlands bei der Umsetzung des LEED-Standards weist deutlich auf die Prioritäten von Regierung und Wirtschaftsvertretern des Landes, gleiches gilt auch für die auf den Status des Landes als weltweiter Vordenker in nachhaltiger Ökonomie mit nationalem Stolz erfüllte deutsche Öffentlichkeit.

„Deutschland dient bei unserem Übergang hin zu einer nachhaltigen Ökonomie, die besser für alle Menschen und unseren gemeinsam geteilten Planeten ist, kontinuierlich als Vorbild für Innovation in Europa und der Welt,“ erklärte Rick Fedrizzi, CEO und Gründungsvorsitzender von USGBC. „LEED ist ein global führender Standard für den ökologischen Bausektor in Bau und Entwurf, und LEEDs Popularität in Deutschland spricht Bände über eine Nation, die sich stark für den Erhalt unserer natürlichen Umwelt für zukünftige Generationen bei gleichzeitiger Förderung des wirtschaftlichen Wachstums von heute engagiert.“

Die 10 Länder in der Bestenliste für 2015 sind sowohl geografisch als auch kulturell vielfältig. Sie repräsentieren, gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP), sieben der 20 größten Volkswirtschaften der Welt (China, Deutschland, Brasilien, Indien, Kanada, Südkorea und die Türkei) und gleichzeitig sechs der 11 größten Treibhausgasemittenten (China, Indien, Deutschland, Südkorea, Kanada und Brasilien).

Deutschland ist Vorreiter in den Bereichen nachhaltige Entwicklung und Klimaschutz

Die Rangfolge der Länder erfolgte nach Bruttogeschossfläche in Quadratmetern (Gross Square Meters, GSM) und Anzahl der LEED-Projekte bis dato. LEED-zertifizierte Gebäude benötigen weniger Energie- und Wasserressourcen, sie ersparen sowohl Familien, geschäftlichen Betrieben als auch dem Steuerzahler Geld, verringern die Kohlenstoffemissionen und schaffen eine gesündere Umgebung für Bewohner, Arbeitnehmer und die Gemeinschaft im großen Ganzen. Die Vereinigten Staaten, das Land, in dem das LEED-Programm ins Leben gerufen wurde, sind in dieser Liste nicht miteingeschlossen, bleiben aber nach wie vor der größte Markt für LEED. Die USA sind gemessen am BIP die größte Volkswirtschaft der Welt, und der zweitgrößte Emittent von Treibhausgasen.

Nahezu 172.000 Bruttogeschossfläche in Quadratmetern (GSM) werden täglich nach LEED-Standard zertifiziert und aktuell nehmen mehr als 69.800 kommerzielle und institutionelle Projekte die für 1,23 Milliarden GSM an Fläche stehen, am ökologischen Gebäudeklassifizierungssystem teil. Weitere 76.500 Wohneinheiten wurden gemäß LEED for Homes zertifiziert, der Systemvariante für Wohngebäude. LEED-Projekte finden sich inzwischen in mehr als 150 Ländern und Gebieten auf der ganzen Welt.

Die komplette Rangfolgenliste findet sich untenstehend:

Nation	LEED-zertifizierte Fläche in GSM (Millionen)	LEED-zertifizierte und registrierte Fläche gesamt, in GSM (Millionen)	Gesamtzahl der LEED-zertifizierten und registrierten Projekte
Kanada	26,63	63,31	4.814
China	21,97	118,34	2.022
Indien	13,24	73,51	1.883
Brasilien	5,22	24,50	991
Republik Korea	4,81	17,47	279
Deutschland	4,01	8,42	431
Taiwan	3,84	9,08	149
Vereinigte Arabische Emirate	3,13	53,44	910
Türkei	2,95	23,74	477
Schweden	2,54	4,20	197
Vereinigte Staaten	276,90	727,34	53.908

Die internationale Popularität von LEED reflektiert das exponentielle Wachstum innerhalb der globalen ökologischen Bauindustrie. Dank steigender Nachfrage von Verbraucherseite stieg das Weltmarktvolumen für ökologisches Bauen im Jahre 2013 auf 260 Milliarden US-Dollar an und dieser Schub in der Branche hat zu einer entsprechenden Steigerung in Reichweite und Umfang des Markts für ökologische Baustoffe geführt, der nach Schätzungen bis 2019 bei 234 Milliarden US-Dollar liegen wird. Inzwischen gehören so unterschiedliche, international berühmte Wahrzeichen wie das Empire State Building, das Maracana Stadium und TAIPEI 101 zu den nach LEED-zertifizierten Gebäuden, was deutlich illustriert, wie Nachhaltigkeit in Konstruktion und Entwurf unsere gemeinsam geteilte Kultur beeinflussen.

Zu einem Zeitpunkt, an dem die internationale Gemeinschaft nach Paris blickt und mit den Vereinbarungen der UN-Klimakonferenz eine historisch bedeutsame Chance besteht, echte, verbindliche Lösungsansätze für den Klimaschutz zu erzielen, ist die globale Popularität von LEED ein Signal dafür, dass ein

Informationen zum U.S. Green Building Council

Das U.S. Green Building Council (USGBC) engagiert sich durch kosteneffiziente und energiesparende ökologische Gebäude für eine von Wohlstand und Nachhaltigkeit geprägte Zukunft. Das USGBC will einen Marktwandel erreichen und verfolgt diese Zielsetzung mit Hilfe des Zertifizierungsprogramm LEED für ökologische Gebäude, eines umfassenden Weiterbildungsangebots, eines Netzwerks von Zweigstellen und angeschlossenen Organisationen, der jährlich stattfindenden Konferenz und Messe Greenbuild International Conference & Expo, des Center for Green Schools und über Fürsprache zur Unterstützung einer öffentlichen Politik, die ökologische Gebäude und Gemeinden fördert und ermöglicht. Weitere Informationen können Sie auf der Website usgbc.org finden. Lernen Sie auch das Informationsportal Green Building Information Gateway (GBIG) kennen und bleiben Sie über Twitter, Facebook und LinkedIn mit uns in Verbindung.

* Die Vereinigten Staaten werden in dieser Auflistung nicht offiziell genannt, sind aber weiterhin der größte Markt der Welt für den ökologischen Bausektor.

„ökologisches Wirtschaftswunder“ durchaus in Greifweite ist. Der Erfolg von LEED demonstriert, dass es bewährte, glaubwürdige Lösungen auf internationaler Ebene für einige der komplexen Fragen zum Thema Klimaschutz gibt, die als Stimulus für Wirtschaftswachstum bei gleichzeitiger Vermeidung von nachteiligen wirtschaftlichen Störungen dienen können. Gebäude tragen mit bis zu 30 Prozent zu den globalen Emissionen bei, ein Bekenntnis zur zügigen Umwandlung des globalen Gebäudebestands erscheint als eine Lösung, die von der gesamten Welt mitgetragen werden kann.

Gebäude tragen mit bis zu 30 Prozent zu den globalen Emissionen bei

Eine Auswahl von namhaften, 2014 in Deutschland zertifizierten Projekten:

Frankfurt: Gallileo, LEED Platin-Zertifizierung (LEED Platinum)

Düsseldorf: Stadttor, LEED Silber-Zertifizierung (LEED Silver)

Berlin: Siemens Schaltwerk, LEED Silber-Zertifizierung (LEED Silver)

Frankfurt: Alpha Rotex, LEED Gold-Zertifizierung (LEED Gold)

München: 88North, LEED Gold-Zertifizierung (LEED Gold)

Die LEED-Unterstützung in Deutschland hat seit dem ersten, 2009 zertifizierten LEED-Projekt beständig zugenommen und aktuellen Prognosen gemäß wird sich dieser Trend in den kommenden Jahren weiterhin beschleunigt fortsetzen. Die deutschen Projektgruppen sind zudem für ihren Ehrgeiz beim Einsatz des Klassifizierungssystems bekannt, 82 Prozent aller bisher im Land zertifizierten LEED-Projekte liegen auf Gold- oder Platin-Niveau. Derzeit finden sich 39 USGBC-Mitgliederorganisationen in ganz Deutschland und die deutschen Bauprofis in den Sparten Architektur, Baukonstruktion und Entwurf verfügen aktuell über mehr als 226 LEED-Bescheinigungen.

Marisa Long



HIER KLICKEN

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

Gebäude / Umfeld

Baukosten auf 1.400 Euro/m² zu senken! Mit dem eigenen Planungsbüro „bauWerk“ gelingt es degewo

Erst im Mai hatte Berlins führendes Wohnungsunternehmen angekündigt, beim Neubau verstärkt auf eigenes Know-how zu setzen und dadurch in Zukunft kostengünstiger, schneller und cleverer zu bauen. Mit einem Neubauprojekt am Tirschenreuther Ring erbringt das Unternehmen nun den Beweis, dass dies möglich ist. Ab Ende des Jahres entstehen dort 82 neue Mietwohnungen zu Baukosten von 1.408 Euro/m² brutto auf eigenem Grundstück. Üblich sind in der Branche Kosten von rund 1.600 - 1.700 Euro/m². Dies ist das Ergebnis der Planungen des unternehmenseigenen Planungsbüros „bauWerk“. Bei weiteren sechs Vorhaben sind die Planungen ebenfalls schon weit vorangeschritten.

„Der Neubautwurf Tirschenreuther Ring 8 unseres eigenen Planungsbüros beweist, dass unsere Strategie aufgeht und wir die Baukosten zugunsten bezahlbarer Mieten noch weiter optimieren können“, freut sich degewo-Vorstand Kristina Jahn. Die Mieten in dem Neubau am Tirschenreuther Ring werden bei durchschnittlich 7,60 Euro/m² nettokalt liegen. Das ist weit unterhalb des üblichen Neubau-Mietniveaus von rund 10 Euro/m². Ermöglicht wird dies auch durch die Inanspruchnahme der Wohnungsbauförderung des Landes Berlin für einen Teil der Wohnungen.

Funktion statt Fläche

Um möglichst viel bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, übernimmt das Planungsbüro „bauWerk“ große Teile der Planung selbst. Das spart Kosten bei externen Planern und spart Zeit, weil sich Abläufe beschleunigen. Technische Planungsparameter sorgen dafür, dass die neuen Häuser hinsichtlich ihrer Fläche, Größe und Fassade kosteneffizient gebaut werden. „Unser Ziel ist es, optimale Grundrisse für unsere Kunden zu entwickeln. Funktion statt Fläche und der Mehrwert für das Quartier stehen im Fokus unserer Planung“, sagt Jacqueline Brüsckke, Leiterin von „bauWerk“. Um bedarfsgerechter zu bauen, werden die Fachbereiche des Unternehmens und auch Anwohner früh in den Planungsprozess eingebunden.

Techem Wärmeservice – einfach effizienter heizen.

- Zuverlässige Wärmelieferung
- Hocheffiziente Heiztechnik
- Weniger Aufwand

Alles aus einer Hand.

Die Wohnungswirtschaft steht vor einer Herausforderung: Zahlreiche Heizungsanlagen sind veraltet und verbrauchen zu viel Energie. Wir optimieren oder erneuern Ihre Anlagen und bieten Ihnen alles aus einer Hand – von Planung, Finanzierung und Errichtung bis zur effizienten Betriebsführung. So bekommen Sie Betriebskosten und Versorgungssicherheit für Ihre Mieter in den Griff und ersparen sich viel Aufwand und hohe Eigeninvestitionen. Was auch immer wir für Sie tun – unser Anspruch lautet: **Näher sein. Weiter denken.**

Telefon: 0800/9 07 05 05 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice

Nach dem neuen Prinzip entwickelt das Planungsbüro „bauWerk“ aktuell bereits 14 Neubauprojekte mit insgesamt 940 Wohnungen. Hier einige Beispiele:

Tirschenreuther Ring 8 in Mariengrün (s. oben):

Hier entstehen ab Ende dieses Jahres 82 Wohnungen, davon über die Hälfte ein bis zwei Zimmer groß. Da aber auch die Nachfrage von jungen Familien steigt, werden 22 Drei-Zimmer-Wohnungen gebaut sowie 15 Wohnungen mit vier und mehr Zimmern. Die Kosten des Bauwerks betragen 1.408 Euro/m² brutto zzgl. Planungs- und Baunebenkosten. Die durchschnittliche Miete liegt bei 7,60 Euro/m² nettokalt.

Durchschnittliche Miete liegt bei 7,60 Euro/m² nettokalt

Agnes-Straub-Weg 22, südliche Gropiusstadt:

57 Wohnungen, Baubeginn: Anfang 2016. Die Grundrisse sind zum großen Teil auf Singles und Senioren abgestimmt.

Fritz-Erler-Allee/Käthe-Dorsch-Ring, südliche Gropiusstadt:

102 Wohnungen, Baubeginn: Frühjahr 2016

Walter-Franck-Zeile, südliche Gropiusstadt:

60 Wohnungen, Baubeginn: Sommer 2016

Usedomer Straße/Ecke Wattstraße, Gesundbrunnen:

120 Wohnungen, Baubeginn: Sommer 2016

Regattastraße, Köpenick:

24 Wohnungen, Baubeginn: Sommer 2016

Marchwizastraße, Marzahn:

126 Wohnungen, Baubeginn: Herbst 2016

Insgesamt befinden sich bei degewo aktuell 42 Projekte mit über 4.000 Wohnungen in Bau, Planung oder Vorbereitung. Die regionalen Schwerpunkte der Neubauaktivitäten liegen derzeit in Köpenick und der Neuköllner Gropiusstadt.

Lutz Ackermann



Wir bringen gute Zahlen zum Glänzen.
Geschäftsberichte, Nachhaltigkeitsberichte, Pressearbeit

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing for die Wohnungswirtschaft | Seit 1999

Führung / Kommunikation

„Wir modernisieren für und nicht gegen unsere Bewohner und Mitglieder.“ Frank Gerken und Norbert Prohl von der BGFG berichten von ihren Erfahrungen

Die Küche ist demontiert – was mache ich jetzt? Wo dusche ich während der Baderneuerung? Wie lange dauert das Ganze überhaupt? Umfangreiche Modernisierungen im bewohnten Bestand sind eine echte Herausforderung, die gemeistert werden will. Und die schon viele Bewohner der Baugenossenschaft freie Gewerkschafter eG in Hamburg gemeistert haben. Nach einer Zeit voller Lärm und Staub freuen sie sich über eine modern ausgestattete Wohnung in einem ansprechenden Haus.



Frank Gerken, Abteilungsleiter des BGFG-Bestandsmanagements und Norbert Prohl, Leiter der Abteilung Technik. Alle Fotos BGFG K. Fuglsang

Tatsache ist: Jedes Gebäude kommt in die Jahre und die Ansprüche an das Wohnen steigen. Um unsere Häuser auf der Höhe der Zeit zu halten, ihren Ausstattungsstandard den sich ändernden Erwartungen an modernes Wohnen anzupassen und um die Energieeffizienz der Gebäude zu optimieren, sind Modernisierungen unerlässlich.

Bei der Planung solcher Vorhaben orientiert sich die BGFG unter anderem an der Lebensdauer der Gebäude und weiß daher, wann Modernisierungen anstehen. Gleichzeitig muss der Plan flexibel bleiben, um etwa auf Wohntrends, Mieterwünsche oder politische Entwicklungen reagieren zu können. Um verantwortlich zu wirtschaften, werden beispielsweise Förderprogramme berücksichtigt. Was gefördert wird, hängt weitestgehend von der Politik der Hansestadt ab.

Wie läuft eine Modernisierung im Bestand konkret ab? Wir fragten Frank Gerken, Abteilungsleiter des BGFG-Bestandsmanagements und Norbert Prohl, Leiter der Abteilung Technik.

Gebäude den Erwartungen an modernes Wohnen anzupassen

Modernisierungskonzepte für den gesamten Bestand für zehn Jahre im Voraus

Langfristige Planung von Modernisierungen – was heißt das konkret?

Norbert Prohl: Bei der BGFG gibt es Modernisierungskonzepte für den gesamten Bestand für zehn Jahre im Voraus. Anfang jeden Jahres setzen wir uns mit den Mitarbeitern der Abteilungen Technik und Bestandsmanagement zusammen, um die Pläne zu überprüfen und zu aktualisieren. Gemeinsam beraten wir, wo wir neu bauen wollen, wo die nächsten Modernisierungen durchgeführt werden, welche Wohnanlagen noch etwas warten können.

Frank Gerken: Dabei müssen wir einiges im Blick behalten. Zum Beispiel, dass wir nicht einige Jahre vor einem geplanten Abbruch mit Neubau aufwendig modernisieren, sondern nur instandhalten. Wir müssen Einzelmodernisierungen von Bädern oder Heizungen sinnvoll mit den Komplettmodernisierungen koordinieren. Und wir müssen auch bei der Vermietung vorausschauend denken: So werden zum Teil gekündigte Wohnungen in der Nähe von Modernisierungsobjekten vor Beginn der Maßnahmen nicht neu vermietet, sondern als Ausweichwohnungen frei gehalten. Die Planung ist komplex.



Links: Die neue Toilettenschüssel wartet auf den Einbau, rechts: Kachel sind schon entfernt, Leitungen erneuert und wenn nötig wärmeisoliert.

Was passiert, wenn eine Modernisierung beschlossene Sache ist?

Norbert Prohl: Etwa ein Jahr bevor die Arbeiten losgehen, beginnen wir mit der Feinplanung. Dazu gehören unter anderem das Beantragen von Fördergeldern und Krediten, die Ausschreibung der Baumaßnahmen, die genaue Kostenkalkulation, die Auswahl der ausführenden Gewerke und vorab natürlich die Information der Bewohner.

Frank Gerken: Die Bewohner erhalten so früh wie möglich eine schriftliche Information, in der die Maßnahmen im Überblick dargestellt werden. Gleichzeitig laden wir zu einem „Tag der Modernisierung“ ein, bei dem wir die Pläne genau vorstellen und für Fragen und Anregungen offen sind.

Norbert Prohl: Um die Mitglieder bestmöglich zu informieren, richten wir zum Infotag eine Musterwohnung her. Dadurch werden die anstehenden Veränderungen anschaulich, die Bewohner bekommen ein Gefühl dafür, wie ihre Wohnung später aussehen wird. Bei der Modernisierung in Lurup sind beispielsweise die Balkone mit einem Schiebesystem aus Glaselementen versehen worden – hier waren die Mitglieder vorher sehr skeptisch. Also haben wir ein Modell anfertigen lassen: Die Bewohner konnten sehen und ausprobieren, wie die einzelnen Glaselemente auf die Breite eines einzigen Elementes zusammengeschoben werden können. Das hat die Mitglieder überzeugt.

Was müssen Sie im Kontakt mit den Bewohnern bedenken?

Frank Gerken: Es gilt immer im Kopf zu behalten, dass eine Modernisierung einen Eingriff in die Privatsphäre der Menschen bedeutet. Wir müssen deshalb versuchen, uns in die Bewohner hineinzusetzen. Wer seine Küche vor Kurzem selbst renoviert hat, findet eine Erneuerung schlicht überflüssig. Oder gerade bei älteren Menschen hängen oft Erinnerungen an der Einrichtung. Es ist aber nur schwer möglich, im Rahmen umfangreicher Maßnahmen Ausnahmen zu machen, gerade deshalb ist es wichtig und hilfreich, die Einwände offen zu thematisieren.

Norbert Prohl: Wir möchten das Ganze für die Bewohner so einfach wie möglich gestalten. Wir führen viele Einzelgespräche, um individuelle Fragen zu besprechen. Und wir tun nicht so, als wäre eine Modernisierung im bewohnten Zustand ein Spaziergang, im Gegenteil: Wir sagen deutlich, dass es hart wird. Es wird laut und dreckig, die Mitglieder sind in ihrem Alltagsleben wie in ihrer Wohnqualität stark eingeschränkt – besonders in kleinen Wohnungen. Aber sie bekommen auch etwas dafür. Am Ende stehen ihnen moderne Wohnungen mit zeitgemäßer Ausstattung zur Verfügung.

Frank Gerken: Wir unterstützen die Bewohner während der Bauzeit so gut wir können. Es gibt in der Regel Mittagstischangebote, Aufenthaltswohnungen und während der Badsanierungen stehen Sanitärcontainer zur Verfügung. Die Toiletten in den Wohnungen werden jeden Abend provisorisch wieder abgeschlossen. Außerdem gibt es für die Zeit der Modernisierung einen finanziellen Ausgleich.

Norbert Prohl: Menschen, für die die Maßnahmen beispielsweise aufgrund von Schichtdienst, Krankheit oder Alter nicht zumutbar sind, können zudem in Ausweichwohnungen ziehen. Dies sind entweder BGF-G-Wohnungen in der Nähe oder auch Wohnungen befreundeter Wohnungsunternehmen.

Gerade ältere Menschen hängen oft an der Einrichtung



Links: Das Bad ist noch in den „Bauphase“, recht: Das Bad ist fertig.

Wie wirken sich Modernisierungen auf die Nutzungsgebühr aus?

Frank Gerken: Das ist unterschiedlich. Gesetzlich zulässig ist es, jährlich 11 Prozent der Modernisierungskosten auf die Nutzungsgebühr umzulegen. Das tut die BGFG in der Regel nicht, weil dies in vielen Fällen einen größeren Mietsprung bedeuten würde – wir halten das nicht für sozial verträglich. Stattdessen staffeln wir die Erhöhung in mehrere kleine Schritte.

Norbert Prohl: In Lurup zum Beispiel belaufen sich die Gesamtkosten für die Maßnahmen auf rund 5,1 Millionen Euro. Davon entfallen 3 Millionen auf Instandhaltung – diese Kosten werden nicht umgelegt. 2,1 Millionen Euro geben wir für Modernisierungsmaßnahmen aus und diese Kosten müssen langfristig über die Mieteinnahmen wieder reinkommen. Deshalb steigt für die Wohnanlage in den nächsten vier Jahren die Nutzungsgebühr jeweils zum Januar um 60 Cent pro Quadratmeter Wohnfläche monatlich.

Frank Gerken: Es gibt auch Wohnanlagen, in denen die Modernisierungskosten nicht auf die Nutzungsgebühr umgelegt werden. Das bedeutet allerdings nicht automatisch, dass es in der nächsten Zeit keine Erhöhung der Nutzungsgebühren gibt. Die BGFG hat einen Mietenfahrplan, nach dem turnusmäßig in allen Wohnanlagen die Nutzungsgebühren überprüft werden.

Wie gelingt eine für alle Beteiligten gute Modernisierung?

Norbert Prohl: Mir sind zwei Dinge wichtig. Zum einen: Der gesamte Prozess profitiert, wenn alle Beteiligten offen und ehrlich kommunizieren. Transparenz ist wichtig, um Vertrauen zu schaffen. Zum anderen: Fehler passieren. Sie sind menschlich und wir brauchen einen guten Umgang damit, um davon lernen zu können. Auch wenn wir schon lange im Geschäft sind, lernen wir mit jeder Modernisierung dazu. Dabei sind wir auf die Zusammenarbeit mit den Bewohnern angewiesen, wir brauchen ihre Kritik ebenso wie ihr Verständnis.

Frank Gerken: Ich meine, auch wenn Modernisierungen im bewohnten Bestand eine Herausforderung sind, dürfen wir nicht vergessen: Wir modernisieren für und nicht gegen unsere Bewohner und Mitglieder. Und für die Zukunftsfähigkeit der BGFG und damit wiederum für unsere Mitglieder. Mit Modernisierung und Neubau machen wir unseren Bestand fit für die Zukunft – die Maßnahmen sorgen für zeitgemäßen Wohnkomfort und sie sichern die Position der Genossenschaft nachhaltig am Markt.

Alle Beteiligten müssen offen und ehrlich kommunizieren

Norbert Pohl, Frank Gerken vielen Dank für die Tipps und das Gespräch

Führung / Kommunikation

Postbank-Studie: Hier zahlt sich der Immobilienkauf langfristig aus! Bis 2030: In drei von vier Kreisen/Städten bleibt die Wertentwicklung stabil

Wer in Deutschland den Traum von den eigenen vier Wänden realisiert, darf sich freuen. Denn in der Regel zahlt sich ein Immobilienkauf langfristig fast überall aus. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Postbank-Studie. In etwa der Hälfte der 402 deutschen Kreise und Städte können Haus- oder Wohnungsbesitzer davon ausgehen, die eigene Immobilie später mit Gewinn verkaufen zu können. In einem weiteren Viertel finden Immobilieneigentümer gute Bedingungen für eine stabile Wertentwicklung.

Im Vergleich der Städte mit den besten Zukunftschancen für Immobilien hat Hamburg die Nase vorn - dicht gefolgt von München. „Hamburg hat in den letzten Jahren immer weiter an Attraktivität gewonnen“, erläutert Dieter Pfeiffenberger, Bereichsvorstand der Postbank und zuständig für die Immobilienfinanzierung. Hinter den zwei Metropolen folgen Oldenburg, Stuttgart, Bonn und Ingolstadt. Berlin belegt dagegen nur den 26. Platz

Berlin liegt auf Platz 26

Städte mit dem größten Wertsteigerungspotenzial:

- | | |
|--------------|-----------------|
| 1. Hamburg | 6. Ingolstadt |
| 2. München | 7. Ludwigshafen |
| 3. Oldenburg | 8. Regensburg |
| 4. Stuttgart | 9. Köln |
| 5. Bonn | 10. Heilbronn |

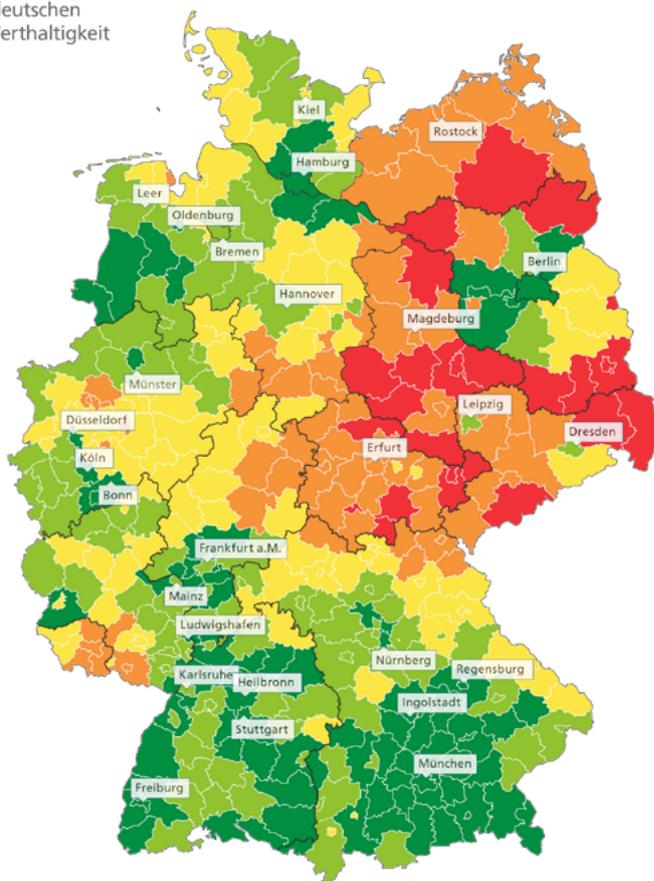
Strukturstarker Süden im Landkreisvergleich vorn

Den Landkreisvergleich führt das Bundesland Bayern souverän an. Gleich neun bayerische Kreise schaffen es im Ranking der besten Wertsteigerungsprognosen in die Top Ten. Ganz oben steht der Landkreis München, der die Landeshauptstadt im Norden, Osten und Süden umschließt. Käufer von Eigentumswohnungen und Häusern haben hier sehr gute Chancen, dass ihre Immobilie bis 2030 erheblich an Wert gewinnt. „Deshalb kann sich der Kauf eines Eigenheims also selbst im vergleichsweise teuren Landkreis München rechnen“, sagt Dieter Pfeiffenberger.

Wo die Bevölkerungsprognose positiv ist, kann die Nachfrage steigen

Ähnliche gute Rahmenbedingungen für Wohnimmobilien finden Käufer vor allem in den bayerischen Landkreisen Ebersberg, Freising und Erding. Erst auf Platz zehn der Regionen mit besonders werthaltigen Immobilien rangiert mit Breisgau-Hochschwarzwald ein Kreis in Baden-Württemberg. Nach fünf weiteren bayerischen Landkreisen folgt auf Platz 16 Vechta in Niedersachsen. Alle Top-Landkreise haben eins gemeinsam: Die Bevölkerungsprognose ist deutlich positiv. Das lässt einen stabilen beziehungsweise steigenden Bedarf an Wohnimmobilien erwarten. Natürlich fließen auch weitere Faktoren, wie die Zahl der Studenten und die langfristige Wohlstandsentwicklung in die Werthaltigkeitsprognose ein.

In 77 Prozent der deutschen Kreise bleibt die Werthaltigkeit stabil oder steigt.



Top 10 Städte

Kreisfreie Städte mit dem größten Wertsteigerungspotenzial:

1. Hamburg
2. München
3. Oldenburg
4. Stuttgart
5. Bonn
6. Ingolstadt
7. Ludwigshafen
8. Regensburg
9. Köln
10. Heilbronn

Top 10 Landkreise

Landkreise mit dem größten Wertsteigerungspotenzial:

1. München
2. Ebersberg
3. Freising
4. Erding
5. Landsberg am Lech
6. Dachau
7. Starnberg
8. Fürstfeldbruck
9. Rosenheim
10. Breisgau-Hochschwarzwald

Postbank-Studie zur Werthaltigkeit von Wohneigentum: Wo sich der Immobilienkauf langfristig lohnt. Der Werthaltigkeitsindex zeigt die Entwicklung bis 2030 in den verschiedensten Kreisen auf; Quelle Postbank

Landkreis-Top-Ten:

Regionen mit dem größten Wertsteigerungspotenzial

1. Landkreis München (Bayern)
2. Landkreis Ebersberg (Bayern)
3. Landkreis Freising (Bayern)
4. Landkreis Erding (Bayern)
5. Landkreis Landsberg am Lech (Bayern)
6. Landkreis Dachau (Bayern)
7. Landkreis Starnberg (Bayern)
8. Landkreis Fürstfeldbruck (Bayern)
9. Landkreis Rosenheim (Bayern)
10. Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald (Baden-Würt.)

Lukrative Immobilienstandorte im Westen und Norden Deutschlands

Auch wer im Westen und Norden Immobilien mit Wertsteigerungschancen sucht, wird in aller Regel fündig. Das zeigt die Auswertung der Postbank-Studie. Dank einer positiven Bevölkerungsentwicklung glänzen einige ländliche Regionen mit besonders interessanten Entwicklungsperspektiven: Dazu gehören Cloppenburg, Lüneburg und Harburg in Niedersachsen, Trier in Rheinland-Pfalz, Segeberg in Schleswig-Holstein sowie Havelland und Barnim in Brandenburg.

In Ostdeutschland sollten Käufer genau hinsehen

Deutlich angespannter ist die Situation dagegen in den neuen Bundesländern. Zwar gibt es durchaus Städte wie Jena oder Weimar, in denen Käufer viele werthaltige Immobilien finden. Aber in Teilen Brandenburgs,

Sachsen-Anhalts, Thüringens und Mecklenburg-Vorpommerns sind die Bevölkerungszahlen deutlich rückläufig. Damit wächst die Gefahr, dass Immobilien künftig an Wert verlieren. „Wer an Wohneigentum in diesen Regionen interessiert ist, sollte seine Kaufpläne aber nicht verwerfen“, so Dieter Pfeiffenberger. „Wichtig ist, die lokalen Gegebenheiten wie etwa die Lage genau auf Werthaltigkeit zu prüfen und gegebenenfalls einen Experten zu Rate ziehen. Dann gibt es auch hier die Chance, Häuser oder Wohnungen mit Potenzial zu entdecken.“

Die Lage und Werthaltigkeit der Immobilie prüfen

70-Quadratmeter-Wohnungen sind heiß begehrt

Einen maßgeblichen Einfluss auf die Werthaltigkeitsprognose hat die Entwicklung der Wohnflächennachfrage. Diese lässt sich für einzelne Immobilientypen ausweisen, was interessante Trends offenbart. So wird die Nachfrage nach Wohnungen mit einer Durchschnittsgröße von rund 70 Quadratmetern in vielen Teilen Deutschlands konstant steigen. „Grund ist vor allem der Trend zu mehr Singlewohnungen und kleineren Haushalten“, sagt Pfeiffenberger. In diesem Immobiliensegment liegen gleich zwei niedersächsische Landkreise an der Spitze: Auf die Grafschaft Bentheim folgt der Landkreis Emsland.

Nachfrage nach Einfamilienhäusern mit rund 195 qm nur in den Metropolen

Bei den 110-Quadratmeter-Wohnungen profitieren vor allem Bayern und die Region Weser-Ems von einer wachsenden Nachfrage. Anders in Teilen Ostdeutschlands oder im Ruhrgebiet und dem Saarland: Hier stagniert die Entwicklung oder ist sogar rückläufig.

Für große Einfamilienhäuser mit rund 195 Quadratmetern Wohnfläche bedeutet der Trend zu kleiner werdenden Haushalten in vielen Teilen Deutschlands eine deutlich sinkende Nachfrage. Dazu gehören zum Beispiel das Ruhrgebiet, der Bayerischen Wald und das Saarland. In Landkreisen, die an Metropolen wie München oder Berlin grenzen, wächst allerdings auch in diesem Immobiliensegment die Nachfrage deutlich.

Hintergrundinformationen zur Postbank-Studie „Wohneigentum 2015“

Das Wirtschaftsforschungsinstitut Prognos hat für die Postbank die künftige Wertentwicklung von Privatimmobilien in den 402 deutschen Kreisen prognostiziert und in einem „Werthaltigkeits-Index Prognose 2030“ abgebildet. Der Index basiert auf makro- und sozioökonomischen Indikatoren zur Bevölkerungsentwicklung, Altersstruktur, Haushaltsentwicklung, Bruttowertschöpfung und Wohnflächennachfrage in den jeweiligen Regionen.

Ralf Palm



Die Kinder aus den Dörfern um Mulanga brauchen eine bessere Lernumgebung für eine gute Schulbildung.

Wir wollen lernen!

Bauen Sie mit der DESWOS eine neue Grundschule mit drei hellen Klassenzimmern und einem Dach, das Schutz in der Regenzeit bietet.

DESWOS

Führung / Kommunikation

Forum Immobilienwirtschaft kontrovers: Immobilien – „Kollektive Melkkuh der Nation“! Normen führen zu kontinuierlicher Kosteninflation

Zahlreiche Experten diskutierten beim diesjährigen Forum „Immobilienwirtschaft kontrovers“ des VdW südwest und der Südwestdeutschen Fachakademie der Immobilienwirtschaft darüber, wie sich die Veränderung des Baurechts auf die wohnungswirtschaftliche Praxis auswirkt. Die von der hessischen Landesregierung geplante Beteiligung von Grundeigentümern am Ausbau des öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV-Abgabe) war dabei ebenso Thema wie die steigende Zahl an Bau-normen und anderen gesetzlichen Vorgaben, die preisgünstigen Wohnraum derzeit erschweren.



In der Diskussionsrunde (von rechts) Dr. Rudolf Ridinger, Vorstand des VdW südwest, Dietmar Joest (Vorsitzender des Technischen Ausschusses des Verbandes), Prof. Dr. Olaf Reidt und Moderator Rainer Schulze Foto VdW südwest

„Wer die aktuellen und jüngeren Entwicklungen verfolgt, kommt rasch zu dem Ergebnis, dass die Immobilien als kollektive Melkkuh der Nation angesehen werden“, so Dr. Rudolf Ridinger, Vorstand des VdW südwest. Die stetig steigenden Kosten trügen im Mietwohnungsbau letztendlich die Mieter, die damit zum Stopfen von Haushaltslöchern ebenfalls kräftig geschöpft würden. Besonders Hessen tue sich bei „innovativen“ neuen Beiträgen und Steuererhöhungen besonders hervor, so Ridinger. Die Erhöhung der Grunderwerbsteuer um rund 70 Prozent verteuere beispielsweise den Erwerb von Grundstücken immens.

Hessen besonders kreativ bei „innovativen“ neuen Beiträgen und Steuererhöhungen

Kritik an geplanter ÖPNV-Abgabe

Ebenfalls für heftige Diskussionen sorgte ein Vorhaben, das die Landesregierung im Koalitionsvertrag noch als Prüfauftrag formuliert hatte, das sich inzwischen jedoch immer weiter konkretisiert: Mittels einer ÖPNV-Abgabe könnten einzelne Grundstückseigentümer künftig am Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs beteiligt werden. Diese für neue Straßenbahnhaltestellen und Buslinien in die Pflicht zu nehmen, sahen viele Experten in Frankfurt kritisch.

Verstoß gegen rechtliche Grundsätze

Carolin Dresselhaus vom Institut für Öffentliche Finanzen an der Justus-Liebig-Universität Gießen etwa beschrieb die geplante Abgabe als einen Verstoß gegen rechtliche Grundsätze. An den Kosten des ÖPNV dürften nur Personen beteiligt werden, die auch einen direkten Nutzen vom Netzausbau hätten. Dies gelte beispielsweise für Fahrgäste, die ihren Beitrag über den Ticketpreis leisteten, dafür aber auch eine unmittelbare Leistung erhielten. Ähnlich argumentierte Michael Siebel, wohnungspolitischer Sprecher der SPD-Fraktion im Hessischen Landtag. Für ihn bestehe auf Länderebene derzeit keinerlei Handlungsbedarf.

Einzig Ulrich Caspar, wohnungs- und verkehrspolitischer Sprecher der CDU-Fraktion im Hessischen Landtag, verteidigte die geplante Beteiligung. Sie stütze sich auf das Erschließungsrecht, das Gemeinden und Landkreisen die Möglichkeit gebe, für die Erweiterung der öffentlichen Infrastruktur Beiträge zu erheben. Neben dem Bau von Straßen kämen nun auch Kosten für neue S- und U-Bahnhaltestellen hinzu, da der Grundstückswert durch sie ebenfalls steige.

■■■ 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

Diese Haltung stieß auf starken Widerspruch. VdW-Vorstand Ridinger und weitere Teilnehmer kritisierten, dass die Vorteile einer ortsnahen Haltestelle bereits im Grundstückspreis enthalten seien. Die geplante Abgabe Sorge dafür, dass Käufer doppelt zur Kasse gebeten würden. Auch müsse man sich fragen, wann bei einer solchen Argumentation das Ende der Fahnenstange erreicht sei. Während die hessische Regierung über einen Beitrag zum ÖPNV-Anschluss nachdenke, werde bereits diskutiert, Immobilieneigentümer ebenfalls zur Deckung laufender Defizite beim ÖPNV heranzuziehen. Außerdem: „Wenn wir über kommunale Infrastruktur sprechen, dann können wir gleich auch noch die Defizite der Staatstheater finanzieren“, so Ridinger zu den logischen Folgen dieser Argumentation.

Normen führen zu kontinuierlicher Kosteninflation

Auch die steigende Zahl von Normen beim Bauen bereitet den wohnungswirtschaftlichen Experten Sorge. Immer höhere Baukosten seien die Folge, zudem seien viele Akteure inzwischen sehr verunsichert. Besonders hart treffe es Unternehmen, die in mehreren Bundesländern aktiv seien, wie Prof. Dr. Olaf Reidt von der Berliner Humboldt-Universität erklärte: „Die Musterbauordnungen in den Ländern gehen immer weiter auseinander. Das ist kein förderlicher Prozess für die Verfahrenssicherheit, eine Zersplitterung ist äußerst problematisch.“ Professor Reidt, Mitglied der 2001 eingesetzten Expertenkommission zur Novellierung des Baugesetzbuchs, empfahl der Politik, stärker auf die Regulierung der Märkte zu vertrauen. „Man muss nicht alles gesetzlich festschreiben. Wichtig ist ein Blick auf das, was in der Praxis tatsächlich notwendig ist“, so Reidt weiter. Dies gelte besonders für Themen wie barrierefreies Bauen. Hier wäre eine engere Abstimmung mit tatsächlich Betroffenen wichtig. Wie schwierig der Weg durch das Normengestrüpp ist, machte Dietmar Joest, Geschäftsführer der KWB Kommunale Wohnungsbau GmbH, Bad Schwalbach, anhand der Erfahrungen mit Baugenehmigungen deutlich. Besonders problematisch sieht er dabei Normenkonflikte, die in der Praxis die Entscheidungsprozesse zur Baugenehmigung verzögerten oder sogar blockierten.

Vorschriften den tatsächlichen Marktbedingungen anpassen

Seine Erfahrungen aus der Nutzerperspektive schilderte im Anschluss Rechtsanwalt Erhard Hackler, geschäftsführender Vorstand der Deutschen Seniorenliga: „Wichtig ist, die Bedürfnisse älterer Menschen genau zu kennen, bevor man Gesetze beschließt. Eine Überregulierung, die den Bau entsprechender Wohnungen erschwert, ist für niemanden eine Hilfe.“ Laut Hackler gebe es inzwischen adäquate Möglichkeiten, Wohnungen für verschiedene Nutzergruppen zu gestalten. Diese reichten von flexiblen Grundrissen über bedienungsfreundliche Armaturen bis hin zu nachrüstbaren Treppenliften.

Renate Szameitat, Geschäftsführerin des Hamburger GEWOS-Instituts für Stadt-, Regional- und Wirtschaftsforschung, lenkte den Blick ebenfalls auf die tatsächlichen Erfordernisse des Marktes. „93 Prozent der Senioren wohnen in einer normalen Wohnung. Viele von ihnen wollen gar nicht in einer expliziten Senioren-Wohnung leben. Hier wäre ein größeres Augenmaß der Politik für die Ansprüche der Zielgruppe geboten“, betonte Szameitat.

Widersprüche zwischen Normen und politischen Zielen

Hinzu komme, so Ridinger, dass einige Normen im Widerspruch zu anderen von der Politik formulierten Zielen stünden. Ein Beispiel seien die allorts geforderten günstigen Mieten. Rollstuhlgerechte Wohnungen erforderten laut Norm durchschnittlich 15 bis 20 Prozent mehr Flächen. Das treibe die Mieten nach oben. „Gerade ältere Haushalte gehören in der Regel aber nicht zu den Besserverdienern“, erklärte Ridinger.

Ein weiteres Problem bestehe darin, dass zum Zeitpunkt der Wohnungsvergabe einer rollstuhlgerechten Wohnung nicht immer auch ein entsprechender Interessent unmittelbar vor der Tür stehe. Schließlich, und so waren sich die Teilnehmer einig, könne die Vereinsamung als größtes Problem des Alterwerdens durch bauliche und technische Schritte alleine nicht gelöst werden. Hier müssten Politik und Gesellschaft zusammenwirken, um langfristige Erfolge zu erzielen.

red

Führung / Kommunikation

Bezahlbare und barrierearme Wohnungen fehlen: „Wir brauchen mehr Neubau und weniger Regulierung“

Das Niedersächsische Sozialministerium, die NBank, der Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Niedersachsen und Bremen (vdw) und der Verband der Bauindustrie haben erstmals gemeinsam den Bericht zur Wohnungsmarktbeobachtung vorgestellt. Der Bericht ist eine wichtige Entscheidungsgrundlage für alle Akteure auf dem Wohnungsmarkt wie auch für die Politik im Land und in den Kommunen. Von besonderer Bedeutung sind die Entwicklung der Haushaltszahlen und die Auswirkungen des demografischen Wandels. „Wir sind sehr zufrieden, dass wir uns auf eine Datenbasis geeinigt haben, die die Wohnungsmärkte in Niedersachsen aktuell beschreibt und deren Entwicklung prognostiziert“, erklärte der vdw.

Der alle zwei Jahre erscheinende Wohnungsmarktbericht prognostiziert zunächst einen Anstieg der Bevölkerung in Niedersachsen bis zum Jahr 2019, danach nimmt die Einwohnerzahl bis zum Ende des Prognosezeitraums im Jahr 2035 um 4,8 Prozent auf 7,2 Millionen Einwohner ab. Derzeit leben zwischen Nordsee und Harz 7,9 Millionen Menschen.

Der Anteil der Senioren (60 und älter) an der Bevölkerung wird von aktuell landesweit rund 27 Prozent auf etwa 36 Prozent im Jahr 2035 steigen. Starke absolute Zuwächse wird es vor allem in den heute noch jungen Teilräumen geben, die sich im Westen des Landes und im suburbanen Raum um Hamburg, Bremen, Braunschweig und Wolfsburg befinden. Im Süden und Nordosten des Landes bleibt die Zahl der Senioren dagegen relativ stabil. Mit der wachsenden Zahl der älteren Bevölkerungsgruppe steigt der Bedarf an barrierearmen bzw. -freiem Wohnraum und kleineren Wohnungen.

Dieser Trend wird durch einen anderen Faktor verstärkt: Von den etwa 3,8 Millionen Haushalten sind mehr als zwei Drittel kleine Haushalte mit ein oder zwei Personen. Der Ein-Personenhaushalt ist mit 40 Prozent die häufigste Haushaltsform in Niedersachsen.

„Die Ergebnisse des Wohnungsmarktberichtes zeigen, dass alle Akteure am Wohnungsmarkt, in erster Linie Politik, Verwaltung und Wohnungswirtschaft, vor großen Herausforderungen stehen: zu wenig bezahlbarer Wohnraum in den Ballungszentren, strukturelle Leerstände in verschiedenen Regionen des Landes und keine ausreichenden Angebote für eine älter werdende Bevölkerung. Jetzt brauchen wir mehr Neubau und weniger Regulierung“, so Carsten Ens, Sprecher des vdw.

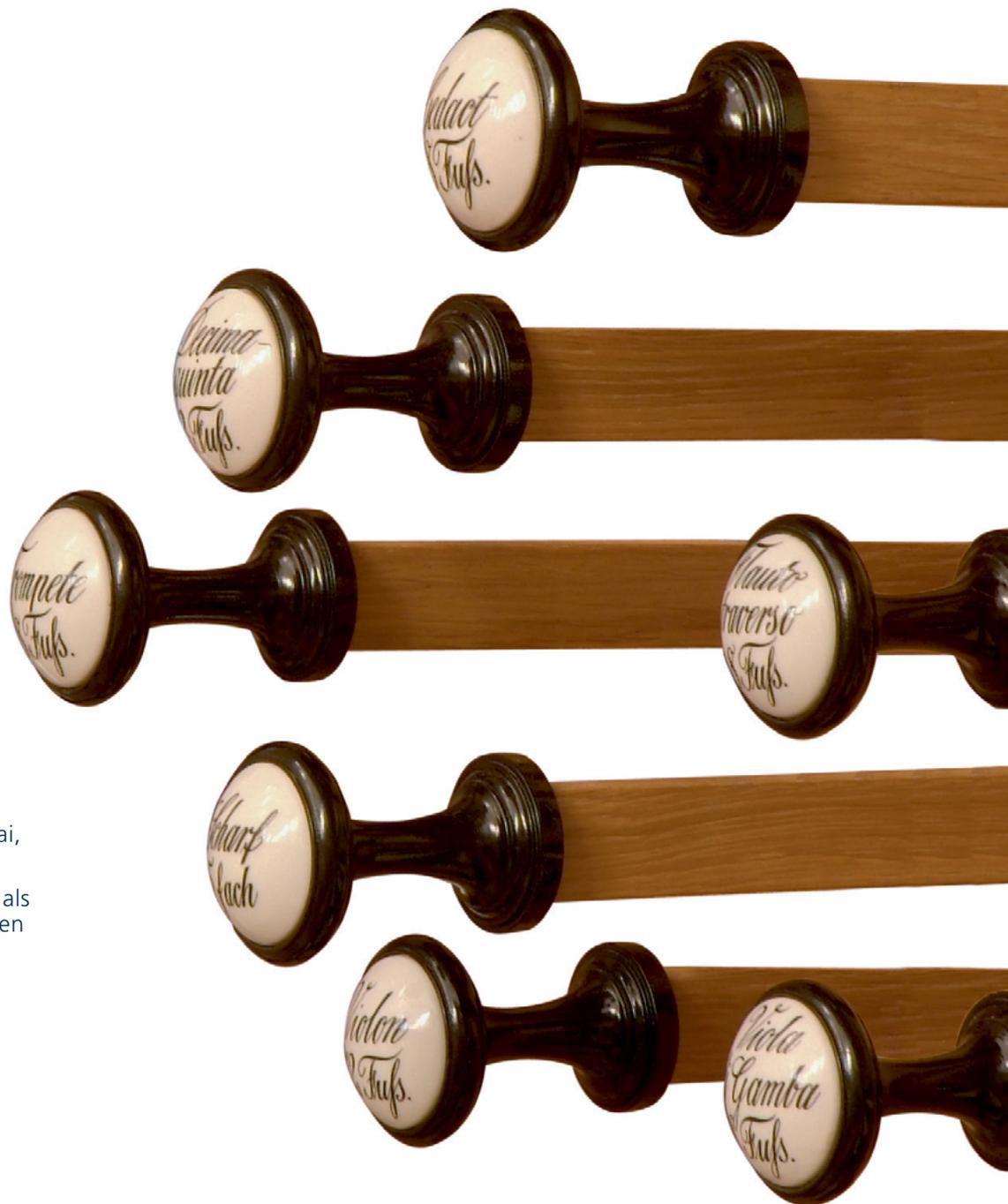
Der Verband ist der festen Überzeugung, dass ordnungspolitische Eingriffe in den Wohnungsmarkt wie die von Bauministerin Cornelia Rundt ins Gespräch gebrachte Mietpreisbremse, ein Absenken der Kapazitätsgrenze oder eine Anpassung des Benennungsrechts die erforderlichen Ziele nicht erreichen werden. Im Gegenteil: Das Investitionsklima wird sich weiter verschlechtern, denn auch die Vorgaben zum Klimaschutz, steuerrechtliche Regeln und die Steigerung der Baukosten drücken bereits auf die Stimmung.

„Was wir benötigen, ist eine deutliche Ausweitung der öffentlichen Förderung: mehr bezahlbarer Wohnraum in Ballungsräumen, generationsgerechte Wohnungen für Familien und ältere Menschen, nachhaltige Unterbringung und Integration von Migranten, Bekämpfung von strukturellen Leerständen in ländlichen Regionen u.v.m.“ Carsten Ens weiter: „Mit der Neukonzeptionierung der Wohnraumförderung hat das Land einen sehr erfolgreichen Schritt unternommen. Die Nachfrage nach den Fördermitteln ist enorm. Auf diesem Weg müssen wir gemeinsam weitergehen.“

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

red

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

Städtische Grundstückspolitik: VNW fordert Grundstückspreisbremse – Änderungen der Konzeptvergabe hätte Kooperationen gefährdet

Eine an sich gut gemeinte Änderung des Hamburger Senats an den Grundsätzen zur Konzeptvergabe städtischer Grundstücke hätte dazu führen können, dass bewährte Kooperationen zwischen Projektentwicklern und Bauträgern sowie Wohnungsbaugenossenschaften und kommunalen Wohnungsunternehmen nicht mehr funktioniert hätten. Im Rahmen des geforderten Drittel-Mixes (je ein Drittel Sozialwohnungen, frei finanzierte Mietwohnungen und Eigentumswohnungen) hatten sie sich oft gemeinsam um städtische Flächen beworben, um diese entsprechend zu bebauen.



Verbandsdirektor Andreas Breitner; Foto VNW

VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner: „Die an sich löbliche Absicht des Senats, die Grundstückskosten für den mit Sozialwohnungen zu bebauenden Teil der Fläche auf den förderungsfähigen Maximalbetrag von 600 Euro je m² Wohnfläche zu begrenzen, hätte in diesen Fällen dazu geführt, dass die bei solchen Kooperationen üblichen Mischkalkulationen und –finanzierungen nicht mehr funktioniert hätten.“ Einige Investoren wären so möglicherweise ganz von der Konzeptvergabe ausgeschlossen worden. In Gesprächen mit dem Senat haben die im Bündnis für das Wohnen zusammengeschlossenen Partner – insbesondere VNW und BFW – nunmehr eine Klarstellung vereinbart: Nur in Fällen der Direktvergabe z.B. an SAGA GWG oder soziale Träger bzw. mit Alleinstellungsmerkmal bei ausschließlich öffentlich geförderter Bebauung erfolgt eine Begrenzung des Grundstückspreises auf maximal 600 Euro je m² Wohnfläche. In allen anderen Fällen bleibt es bei der grundsätzlichen Beibehaltung der Konzeptvergabe als Schwerpunkt der städtischen Grundstückspolitik.

Andreas Breitner: „Mit dieser Regelung ist allen Seiten gedient. Das Bündnis für das Wohnen hat sich in diesem Punkt bewährt. Gleichwohl werden wir uns in den jetzt anstehenden Verhandlungen für ein neues Bündnis für eine

Verschlinkung der Konzeptvergabe und insbesondere gegen eine Überfrachtung mit überbordenden Anforderungen vor allem der Bezirke einsetzen. Bezahlbares Wohnen setzt bezahlbare Grundstücke voraus. Die Konzeptvergabe ist nur gut, wenn sie nicht durch gestalterische und energetische Vorgaben so stark eingeschränkt wird, dass am Ende nur noch der Preis den Unterschied macht. Hamburg braucht eigentlich eine Grundstückspreisbremse, damit das Bauen bezahlbar bleibt. Und: Grundstücke sollten verstärkt an die gehen, die aus ihren Mietern nicht den letzten Cent rausquetschen wollen.“

Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. vertritt 319 Wohnungsgenossenschaften und -gesellschaften (Hamburg: 93, Mecklenburg-Vorpommern: 149, Schleswig-Holstein: 77). In ihren 737.000 Wohnungen (Hamburg: 290.000, Mecklenburg-Vorpommern: 272.000, Schleswig-Holstein: 175.000) leben rund 1,5 Millionen Menschen. Der VNW feiert in diesem Jahr seinen 115. Geburtstag und 25 Jahre Wiedervereinigung als Dreiländer-Verband.

Peter Hitpass

Brand ?

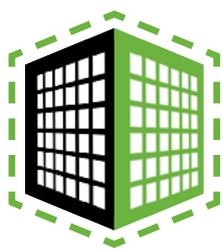
Einbruch

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

Führung / Kommunikation

GWW Wiesbaden: 86 Mio. Euro für Wohnungsneubau und Sanierung investiert

Die Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH (GWW) und ihre Schwestergesellschaft GeWeGe haben 2014 mit einem soliden Jahresüberschuss abgeschlossen und die Budgets für Bestandsinvestitionen sowie Neubaumaßnahmen gegenüber 2013 abermals signifikant erhöht.



Dantestraße 2015: Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rd. 30 Mio. € (inkl. Abriss Bestand und Neubau von 121 Wohnungen) ist das die größte Einzelbaumaßnahme gewesen, die die GWW in den letzten Jahren realisiert hat. Die 38 Eigentums- und 83 Mietwohnungen sind im Sommer dieses Jahres bezugsfertig geworden. Von den Mietwohnungen sind 21 altersgerecht und besonders preisgünstig, weil gefördert. Für diese Wohnungen beträgt der Mietpreis 6,50 €, für die übrigen Mietwohnungen ist der Mittelwert des Mietspiegels maßgeblich (9,35); alle Fotos GWW

GWW-Geschäftsführer Herman Kremer den strategischen Ansatz des Wohnungsneubauprogramms, das ein Gesamtinvestitionsvolumen von rund 200 Mio. € umfasst.

Sanierungsmaßnahmen rund 22 Mio. € investiert. Das entspricht einer Steigerung von knapp 30 Prozent. Auch das Budget für die Realisierung von Wohnungsneubauten hat die GWW gegenüber 2013 deutlich erhöht: Knapp 45 Mio. € investierte das Wohnungsunternehmen 2014 in den Bau neuer Wohnungen. Das waren 38 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Zusammen mit Investitionen in die Instandhaltung wurden von den bei den kommunalen Wohnungsgesellschaften 2014 annähernd 86 Mio. € für bauliche Maßnahmen im Stadtgebiet von Wiesbaden aufgewendet.

„Unser Wohnungsneubauprogramm zeigt inzwischen Wirkung: Von den rund 1.200 Wohnungen, die wir bis 2021 bauen, werden in diesem Jahr bereits 30 Prozent bezugsfertig“, erläutert GWW-Geschäftsführer Herman Kremer. „Parallel dazu arbeiten wir an den Plänen für weitere 360 Wohnungen, für die im Laufe 2016 sukzessive der Startschuss fällt.“ Dabei bilden die „Quartiere D und G“ im Weidenborn den Schwerpunkt der nächsten „Neubauwelle“. „Mit jeweils 80 Mietwohnungen zählen diese Bauabschnitt zu den größten, die wir in diesem Wohngebiet realisieren“, so Kremer. Die Bauaktivitäten der GWW verteilen sich jedoch über das gesamte Stadtgebiet. So entstehen im Zuge von städtebaulichen Ergänzungen mit 6 bzw. 15 Wohnungen vergleichsweise kleine Mehrfamilienhäuser in Kostheim. Zudem wird punktuell durch die Aufstockung von Bestandsgebäuden u.a. in Schierstein neuer Wohnraum geschaffen. „Indem wir die Entwicklungspotentiale auf unseren eigenen Grundstücken nutzen, können wir die Mietpreise auch im Neubau auf dem Mittelwert des Mietspiegels halten“, erläutert

38 % mehr für den Neubau

Entwicklungspotentiale auf eigenen Grundstücken nutzen



Waldstraße: Hier entstehen ab Frühjahr 2016 im Zuge der Ergänzung eines bestehenden Quartiers 28 neue Mietwohnungen, von denen 20 ebenfalls altersgerecht und preisgünstig sein werden. Das Investitionsvolumen für diese Maßnahme beträgt etwa 5,6 Mio. €

Sanierungsquote erreicht Rekordmarke

Parallel zu den Investitionen in den Wohnungsneubau hat die GWW auch im Bereich Bestandssanierung ihre Anstrengungen 2014 abermals deutlich intensiviert. „Während bundesweit die Sanierungsquote mit 1 Prozent immer noch weit unter der von der Bundesregierung geforderten Mindestquote von 2 Prozent bleibt, kommen wir mittlerweile auf eine Quote von knapp 3 Prozent“, ergänzt GWW-Geschäftsführer Stefan Storz. Dazu hat das Unternehmen das Investitionsbudget für energetische Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen von 2013 auf 2014 um knapp 30 Prozent auf 22,6 Mio. € erhöht. „Jedes Jahr werden von uns über 300 Wohnungen zukunftsfähig gemacht. Das hat inzwischen auch positive Effekte das Stadtklima.“ Denn durch die konsequente energetische Optimierung des Wohnungsbestands konnte die GWW die CO₂-Belastung in Wiesbaden seit 1997 um mehr als 34.800 Tonnen reduzieren. „Hätte man diese gesparte Menge CO₂ kompensieren müssen, hätte man in der Stadt 2,8 Mio. Bäume pflanzen müssen“, so Storz.

positive Effekte auf das Stadtklima

Stabile Mietpreise

„Trotz unserer hohen Investitionen in den Wohnungsbestand dämpfen wir die Mietpreisentwicklung in Wiesbaden ab und entlasten gleichzeitig unsere Mieter bei den Heizkosten“, erklärt Stefan Storz. So liegt bei rund 50 Prozent der 13.000 GWW-Wohnungen der Mietpreis unterhalb von 7,- €/m², bei 85 Prozent sind es sogar weniger als 8,- €/m². Etwa ein Drittel der GWW-Wohnungen entfällt noch auf das geförderte Segment. Um der wachsenden Nachfrage nach preisgünstigem Wohnraum Rechnung zu tragen, errichtet die GWW etwa 20 Prozent des geplanten Neubausvolumens im geförderten Wohnungsbau.

Alexandra May

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



Quartier F: Die acht Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 74 Wohnungen sind nahezu baugleich, aber in unterschiedlichen Energieeffizienzstandards errichtet worden (Passivhaus, EnEV und KfW). Ziel dieses Modellversuchs ist, herauszufinden, ob und in welchem Umfang Energieeinsparungen bei einem Passivhaus höher ausfallen und ob der finanzielle Mehraufwand, ein solches Gebäude zu bauen, tatsächlich gerechtfertigt ist. Dazu werden die Daten über einen Zeitraum von drei Jahren ausgewertet. Die ersten Ergebnisse werden 2016 vorliegen.

GWW Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH
Kronprinzenstraße 28
65185 Wiesbaden
www.gww-wiesbaden.de

Enten legen ihre Eier in aller Stille.
Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt ißt Hühnereier. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

Ausbildungsstart – und wo bleiben die Azubis? Warum muss sich in vielen Fällen die Unternehmenskultur ändern und was dabei hilft, Frau Büchse?

„Wir erwarten von Ihnen einen guten Realschulabschluss, bzw. Abitur. Wünschenswert wären gute Kenntnisse in den Office-Produkten, Belastbarkeit, sicheres Auftreten, Flexibilität und ausgeprägte Teamfähigkeit. Wir bieten Ihnen ein sympathisches & junges Team, eine effiziente Einarbeitung, sowie eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit Perspektiven.“



Cordula Büchse; Foto Tidenhub

Beim Scrollen durch die Lehrstellenbörse der IHK stoße ich immer wieder auf solche oder ähnliche Null-Aussagen – hier von einem mitteldeutschen Immobilienunternehmen, das zum September noch einen Ausbildungsplatz anzubieten hat. Der Blick auf die Homepage des Unternehmens verrät mir ebenfalls nichts zu dem Ausbildungsangebot.

Wenn vor 10 Jahren diese Form der Stellenausschreibung noch funktionierte und sich die Personalabteilungen durch kistenweise Bewerbungen durcharbeiten mussten, so dreht sich seit einigen Jahren der Arbeitsmarkt merklich und Ausbildungsplätze bleiben zunehmend unbesetzt. Diese Tendenz wird sich verstärken, denn bis 2050 wird die Zahl der Jugendlichen zwischen 16 und 25 Jahren um ganze 37% zurück gehen. Gleichzeitig steigen die Bedarfe an Fach- und Führungskräften und innovativen Wissensarbeitern – nicht zuletzt in der Wohnungswirtschaft.

Ausbildungsplatz-Angebote mit Null-Aussagen

Und jetzt?

Der GdW hat schon 2010 dieses Dilemma erkannt und eine Azubi-Kampagne gestartet, die mit einem durchdachten Marketingkonzept für ihre Mitglieder Material zur Verfügung stellt mit dem sie für ihre Ausbildungsplätze werben können. Dazu gehören Broschüren, Radio- und Kinospots und Messeausstattungen. Die Kampagne war so erfolgreich, dass sie seit 2014 weitergeführt wird. Aber reichen diese Aktionen, die sogar soweit gehen, Jugendliche aus dem europäischen Ausland für den Beruf des Immobilienkaufmanns / der Immobilienkauffrau begeistern zu wollen?

Langfristig nützen diese Kampagnen vor allem jenen Unternehmen, die das erfüllen, was hier den angehenden Auszubildenden versprochen wird: ein wertegeleitetes Wirtschaften, das hohe soziale Kompetenz vereint mit sinnstiftenden Aufgaben. Diese Unternehmen können nämlich etwas zum Einsatz bringen, das sie gegenüber dem Wettbewerb weit überlegen sein lässt: Glaubwürdigkeit. Sie zeigt sich unter anderem darin, dass die eigenen Mitarbeiter zu sogenannten Markenbotschaftern ihres Arbeitgebers werden.

Der Anspruch ist hoch: Es reicht nicht, sich relevante Unternehmenswerte zu überlegen und sie auf Homepage, in Stellenanzeigen und bei den eigenen Mitarbeitern zu veröffentlichen. Unternehmen müssen damit beginnen, sich selbstkritisch zu hinterfragen, ob die kommunizierten Werte tatsächlich intern gelebt werden und wie sie zum Ausdruck kommen. Ist beispielsweise soziale Kompetenz bei der Entscheidung,

Eigenen Mitarbeiter werden zu Markenbotschaftern ihres Arbeitgebers

wer Ausbilder oder Führungskraft wird, tatsächlich ein Auswahlkriterium? Und gibt es in der Organisation ein gemeinsames Verständnis dieser Fähigkeit? Welche Konsequenzen werden bei denen gezogen, die die Anforderungen in diesem Bereich nicht erfüllen?

Der Prozess des sogenannten Employer Brandings, der für diese konsequente interne Ausrichtung an den kommunizierten Arbeitgeberqualitäten steht, beschäftigt zunehmend Unternehmen und wird in den letzten Jahren immer stärker mit Budget ausgestattet. Gleichzeitig wirkt Employer Branding nur langfristig, denn es geht mit dem Prozess eine Bestandsaufnahme und ggf. Neuorientierung der Unternehmenskultur einher. Ein weiterer Aspekt der gezielten Ansprache junger Menschen für Ausbildungsplätze ist die Nutzung der Medienkanäle, auf denen sich die Zielgruppen bewegen.

Gezielten Ansprache junger Menschen

Hier bietet sich z. B. an:

- einen Ausbildungs-Imagefilm auf YouTube zu veröffentlichen, den z. B. die eigenen Azubis als Projekt produziert haben
- sich bei Twitter und auf Facebook präsentieren
- einen Azubi-Blog auf der eigenen Homepage durch die Azubis schreiben lassen

Solange aber in den meisten Unternehmen die Nutzung dieser Medien den eigenen Mitarbeitern während der Arbeitszeit untersagt bleibt, werden sie auch als Kommunikationskanäle mit potenziellen Bewerber/innen unbrauchbar sein. So ist auch hier die Zeit des Umdenkens angebrochen, damit sich eine Unternehmenskultur entwickeln kann, die junge Menschen wirklich anspricht.

Cordula Büchse

Zum Weiterlesen:

- Ausbildungskampagne des GdW: <http://www.azubi-kampagne.de>
- Berufsbildungsbericht 2015: <http://www.bmbf.de/de/berufsbildungsbericht.php>
- Employer Branding: https://de.wikipedia.org/wiki/Employer_Branding



Damit Käufer und Mieter sich schon vor dem Einzug wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung, Vermietungsförderung

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1999

Führung / Kommunikation

CareerBuilder-Studie: Bei Feuer – So sicher fühlen sich Arbeitnehmer am Arbeitsplatz

Bei der Suche nach einem neuen Job ist es keine schlechte Idee, auf die Arbeitsplatzsicherheit zu achten. Denn eine neue Studie von CareerBuilder hat untersucht, wie sicher sich Arbeitnehmer an ihrem Arbeitsplatz fühlen – die Ergebnisse sind geteilt. 93 Prozent empfinden ihren Arbeitsplatz als sicher, doch nur 41 Prozent der Arbeitnehmer geben an, bei einem Notfall im Büro zu wissen, was zu tun wäre, um sich selbst zu schützen. Über ein Drittel der Arbeitnehmer (37 Prozent) glaubt nicht, dass ihr Unternehmen einen Notfall-Plan für Brandfälle, Unwetter oder andere Katastrophen besitzt.

Katastrophensicher?

Auf die Frage, ob sie ihren Arbeitsplatz als gut geschützt empfinden, gab die Mehrheit der Arbeitnehmer an, ihr Arbeitsplatz sei sehr gut vor witterungsbedingten Bedrohungen geschützt (71 Prozent), gefolgt von:

Notfall-Pläne für den Arbeitsplatz

- Feuer, Überflutungen oder anderen Katastrophen (66 Prozent)
- Physische Bedrohungen durch andere Personen (44 Prozent)
- Hacker-Angriffe (34 Prozent)

Viele der Arbeitnehmer (63 Prozent) sagen, dass ihr Unternehmen einen Notfall-Plan für Brandfälle, Überflutungen oder andere Katastrophen bereithält und über ein Drittel (39 Prozent) geben das Gleiche für extreme Unwetter an. Was einen möglichen Hacker-Angriff auf die Unternehmenstechnik betrifft, so glauben nur 49 Prozent der Arbeitnehmer, dass ihr Unternehmen einen Notfall-Plan hat, und noch weniger (33 Prozent) geben an, dass ihr Unternehmen einen Notfall-Plan für den Fall einer physischen Bedrohung durch eine andere Person hat.

„Notfall-Pläne für den Arbeitsplatz sollten genauso ernst genommen werden wie andere Richtlinien und Vorgehensweisen im Unternehmen“, so Tony Roy, Präsident CareerBuilder EMEA.

Roy erklärt weiter: „Es ist von höchster Wichtigkeit, dass alle Arbeitnehmer nicht nur wissen, dass es Notfallpläne gibt, sondern dass sie diese auch anwenden können, sodass sie wissen, was zu tun ist, um sich und andere zu schützen.“

Christine Siemens

Drei Tipps, um ihre Sicherheit am Arbeitsplatz zu verbessern:

- Seien Sie vorbereitet – Nehmen Sie sich Zeit, um Notfall- und Sicherheitsabläufe durchzulesen, sodass Sie wissen, was im Falle einer Katastrophe zu tun ist.
- Bleiben Sie ruhig – Sollte etwas Schlimmes passieren, halten Sie eine Sekunde inne, um Ihre Gedanken zu ordnen und gehen Sie Ihren Plan im Kopf durch. Denn wenn Sie panisch werden, können Sie sich noch mehr in Gefahr bringen.
- Seien Sie wachsam – Achten Sie auf Ihre Umgebung und sprechen Sie mit Ihrem direkten Vorgesetzten oder einer anderen Führungskraft, wenn Ihnen etwas verdächtig vorkommt.

Methode

Die CareerBuilder-Studie wurde mit 1.016 Arbeitnehmern in Deutschland durchgeführt. Die Online-Interviews wurden im März und April 2015 von Redshift Research anhand von E-Mail-Einladungen und einer Online-Umfrage geführt. Die Ergebnisse jeder Stichprobe unterliegen möglichen Abweichungen. Die Variationsmenge ist messbar und wird von der Anzahl der Interviews und den Prozentsätzen beeinflusst, die die Ergebnisse wiedergeben. Bei dieser Studie im Speziellen besteht eine Wahrscheinlichkeit von 95 Prozent, dass die Ergebnisse nicht mehr als 3,1 Prozentpunkte von den Ergebnissen abweichen, die gewonnen worden wären, wenn Interviews mit allen Menschen des Universums – hier repräsentiert durch die Stichprobe – durchgeführt worden wären. Die bundesweite Studie wurde von CareerBuilder mit mehr als 1.000 Arbeitnehmern in Deutschland durchgeführt.

1.016 Arbeitnehmern in
Deutschland befragt

Über CareerBuilder

Als führender Anbieter von Human-Resources-Lösungen hat sich CareerBuilder auf HR Software as a Service (SaaS) spezialisiert, die Unternehmen über den gesamten Recruiting-Prozess hinweg unterstützt – von der Ausschreibung bis zur Einstellung. Die Online-Jobbörse www.careerbuilder.com ist Marktführer in den USA mit mehr als 24 Mio. Unique Visitors und 1 Mio. Stellenangeboten. CareerBuilder bietet Top-Arbeitgebern weltweit Lösungen wie Job Distribution, Sourcing, Bewerbermanagement, CRM, Big Data und Analysen – gebündelt in einer Recruiting-Plattform. Eigner sind TEGNA Inc. (NYSE: TGNA), Tribune Media (NYSE: TRCO) und The McClatchy Company (NYSE: MNI). CareerBuilder und seine Tochterunternehmen sind in den USA, Europa, Südamerika, Canada und Asien tätig.



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



Führung / Kommunikation

Techem: Energieeffizienz in über 10 Millionen Wohnungen - Umsatz wächst im In- und Ausland insgesamt um rund vier Prozent

Der Energiemanager Techem bleibt auf Wachstumskurs. Das Unternehmen erzielte im vergangenen Geschäftsjahr 2014/2015, das am 31. März 2015 endete, einen Umsatz aus fortzuführenden Geschäftsbereichen* in Höhe von 721,7 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von rund vier Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresumsatz von 695,3 Millionen Euro. Das bereinigte EBIT-DA aus fortzuführenden Geschäftsbereichen stieg um 12,8 Millionen Euro auf 258,7 Millionen Euro. Das Investitionsvolumen für die Techem Gruppe lag bei 109,1 Millionen Euro, verglichen mit 90,4 Millionen Euro im Vorjahr. Getrieben wurde das Wachstum insgesamt durch eine höhere Anzahl an Wohnungen und Geräten im Techem Service, sowohl im internationalen Geschäft als auch auf dem deutschen Markt. Strategisch positioniert sich Techem weiterhin als umfassender Energiedienstleister mit breitem Produktportfolio. Im Fokus steht dabei die Einsparung von Energie und Kosten für Immobilieneigentümer und Bewohner. Viel Potenzial sieht das Unternehmen dazu in Erfassungsgesäten mit Funktechnologie. Die zeitnah digital zur Verfügung stehenden Verbrauchsinformationen helfen, den Energieverbrauch und Energiekosten weiter zu senken und damit auch den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Maßgeblicher Wachstumsträger mit einem Plus von 5,3 Prozent war das Geschäftsfeld Energy Services. Der Gesamtumsatz lag hier bei 622,6 Millionen Euro (591,1 Millionen Euro im Vorjahr). Dieses Wachstum wurde im In- und Ausland insbesondere durch die starke Kundennachfrage nach Mietgeräten für die Erfassung von Energie- und Wasserverbrauch getrieben, in Deutschland auch durch den Bedarf nach Funk-Rauchwarnmeldern. Entsprechend überstieg die Zahl der Geräte im Techem Service bereits im letzten Jahr die 50 Millionen. Zum Ende des Geschäftsjahres waren es weltweit 51,7 Millionen Geräte in 10,3 Millionen Wohnungen. Zu über 60 Prozent werden diese Geräte per Funk ausgelesen. Das Unternehmen ist damit Weltmarktführer für Funklösungen zur Auslesung von Messwerten für Wärme, Wasser und Kälte.

Weltweit 51,7 Millionen
Geräte in 10,3 Millionen
Wohnungen.

Im Geschäftsfeld Energy Contracting, der professionellen Wärmelieferung, ging der Umsatz aus fortzuführenden Geschäftsbereichen im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent auf 99,1 Millionen Euro zurück (104,2 Millionen Euro im Vorjahr). Ursachen sind ein verhältnismäßig milder Winter 2014/2015, eine entsprechend geringere Wärmenachfrage sowie der allgemeine Rückgang der Energiepreise. Auf Projektebene entwickelte sich das Wärmelieferungsgeschäft dagegen erfreulich, insbesondere für Wohnimmobilien: Hier stieg die Zahl der Wohnungen im Service um 12,6 Prozent auf 121.900.

Deutliches internationales Wachstum

Techem ist zur Zeit in über 20 Ländern vertreten, maßgeblich in Europa. International verzeichnete Techem im letzten Geschäftsjahr ein starkes Umsatzwachstum von 8,6 Prozent, was die zunehmende Bedeutung des internationalen Geschäfts unterstreicht. So stieg der Umsatz unter anderem in den Niederlanden um 36,9 Prozent, in Tschechien um 33,4 Prozent, in Italien um 15,3 Prozent und in Frankreich um 9,7 Prozent. Seit dem Januar 2015 erschließt sich der Energiemanager zudem den Markt in Spanien. Damit weitet Techem konsequent die Geschäftstätigkeit in Europa aus, wo die Energieeinsparung in Immobilien im Rahmen der Europäischen Energieeffizienz Richtlinie (EED) weiter an Bedeutung gewinnt.

In über 20 Ländern vertreten

Wohnungswirtschaft setzt vermehrt auf Wärmelieferung

„Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres, die den Nutzen unserer Dienstleistungen unterstreicht“, so Hans-Lothar Schäfer, Vorsitzender der Geschäftsführung von Techem. Positiv schätzt Schäfer auch das Interesse der Wohnungswirtschaft an professioneller Wärmelieferung ein. „Wir konnten im vergangenen Jahr die Zahl der Anlagen im Service und der daraus versorgten Wohnungen deutlich steigern. Zudem haben wir über 100 weitere Projekte in der Pipeline. Allen voran den Austausch von annähernd 600 Heizungsanlagen für 10.000 Wohnungen in Baden-Württemberg. Dabei spielt neben der Wärmeversorgung auch die Stromversorgung der Mieter eine immer größere Rolle.“ Dazu setzt Techem auf Blockheizkraftwerke, die Wärme- und Stromerzeugung vereinen. Über 70 dieser Anlagen hat Techem inzwischen in Betrieb, der damit gewonnene Strom kann mehr als 20.000 Wohnungen versorgen. Gemeinsam mit einem Partner bietet Techem diesen Strom auch den Bewohnern direkt im Quartier an.

Techem-BHKW-Strom kann mehr als 20.000 Wohnungen versorgen

Mehr Sicherheit in Mietwohnungen

Neben den reinen Energiedienstleistungen spielen Sicherheit und Gesundheit in Immobilien eine Rolle im Techem Geschäft. Wenn es um Rauchwarnmelder geht, setzt das Unternehmen dabei ebenfalls auf digitale Lösungen. Damit richtet sich Techem am Bedarf der Wohnungswirtschaft nach weitergehender Automatisierung und gleichzeitiger Sicherheit der Bewohner aus. „Rund 800.000 Funk-Rauchwarnmelder haben wir im letzten Geschäftsjahr installiert“, erklärt Schäfer. Ausgelöst durch die Nachrüstfrist für Bestandsgebäude war die Nachfrage in Hessen und Baden-Württemberg besonders hoch. Im laufenden Geschäftsjahr erwartet Techem einen starken Bedarf in Niedersachsen, Bremen und Sachsen-Anhalt. Im Jahr 2016 beginnt zudem die zweite Welle an Legionellenprüfungen, die die Wohnungswirtschaft seit 2013 alle drei Jahre für ihre Trinkwasseranlagen durchführen muss.

Rund 800.000 Funk-Rauchwarnmelder im letzten Geschäftsjahr installiert

Robert Woggon

Über Techem

Techem ist ein weltweit führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement in Immobilien. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Eschborn wurde 1952 gegründet. Techem ist heute mit über 3.500 Mitarbeitern in mehr als 20 Ländern aktiv und hat 10,3 Millionen Wohnungen im Service. In Deutschland ist Techem flächendeckend an rund 100 Standorten vertreten. Das Leistungsangebot reicht von der Energiebeschaffung über die Erfassung und Abrechnung von Wärme und Wasser bis hin zu einem detaillierten Energiemonitoring. Des Weiteren bietet Techem neben gering-investiven Maßnahmen, wie dem Energiesparsystem adapterm, auch innovative Contracting-Lösungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Durch den Einsatz effizienter Technik und günstigen Energiebezug werden für Eigentümer und Mieter attraktive Wärmepreise und Verbrauchseinsparungen erzielt. Der Funkrauchwarnmelder ergänzt das Portfolio des Marktführers für funkgesteuerte Systeme zur Erfassung von Heizwärme und Wasser. Die in Kooperation mit einem akkreditierten Partnerunternehmen durchgeführte Legionellenprüfung rundet das umfassende Lösungsangebot für die Wohnungswirtschaft ab. Techem bietet hierfür als einer der wenigen Dienstleister in Deutschland ein Komplett-Paket inklusive Präventiv- und Sanierungsberatung, wobei Probenahme und Analyse durch das Partnerunternehmen erfolgen.



www.techem.de



WOHNEN IST EIN MENSCHENRECHT

Erläuterung zur geänderten Darstellung der Geschäftskennzahlen nach

„Fortzuführenden Geschäftsbereichen“

Mit der Veräußerung der IHKW Industrieheizkraftwerk Andernach GmbH am 1. Juli 2014 ist dieser Geschäftsbereich im Einklang mit den International Financial Reporting Standards als „nicht mehr fortgeführter Geschäftsbereich“ klassifiziert. Folglich, und auch um die Vergleichbarkeit zwischen den Jahren zu gewährleisten, sind im aktuellen Konzernabschluss der Techem Gruppe die Umsatzzahlen und das bereinigte EBITDA der Gruppe und des Geschäftsfelds Energy Contracting für die Geschäftsjahre 2014/2015 und 2013/2014 nur noch auf Basis der verbliebenen, sogenannten „fortzuführenden Geschäftsbereiche“ („Continuing Operations“) ausgewiesen.

Kennzahlen, Daten und Fakten im Überblick

Kennzahlen	2013/2014 12 Monate (1.04.13 – 31.03.14)	2014/2015 12 Monate (1.04.14 – 31.03.15)
Umsatz (in Mio. €)*	695,3	721,7
Umsatz nach Techem Geschäftsfeldern:		
Energy Services	591,1	622,6
Energy Contracting*	104,2	99,1
Bereinigtes EBITDA*	245,9	258,7
Investitionen (in Mio. Euro)	90,4	109,1
Mitarbeiter (zum 31. März 2015)	3.420	3.543
Wohnungen im Service (in Mio.)	9,9	10,3
Anzahl installierter Geräte im Submetering Abrechnungsbestand (in Mio.)	48,2	49,4
davon für Wärme	36,0	36,6
davon für Wasser	12,2	12,8
davon Funkgeräte	28,3	30,7
Rauchwarnmelder (in Mio.)	1,5	2,3
davon Funkgeräte	0,8	1,5
Wohnungen mit Wärmeversorgung	über 108.000	121.900
Elektrische Anschlussleistung**	10 MW	10,1 MW

* Geänderte Berechnungsgrundlage im Vergleich zum Vorjahr, Erläuterung siehe unten

** 10 Megawatt versorgen ca. 20.000 Wohnungen

Führung / Kommunikation

3. Kieler Immobilien Dialog 2015 – unter Segeln: Top-Manager und junge Führungstalente diskutieren auf Augenhöhe

Gesprächspartner statt Referenten. Diskussionen mit offenen Visieren statt Frontalvorträge. Dazu die klügsten Köpfe der Branche, hochmotivierter Führungsnachwuchs und eine olympische Kulisse unter Segeln. Beim 3. Kieler Immobilien Dialog (KID) war außergewöhnlicher Einsatz an Land und auf dem Wasser gefordert. Dabei begegneten sich Top-Manager aus der Wohnungswirtschaft und die nächste Generation aufstrebender Immobilienfachleute in intensiven und zukunftsorientierten Gesprächen über die Herausforderungen der Branche.



Die Teilnehmer bei der
Abschlussregatta

Die noch junge, aber starke Weiterbildungsinitiative für Fach- und junge Führungskräfte hatten 2013 der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. (VNW) und Impulsgeber Prof. Dr. Hansjörg Bach (FRICS) in Partnerschaft mit der Kabel Deutschland mit großem Erfolg vom Stapel laufen lassen und damit viele positive Wellen durch die Branche geschickt. Das innovative Konzept des Kieler Immobilien Dialogs ist in Deutschland einzigartig, setzt neue Maßstäbe in der Horizonsweiterung für junge Branchenaufsteiger und hat sich binnen drei Jahren zum begehrten Gipfel unter den Fortbildungsmaßnahmen entwickelt.

Lutz Basse (Vorstandsvorsitzender SAGA-GWG):

„Das Stichwort ist der Dialog, also das Zusammentreffen mit Teilnehmern, die ich von der Besetzung her interessant finde.“

„Die Branche braucht Leute mit Tiefgang“

Über seine eigene hohe Motivation und das persönliche Engagement für diesen Dialog sagt der wissenschaftliche Leiter Professor Dr. Hansjörg Bach: „Unsere Branche, die Wohnungswirtschaft, braucht Leute mit Tiefgang. Leute, die aus der Vergangenheit lernen und die Zukunft daraus gestalten können. Genau das fördert der Kieler Immobilien Dialog in außergewöhnlicher Weise.“ Bach weiß, dass Lehre viel, aber nicht alles ist: „Ich bin seit 40 Jahren in der Branche, darunter eine lange Zeit an der Hochschule. Ich habe intensiv mit jungen Menschen zu tun und glaube an Wissensvermittlung, Handwerkszeug und das Erlernen von Techniken. Aber das ist nicht alles. Das Lernen aus dichten Gesprächen mit berufs- und lebenserfahrenen Top-Leuten unserer Branche ist durch nichts zu ersetzen.“

Genau hier setzt der Kieler Immobilien Dialog als Leuchtturm-Initiative an. Er bringt die Generationen in Diskussionsrunden zusammen und motiviert zum Austausch auf Augenhöhe. Davon profitieren beide Seiten. „Das Stichwort ist der Dialog“, sagt Lutz Basse, Vorstandsvorsitzender der SAGA-GWG, der in Kiel und Strande zu den erfahrenen und renommierten Diskussionspartnern der Teilnehmer zählte. „Es geht im Dialog nicht nur um fachlich orientierte Themen, sondern auch um gesamtgesellschaftliche. Unsere Branche ist an Nachhaltigkeitsgrundsätzen orientiert und das spiegelt der Kieler Immobilien Dialog sehr gut wieder. Die gemeinsame Reflexion regt zum Nachdenken und Handeln an. Ich bin hier in den vergangenen drei Jahren auf Menschen getroffen, die nicht nur in ihrem Beruf Karriere machen werden, sondern die auch privat und gesellschaftlich in diesen Themen engagiert sind.“

In die Branche bewegenden Diskussionen wie zur „Energiewende und Immobilienwirtschaft“, „Leadership Agility – ein Weg aus der Führungskrise“ und „Imagebildung durch Führung – die mediale Sicht“ saßen die Generationen beim Kieler Immobilien Dialog nicht nur beruflich in einem Boot. Workshops wie „Gesellschaft und Wohnen“ oder „Ethik und Compliance“ führten zu einem lebendigen und in die Zukunft gerichteten Austausch. An den Nachmittagen ging es unter Anleitung von Profi-Trainern der Universität Kiel aufs Wasser. Hier wurden gemeinsam Ängste überwunden, Grenzen ausgetestet und Erfolge in der Abschlussregatta errungen. In der Auseinandersetzung mit den Naturelementen erfuhren alle Teilnehmer den Wert von Teamwork auf einer zweiten Ebene. Jörn-Michael Westphal, Geschäftsführer der ProPotsdam GmbH und ebenso ehrenamtlich engagiert wie seine Kollegen, sagte: „Die Kombination von fachlichem Input und Austausch einerseits und dem Teamwork auf dem Boot andererseits sind die wesentlichen Instrumente, die wir mit Blick auf die Herausforderungen unserer Branche brauchen. Es ist toll, dass es den jungen Führungskräften beim Kieler Immobilien Dialog in dieser Form vermittelt werden kann.“

„Der KID trägt zur Persönlichkeitsbildung bei“

Raimund Dankowski, Vorstandsvorsitzender der SBV Flensburg eG, schätzt den KID aus mehreren Gründen: „Ich möchte hier gerne mit jungen Leuten in Dialog kommen, weil ich es spannend finde, wie sie mit den Themen unserer Zeit umgehen. Aus der Summe der hier ausgetauschten Erfahrungen geht über die jungen Leute als Multiplikatoren viel in die Unternehmen zurück. Dabei trägt der Kieler Immobilien Dialog positiv zur Persönlichkeitsentwicklung bei.“ Dankowski begrüßt explizit den „Meerwert“, den der KID für seine Teilnehmer birgt: „Ich bin Segler und weiß, was Segelsport bewirken kann. Man kann nur segeln, wenn man im Team arbeitet. Dabei muss jeder im Team sein besonderes Knowhow und Können einbringen, damit das Team zum Erfolg kommt.“

Eröffnet wurde der 3. Kieler Immobilien Dialog im Juli 2015 von Stargast Frank Schönfeldt. Der nahbare und dynamische Welt-, Europa- und Deutsche Meister in vielen internationalen Bootsklassen kam als Impulsredner und Segel-Ass, blieb länger als geplant und ging tief beeindruckt: „Ich habe schon viele Menschen beim Segeln erlebt und unterrichtet. Doch die Atmosphäre hier ist einzigartig. Die jungen Leute haben sich ernsthaft um die Teilnahme bemüht oder wurden damit für außergewöhnliche Leistungen belohnt. Dieser Geist des Aufbruchs zu neuen Ufern war zu spüren und hat den Kieler Immobilien Dialog zu etwas ganz Besonderem gemacht.“

„Diese Reflexion beim Kieler Immobilien Dialog regt an zum eigenen Nachdenken.“

„Der Kieler Immobilien Dialog ist ein Dialog auf Augenhöhe. Den braucht man an so einer Stelle auch. Es gibt keine Hierarchien. Das macht es für alle Teilnehmer leicht. Auch für diejenigen, die als Diskutanten mit eingeladen sind.“

Jörn-Michael Westphal (Geschäftsführer ProPotsdam GmbH)

„Wenn man den Blick nach vorne richtet, dann sieht man, dass wir – die Branche – es mit Herausforderungen zu tun haben, für die man nicht alle Lösungsansätze aus der Vergangenheit einsetzen kann. Es sind neue Lösungsansätze gefragt. Und das hat auch mit Unternehmertum zu tun. Also damit, etwas Neues zu wagen. Wenn dann hier beim Kieler Immobilien Dialog die Beiträge der erfahrenen Leute kommen, wenn die Gäste auch sagen, dass sie selbst schon Fehler gemacht haben, das etwas Neues wagen nicht unbedingt heißt, dass damit auch eine Erfolgsgarantie verbunden ist, dann sind das sehr wichtige Erkenntnisse für die jungen Führungskräfte, die sie auch mitnehmen.“



Teilnehmer und ihre Gesprächspartner zum Thema „Gesellschaft und Wohnen“: vorne, v. M. n. r.: Michael Sachs, Dr. Bernd Hunger, Dr. Ulrich Hatzfeld, Frank Peter Unterreiner, Prof. Dr. Tilmann Harlander, Prof. Dr. Hansjörg Bach

„Der Austausch von Erfahrung und Wissen ist wichtig“

Prof. Dr. Christoph Moench, Rechtsanwalt und Partner bei Gleiss Lutz, war einer der kompetenten Gesprächspartner zum Thema Energiewende und den damit verbundenen Aufgaben und großen Herausforderungen für die Immobilienwirtschaft. Sein Fazit: „Man erkennt angesichts der unterschiedlichen Auffassungen beim KID, wie schwierig es ist, das energetische Rückgrat der Gesellschaft zu organisieren. Es macht sehr viel Freude, mehr über die unterschiedlichen Sichtweisen der Teilnehmer zu erfahren, die einem hier bildhaft vor Augen geführt werden.“ Die KID-Teilnehmer hörten in dichter und sehr offener Atmosphäre, dass auch erfolgreiche Manager in ihren Karrieren nicht fehlerlos geblieben waren. So sagte Ralf Klausmann, Geschäftsführer der Freiburger Stadtbau GmbH: „Nicht alles, was wir in den letzten Jahren entschieden haben, waren immer die richtigen Entscheidungen. Auch deshalb ist dieser Austausch von Erfahrung und Wissen hier beim Kieler Immobilien Dialog so wichtig. Ich halte das Konzept des Dialogs für sehr getroffen, weil: Wer heute mit einem Ziel auf ein Segelboot steigt, der muss den Kurs kennen. Das wollen wir in aller Tiefe vermitteln.“

Die mit exklusivem Knowhow gepaarte Offenheit der Top-Manager kam bei den Teilnehmern gut an. Thomas Buschmann, Stadtbüroleiter bei der Wankendorfer Baugenossenschaft eG, erzählte: „Wir sind sehr interessanten Persönlichkeiten aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft begegnet. Die Gesprächsrunden waren mit hochkarätigen Unternehmenskern besetzt, wobei ich die Atmosphäre als fast schon familiär erlebt habe. Ich nehme tolle Denkanstöße mit zurück in mein Unternehmen und glaube nicht, dass man so eine Chance noch einmal bekommt.“ Auch Sarah Schmahl von der Neue Lübecker Norddeutsche Baugenossenschaft eG. empfand ihre Teilnahme als „tolle Belohnung meines Chefs“ und sagte: „Das Konzept ist richtig gut: Auf der einen Seite hat man hier die Möglichkeit zum Austausch von Ideen und Meinungen und zum Lernen von den alten Hasen. Auf der anderen lernt man als Team zusammenzuarbeiten, Kommandos zu geben und auch entgegenzunehmen. Die Kombination dieser beiden Bereiche ist das Beste, was man machen kann.“ Lennart de Vries, Immobilienfachwirt und Teamleiter bei der Hausverwaltung des Kieler Grundeigentümer Vereins, nahm auf Empfehlung von Kollegen teil, die schon vor ihm den Kieler Immobilien Dialog erlebt hatten. Sein Fazit: „Ich habe mich inspirieren lassen. Es ist einfach spannend, einmal andere Sichtweisen kennenzulernen und sie dann im Nachgang in die eigene Arbeit einfließen zu lassen.“ Andreas Böhm, Projektleiter bei B&O in Bad Aibling, hat die 800 Kilometer Anfahrtsweg zum

Kieler Immobilien Dialog gerne in Kauf genommen, um „DAS Treffen der Führungsbranche“ selbst zu erleben. Er sagte: „Das Konzept ist mit nichts anderem vergleichbar. Der weite Weg hat sich absolut gelohnt.“ Immobilien-Managerin Jana Intzen nutzte begeistert die Chance, die ihr Chef ihr mit der Teilnahme am KID in diesem Jahr gab. Intzens Urteil nach fünf intensiven Tagen in Kiel, das sich gerade mit Hamburg um die Ausrichtung der Olympischen Spiele 2024 bewirbt und viel Aufbruchgeist ausstrahlt: „Der Unterschied zwischen dem Kieler Immobilien Dialog und anderen Fortbildungsmaßnahmen ist gravierend. Bei anderen Seminaren ist es oft so, dass man in irgendeinem Raum sitzt und eine Präsentation hört. Vielleicht diskutiert man in der Pause noch. Hier beim Kieler Immobilien Dialog ist es so lebendig. Man muss einfach mitmachen, man wird dazu angestiftet und fühlt sich gut dabei. Das ist großartig.“

Genau das haben die Organisatoren im Sinn. Schirmherr und VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner sagt: „Der Kieler Immobilien Dialog ist ein innovatives, inhaltsstarkes und damit sehr attraktives Angebot für unsere Mitgliedsunternehmen. Für die Nachwuchsführungskräfte ist er eine tolle Chance, auf Augenhöhe mit Experten zu diskutieren und sich untereinander zu vernetzen. Das Segeln ist eine kreative, wichtige Ergänzung, fördert die Teamfähigkeit und stärkt die Führungskompetenz. Ich bin mir sicher, dass der KID sich als regelmäßiger Termin in der Wohnungswirtschaft etablieren wird. Es freut mich sehr, als Schirmherr dieses hervorragende Event vertreten zu dürfen.“

„Mit hoher Fachkompetenz, viel Humor und Menschlichkeit“

„Vater des Dialogs“ und souveräner wie prägender KID-Moderator ist Professor Dr. Hansjörg Bach. Andreas Daferner vom Bildungsreferat norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V., der schon zu den Initiatoren einer anderen wegweisenden Ausbildungsinitiative namens „Lerninsel“ zählte, gehört auch beim Kieler Immobilien Dialog zu den Motoren der Veranstaltung. Seine Verbeugung gilt KID-Skipper Bach: „Der KID-Moderator und wissenschaftliche Leiter Professor Dr. Hansjörg Bach versteht es durch seine hohe Fachkompetenz mit viel Humor und Menschlichkeit alle Dialogteilnehmer ein Stückchen mehr zu öffnen, als es andere Formate zulassen.“ Daferner erklärt auch, warum dem Verband als engagierte Interessensvertretung seiner Mitglieder dieser Dialog ein so wichtiges Anliegen ist: „Die Wohnungsunternehmen profitieren in mehrfacher Weise vom Kieler Immobilien Dialog: Zum einen haben sie mit diesem modernen Format ein zukunftsorientiertes Angebot, das sie alleine nicht erbringen können. Ihre Teilnehmer kommen zurück mit neuen Ideen, Anregungen und Impulsen, die ihre tägliche Arbeit bereichern. Außerdem erhalten die Unternehmen mit dem KID ein außergewöhnliches und begehrenswertes Instrument der Wertschätzung an die Hand, mit dem sie vielversprechende und leistungsstarke Mitarbeiter belohnen und motivieren können. Das wiederum erhöht die Mitarbeiterbindung, die Motivation und schließlich die Attraktivität als Arbeitgeber und Attraktion der gesamten Branche, für die wir uns einsetzen.“

„Nachhaltiges für Fach- und Führungskräfte tun“

Dass Kabel Deutschland diese Initiative unterstützt, ist für Carsten Jeschka eine Frage des Selbstverständnisses. Als Mitglied der Geschäftsleitung und Vertriebsdirektor für Norddeutschland engagiert sich Jeschka von Stunde Null an für den Kieler Immobilien Dialog. Er sagt: „Es geht darum, etwas Nachhaltiges für die jungen Fach- und Führungskräfte zu tun. Wir haben also gemeinsam mit Prof. Dr. Hansjörg Bach und dem VNW diese Initiative entwickelt und richten sie seit drei Jahren aus. Mit dem Programm – jeden Tag ein neues Thema, jeden Tag wechselnde Branchengrößen im Gespräch – sprechen wir drei Zielgruppen an: Führungskräfte, die vor dem nächsten Karriereschritt stehen. Fachleute, die im operativen Geschäft hervorragende Arbeit geleistet und sich Anerkennung verdient haben. Und natürlich Talente, die zum Karriereaufbruch noch einen besonderen Impuls brauchen.“

Prof. Dr. Christoph Moench
(Rechtsanwalt und Partner,
Gleiss Lutz)

„Ich finde diese unterschiedlichen Teilnehmer hier beim Kieler Immobilien Dialog wunderbar! Sie agieren sehr spontan. Man erkennt, dass es sehr unterschiedliche Sichtweisen gibt. Es gibt nicht die eine Wahrheit oder das richtige Lösungskonzept. So kann man hier fast wie in einer Art Brainstorming die Themen und Probleme, vor denen die Branche mit der Energiewende steht, in einem kleinen aber feinen Kreis bildhaft erleben und diskutieren. Das macht einfach Spaß!“

„Das Konzept des Kieler Immobilien Dialogs erleichtert die Spontaneität. Es führt dazu, dass man auf Augenhöhe miteinander diskutiert und umgeht. Und dass man den anderen viel besser verstehen lernt. Das gilt für die Kommunikation auf dem Boot ebenso wie für die Diskussion, in der man miteinander verwoben ist. Es ist angenehm und nützlich. Mir bringt das was.“



Andreas Breitner, Verbandsdirektor VNW und Schirmherr des KID, bei der Übergabe der Zertifikate an die Teilnehmer, hier Lea Hoffmann.

Die Chance zum Dialog unter Segeln kommt vom 8. bis zum 12. Juli 2016 wieder. Die Organisation und inhaltliche Gestaltung des 4. Kieler Immobilien Dialogs hat bereits begonnen. Der Branchengipfel für den Nachwuchs findet im kommenden Jahr wieder mit viel „Meerwert“ im ehemaligen und vielleicht ja auch zukünftigen Olympiarevier statt.

Damit Käufer und Mieter sich schon vor dem Einzug wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung, Vermietungsförderung



Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1989

Führung / Kommunikation

Dachziegel und Elementarschäden – Sturm hebt die Dachziegel, Regen dringt ein. Wer trägt den Schaden, was ist zu beachten, Herr Senk?

Die meisten Versicherungsnehmer gehen davon aus, alles sinnvollerweise Nötige getan zu haben, wenn Sie zusätzlich zur Gebäudeversicherung auch noch das Elementarschadenrisiko in den Versicherungsvertrag eingeschlossen haben. Doch auch in diesen Fällen steckt der Teufel im Detail, wie sich aus einer Entscheidung des OLG Karlsruhe vom 30. September 2014 entnehmen lässt (Az.: 12 U 63/14).



Wolf-Rüdiger Senk; Foto AVW

Die Klägerin hatte in diesem Fall eine Feuer- und Elementarschadenversicherung für ihr Wohnhaus bei der beklagten Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Dem Vertrag lagen die Allgemeinen Bedingungen der Beklagten zur Feuer- und Elementarschadenversicherung (FEVB 2001) zugrunde. Nachdem im November 2011 ein Sturm der Stärke 10 über den Wohnort der Klägerin hinweg ging, stellte diese im Treppenhaus und Schlafzimmer Durchfeuchtungen fest, was Sie der Beklagten noch am selben Tag anzeigte. Sie trug vor, der Sturm habe Dachziegel angehoben, wodurch Regen eingedrungen und den Feuchtigkeitsschaden verursacht habe. Dessen Beseitigung würde Kosten in Höhe von über 19.000 EUR brutto verursachen.

Die Beklagte verweigerte die Regulierung mit der Begründung, es handele sich um einen „Einregenschaden“. Auch seien die geltend gemachten Sanierungskosten überhöht.

Das erstinstanzlich von der Klägerin angerufene Landgericht stellte die Verpflichtung der Beklagten zur Regulierung des Schadens abzüglich einer Selbstbeteiligung der Klägerin von 200,00 EUR fest. Das Gericht konstatierte, der Schaden sei versichert gewesen und eine Haftungsbeschränkung gemäß des § 6 FEVB 2001, für welche die Beklagte beweispflichtig sei, komme

nicht in Betracht. Das LG zeigte sich nicht davon überzeugt, dass der Schaden durch reines Eindringen von Regenwasser verursacht worden sei, sondern ging davon aus, dass der Sturm einen Teil des Daches angehoben habe, wodurch es zum – versicherten – Eintritt des Regenwassers gekommen sei. Da nach den Feststellungen des Sachverständigen auch keine erheblichen Mängel des Daches vorgelegen hätten, greife ein Haftungsausschluss gemäß § 6 Abs. 3a FEVB 2001 nicht.

Dieser Sichtweise wollte sich das von der Beklagten angerufene OLG jedoch nicht anschließen. Entgegen der Auffassung des LG sah es den Ausschlussgrund des § 6 (4) b FEVB 2001 als gegeben an, da nach den Ausführungen des Sachverständigen Regenwasser über die vorhandenen Klaffungen zwischen den Dachabdeckplatten und den Köpfen bzw. Dichtscheiben der Befestigungsnägel eingedrungen sei. Dieser Fall sei

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

gemäß der Bestimmung des § 6 (4) b FEVB 2001 versichert, sofern die Öffnung, durch die das Wasser eindringen konnte, durch ein versichertes Ereignis entstanden sei. Diese Regelung sei als Ausschluss mit Wiedereinschluss zu werten, wobei die Klägerin die Beweislast für das Vorliegen des Wiedereinschlusses trüge. Diesen Beweis habe sie jedoch nach der Überzeugung des Gerichts nicht zu führen vermocht. Der Sachverständige habe vor Ort festgestellt, dass ca. 50 % der Befestigungsnägel des Daches gelockert gewesen seien, so dass zwischen den Nagelköpfen bzw. den Dichtscheiben und den Dachplatten ein deutlicher Abstand gewesen sei. Die weiteren Feststellungen des Sachverständigen hätten samt und sonders eine gewisse Wahrscheinlichkeit ergeben, dass die Lockerung der Befestigungen zumindest auch durch das Sturmereignis hätten beeinflusst sein können, jedoch überzeugte das OLG nicht. Bei zusammenfassender Würdigung der Fakten verblieb nach Auffassung des Senats eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass die Lockerungen bereits vor dem Sturmereignis im November 2011 aufgrund von Quell- und Schwinderscheinungen in der die Dachplatten tragenden Holzkonstruktion entstanden seien.

Aufgrund dieser Zweifel an der Ursächlichkeit des Sturmes für den Regenwassereintritt gab das OLG der Berufung der Versicherung statt und wies die Klage der geschädigten Versicherungsnehmerin unter Aufhebung des erstinstanzlich obsiegenden Urteils ab.

Diese Entscheidung ist zwar konsequent im Sinne der Beweislastregeln, hinterlässt aber einen schalen Nachgeschmack bei Berücksichtigung der Anforderungen an die Beweisführung der Versicherungsnehmerin. Bei einer Ex-Post-Betrachtung eines derartigen Schadens wird kein Sachverständiger mit einer alle Zweifel ausschließenden Feststellung des Sachverhaltes einen eindeutigen Schadenhergang attestieren können. Bei Lektüre der Beweiswürdigung drängt sich der Eindruck auf, das Gericht habe mit ähnlicher Begründung auch im Sinne der Versicherungsnehmerin entscheiden können. Diese Entscheidung belegt insoweit exemplarisch die Erkenntnis, dass gut beraten ist, wer sich zur Versicherung seiner Immobilien einschlägig fachkundigen Knowhows bedient und tunlichst nicht auf die Standardbedingungen der Versicherungsgesellschaften vertraut.

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Unternehmensgruppe



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

Führung / Kommunikation

Vergaberecht – Das wirtschaftlichste Angebot – Neue Spielräume für öffentliche Auftraggeber. RA Christoph Kaiser erklärt das EuGH- Urteil (Rechtssache C-601/13, „Ambisig“)

Bisher konnten öffentliche Auftraggeber bieterbezogene Eignungskriterien nicht zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes in einem Vergabeverfahren heranziehen. Der EuGH hat jedoch un-
längst entschieden, dass bei Verfahren, in denen die Qualität des für die Leistungserbringung vorge-
sehenen Personals unmittelbar relevant für die Wirtschaftlichkeit des Angebotes ist, eine Ausnahme
von diesem Grundsatz in Betracht kommt.



RA Christoph Kaiser Foto Privat

Öffentliche Auftraggeber waren bereits in der Vergangenheit als Ausprägung ihres Leistungsbestimmungsrechts weitgehend frei bei der Festlegung der Kriterien zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots. Die Kriterien müssen nach ständiger Rechtsprechung „lediglich“ vorab transparent bekanntgegeben werden, mit dem Leistungsgegenstand in einem sachlichen Zusammenhang stehen und dürfen keine diskriminierende Wirkung zu Lasten bestimmter Bieter entfalten. Der Preis muss bei der Angebotswertung außerdem zumindest angemessen berücksichtigt werden.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat die Freiheit der öffentlichen Auftraggeber mit Urteil vom 26.03.2015 (Rechtssache C-601/13, „Ambisig“) weiter gestärkt.

Die Feststellung der Eignung der am Verfahren beteiligten Unternehmen und die Angebotswertung, also die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots anhand der Zuschlagskriterien, stellen grundsätzlich zwei isoliert zu betrachtende Fragen innerhalb eines Vergabeverfahrens dar. In der Rechtsprechung der Vergabenachprüfungsinstanzen herrschte daher bislang weitgehende Einigkeit darüber, dass die Eignungskriterien (bieterbezogene Kriterien) und die Zuschlagskriterien (konkret auf-

tragsbezogene Kriterien) als separate Wertungsstufen strikt voneinander zu trennen sind. Die Verwendung von Eignungskriterien als Zuschlagskriterien galt daher – außer bei der Vergabe nachrangiger Dienstleistungen – als unzulässig.

Der EuGH hat mit seiner Entscheidung nunmehr klargestellt, dass diese Trennung nicht mehr in jedem Fall zwingend geboten ist. Die Verwendung bieterbezogener Kriterien kann danach als Zuschlagskriterium zulässig sein, soweit die Qualität des für die Leistungserbringung konkret vorgesehenen Teams für

die Wirtschaftlichkeit des Angebots unmittelbar relevant ist. Qualitätskriterien in Bezug auf dieses Team können beispielsweise die konkrete Zusammensetzung des Teams sowie die Erfahrung und der berufliche Werdegang der Mitglieder des Teams darstellen.

Denkbare Anwendungsbereiche der Ausnahme sind insbesondere Planungs-, Schulungs- und Beratungsleistungen, also solche Aufgaben, in denen Fähigkeiten und Erfahrungen des konkret für die Leistungserbringung vorgesehenen Personals von zentraler Bedeutung für die Erfüllung der vom Auftraggeber gesetzten Anforderungen sind.

Im Nachgang zu der Entscheidung des EuGH hat sich mittlerweile das OLG Düsseldorf (Beschl. v. 29.04.2015 - Verg 35/14) der Rechtsprechung des EuGH explizit angeschlossen und die Abfrage teambezogener Kriterien bei der Angebotswertung ebenfalls für rechtmäßig befunden.

Unzulässig bleibt hingegen auch in Zukunft die Berücksichtigung des Ergebnisses der Eignungsprüfung bei der Zuschlagswertung (sog. „Mehr an Eignung“). Ebenso unzulässig wird es auch weiterhin sein, identische Kriterien sowohl bei der Feststellung der Eignung als auch bei der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes heranzuziehen.

Will ein Auftraggeber die Qualität des Teams zum Gegenstand der Angebotswertung machen, ist also insb. bei der Festlegung der Kriterien für die Überprüfung der Eignung besondere Vorsicht geboten.

Weitere Freiheiten für öffentliche Auftraggeber bei der Festlegung der Zuschlagskriterien werden sich im Übrigen auch aus der Umsetzung der neuen europäischen Vergaberichtlinien in das nationale Recht ergeben, die bis spätestens April 2016 abgeschlossen sein muss.

RA Christoph Kaiser

Kunz Rechtsanwälte, Mainz
Weberstraße 21
55130 Mainz

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

Wie können Wohnungsunternehmen der Öffentlichkeit ihre Leistungen begreifbarer machen, Herr Stolp?

„Wir leisten einen wichtigen Beitrag für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der Region“ – das trifft auf viele ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen zu. Allerdings: Wer nimmt das wirklich wahr? Schließlich behaupten heute alle von sich, irgendwie nachhaltig zu sein. Daher sollten Wohnungsunternehmen ihre Leistungen glaubwürdig belegen, empfiehlt Kay Stolp, Geschäftsführer der Marketinggesellschaft STOLPUNDFRIENDS.



Wie bedeutend sind beispielsweise die Beschäftigungseffekte Ihres Wohnungsunternehmens für den regionalen Arbeitsmarkt? Mit wissenschaftlichen Studien und gezielter Öffentlichkeitsarbeit können Wohnungsunternehmen ihr Image erheblich verbessern.

„In der letzten Ausgabe von Wohnungswirtschaft heute war zu lesen, dass die Deutsche Annington ihre Wertschöpfung optimiert, indem sie Fenster in einem eigenen Werk in Rumänien fertigen lässt. Viele ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen dagegen beziehen einen Großteil ihrer Handwerkerleistungen aus der Region. In der Öffentlichkeit bleiben solche Unterschiede hingegen oftmals unbemerkt.“

So verkaufte meine Wahlheimatstadt Osnabrück vor einigen Jahren sein kommunales Wohnungsunternehmen OWG – an eine Gesellschaft, die der Finanzinvestor Fortress kurz darauf übernahm. Plötzlich entstanden Problemquartiere, wo zuvor keine waren. Und das örtliche Handwerk verlor einen verlässlichen Partner. Dass es dazu kam, lag auch an der mangelnden Wertschätzung der Leistungen des Wohnungsunternehmens in der Öffentlichkeit und bei den Verantwortlichen in Politik und Verwaltung. Allerdings: Woher hätte diese Wertschätzung kommen sollen? Die OWG jedenfalls tat seinerzeit wenig, um sie bei diesen Zielgruppen zu fördern. In der Presse und somit in der Öffentlichkeit fand das Unternehmen im Grunde nicht statt.

Auch wenn die Privatisierung öffentlicher Wohnungsunternehmen in den meisten Städten aktuell kein Thema mehr ist, die Problematik der mangelnden Wertschätzung gegenüber „ehemals Gemeinnützigen“ bleibt. Sie wird unter anderem auch dadurch spürbar, dass sie bei wichtigen Stadtentwicklungsprojekten



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

en dafür sorgen, dass die Ergebnisse möglichst „scheibchenweise“ lanciert werden. So kann das positive Bild des Wohnungsunternehmens sich über Wochen in den Köpfen der Menschen etablieren.

Die Erfahrung aus vielen Projekten zeigt: Glaubwürdige Zahlen in Kombination mit zielgerichteter Öffentlichkeitsarbeit wirken. Den alten PR-Leitsatz: „Tue Gutes und rede darüber“ sollten Wohnungsunternehmen daher ergänzen: „Tue Gutes, mach' es mess- und begreifbar, und dann rede darüber“.

Kay Stolp

eher selten zum Zuge kommen. Die Frage ist: Wie können Wohnungsunternehmen ihre Leistungen der Öffentlichkeit begreifbar machen?

In einigen Projekten, die ich als Berater begleitetete, brachten wissenschaftliche Studien den entscheidenden Umschwung. Renommierete Institute können mit ihren Studien unter anderem belegen, welcher Anteil der Umsatzerlöse von Wohnungsunternehmen in die lokale Wirtschaft zurückfließt. Auch die Zahl der Arbeitsplätze, die Wohnungsunternehmen direkt und indirekt schaffen, lässt sich so berechnen.

Solche Zahlen machen die Leistungen eines Unternehmens für die lokale Wirtschaft greifbar und nachvollziehbar – eine unabhängige Untersuchung schafft zudem hohe Glaubwürdigkeit. Die Presse berichtet erfahrungsgemäß gern über solche Ergebnisse. Und bekommt in diesem Zusammenhang auch gleich einen treffenden Vergleich geliefert, was die nachhaltige Wohnungswirtschaft von rein profit-orientierten Immobilienhaien unterscheidet. Damit der Effekt nicht verpufft, können kluge PR-Strategien

Leistungen eines Unternehmens für die lokale Wirtschaft greifbar und nachvollziehbar machen

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Soziales

GWG München macht Schule „Wohnlabor – forschen, experimentieren, präsentieren“

Das Kooperationsprojekt „Wohnlabor“ der GWG München, des Städtischen St.-Anna-Gymnasiums und des Referats für Stadtplanung und Bauordnung der Landeshauptstadt München bietet zahlreiche Ansatzpunkte um Begeisterung für Architektur zu vermitteln. Die Schüler/innen erhalten für zwei Wochen die einzigartige Chance, leergezogene und für den Abbruch freigegebene Wohnungen als Forschungslabor zu nutzen. Die Ergebnisse der letzten Jahre wurden bereits mehrfach ausgezeichnet, u.a. beim Bundeswettbewerb „Kinder zum Olymp“.



Grafik GWG

Seit dem Jahr 2012 nutzen Schülerinnen und Schüler der 8. Jahrgangsstufe des St.-Anna-Gymnasiums München die zweiwöchigen Schulprojektwochen kurz vor den Sommerferien zum Forschen, Experimentieren, Planen und Bauen. In Wohnungen in Abbruchgebäuden der GWG München können sie ihrer Fantasie freien Lauf lassen. Ziel des Projektes ist es, Kenntnisse über und Interesse für die Themen Städtebau, Architektur und Wohnungsbau zu wecken. Die Projektorte wandern jedes Jahr durch die verschiedenen Stadtteile, in denen die GWG München ihre Siedlungen hat.

Interesse für die Themen
Städtebau, Architektur und
Wohnungsbau wecken



Die GWG München
Derzeit bewirtschaftet die
GWG München über 27.000
Mietwohnungen und knapp
600 Gewerbeeinheiten. Sie
arbeitet kontinuierlich daran,
in der stetig wachsenden
Stadt bezahlbaren Wohnraum
für die Münchnerinnen
und Münchner anzubieten.
Darüber hinaus engagiert
sich das Unternehmen in der
Stadtteilentwicklung, real-
isiert Wohnformen für alle
Lebensphasen und verpflich-
tet sich dem Klimaschutz. Im
Mittelpunkt aller Aktivitäten
steht immer die Wohn- und
Lebensqualität der Kunden.

Foto GWG

In diesem Jahr kommen die 20 Schülerinnen und Schüler des St.-Anna-Gymnasiums Ende Juli in Berg am Laim in der Bad-Schachener-Straße zusammen. Hier beschäftigen sie sich mit den Themen Architektur, Wohnen und soziales Zusammenleben. Die Schülerinnen und Schüler sammeln anhand von Fotorecherchen, Interviews, Planskizzen, etc. verschiedene Raumatmosphären und praktische Erfahrungen. Das Bewusstsein und die Sensibilisierung für bestimmte Zonen von öffentlichem und privatem Raum, möglichen Schnittstellen und scharfen Grenzen, sollen so gefördert werden. Ihre Erkenntnisse nutzen die Schülerinnen und Schüler dann bei der Umsetzung ihrer eigenen Ideen zum Wohnen.

Das Wohnlabor wurde bereits mehrfach beim Münchner Schulwettbewerb zur Stadtentwicklung ausgezeichnet und erhielt im letzten Jahr auch eine ganz besondere Auszeichnung beim Bundeswettbewerb „Kinder zum Olymp“ in Anwesenheit des Bundespräsidenten Joachim Gauck.

GWG-Geschäftsführer Hans-Otto Kraus erklärt das Engagement der GWG München für das Projekt wie folgt: „Wir sind sehr stolz auf dieses Projekt, fördert es doch das Bewusstsein für Städtebau und das Thema Wohnen in ganz besonderem Maße. Es freut mich zu sehen, welche Begeisterung dieses Thema bei den Jugendlichen hervorruft und mit wieviel Engagement alle Beteiligten an diesem Projekt mitarbeiten. Hierfür möchte ich nochmal allen ausdrücklich danken.“

Alessia Isabel Pareschi

MAINZER IMMOBILIEN TAG
Building Information Modeling
MIT
2015
06.11.2015 06.
11.2015 07.11.
2015 06.
11.
[HTTP://M-I-T.HS-MAINZ.DE](http://M-I-T.HS-MAINZ.DE)

Veranstaltungen

Schöne urbane Landschaften?

7. Hessenkonferenz Stadtforschung

Mag man noch in traditionellen Kulturlandschaften harmonische Schönheit sehen, so wirkt eine entsprechende Erwartung an urbane Landschaften vollständig verstiegen. Es ist schon umstritten, ob zunehmend urbanisierte Siedlungsräume überhaupt als Landschaften und damit als kultivierter Umgang der Gesellschaft mit ihrem Raum wahrgenommen werden können.



Die schöne Landschaft ist ein Ideal und ein Problem. Sie steht für die Harmonie von Kultur und Natur, für Individualität statt Uniformität. Urteile über Schönheit haben den Ruf des rein Subjektiven und damit Willkürlichen, das immer hinter ‚objektiven‘ materiellen Interessen zurücktreten muss. Im Gegensatz dazu spielt Schönheit als ein Kriterium der Qualität der Lebensumwelt neben anderen Kriterien nicht nur im Stadt- und Regionalmarketing eine erhebliche Rolle.

Angesichts funktionaler Zwänge, wie der Energiewende, der Anpassung der Städte an den Klimawandel, der Situation öffentlicher Haushalte sowie der Nachverdichtung gerät die ‚objektiv‘ feststellbare Qualität der Lebensumwelten in urbanen Landschaften immer weiter unter Druck. Die Versuchung ist groß, die Anpassungsprozesse rein technokratisch und weniger in Bezug auf Wahrnehmungen von Landschaften abzuwickeln. Dabei ist zu bedenken, dass Raumgestaltung auch unabhängig von Akteuren der öffentlichen Hand auf halb-öffentlichen und privaten Flächen stattfindet.

Die Tagung stellt sich daher die Frage, wie unter derartigen schwierigen Bedingungen Funktionalität und Schönheit in der (Frei-)Raumgestaltung verbunden werden können und wie diese Verknüpfung die Gestaltung der urbanen Landschaft insgesamt beeinflussen kann.

Wir laden Sie herzlich ein zu der Veranstaltung:

7. Hessenkonferenz Stadtforschung

Schöne urbane Landschaften?

Die interdisziplinär angelegte Hessenkonferenz wird jährlich von Netzwerk Stadtforschung Hessen (NeStH) organisiert und 2015 erneut in Zusammenarbeit mit der Schader-Stiftung ausgerichtet. Die Initiatoren des Netzwerkes sind Wissenschaftler verschiedener Disziplinen der Technischen Universität Darmstadt, der Frankfurt University of Applied Sciences, des Instituts Wohnen und Umwelt, der Hochschule Fulda, der Goethe-Universität Frankfurt am Main und der Universität Kassel. Das Anliegen der Netzwerker ist es, den Dialog zwischen den Disziplinen und mit der Praxis zu stärken und gemeinsame Projekte zu initiieren. Die Veranstaltung wird gefördert durch die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte.

Dr. Tobias Robischon

Das vollständige Programm der Veranstaltung ist als PDF angehängt. Aktuelle Informationen finden Sie auch unter www.schader-stiftung.de/hessenkonferenz-7.

7. Hessenkonferenz Stadtforschung Schöne urbane Landschaften?

Donnerstag, 8. Oktober 2015
Beginn 10.00 Uhr, Ende gegen 18.30h

Ort: Schader-Forum,
Goethestr. 2,
64285 Darmstadt
Lageplan:
<http://bit.ly/e5EO16>

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen bitte unter der Angabe Ihrer Anschrift bis 28. September 2015 per E-Mail an: kontakt@schader-stiftung.de. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Veranstaltungen

Seminar mit Prof. Dr. Hansjörg Bach FRICS und Manfred Sydow Kostendruck? Setzen Sie auf gezieltes Instandhaltungsmanagement!

Instandhaltungskosten sind immer noch einer der größten Kostenblöcke in Wohnungsunternehmen. Eine effiziente Handhabung der Kosten trägt nicht nur zur Kostenentlastung Ihres Unternehmens bei, sondern ist zunehmend auch die Voraussetzung für eine nachhaltige und wirtschaftliche Erhaltung des Gebäudebestands und damit des Immobilienwertes.



Manfred Sydow und Prof. Dr. Hansjörg Bach FRICS. Foto.hfwu

und kaufmännische Mitarbeiter. Der nächste Lehrgang startet am 24. September 2015 in Bad Aibling. Kurzschlussene können sich noch anmelden.

Die Kenntnis und das Managen von Instandhaltungskosten sind daher zu zentralen Erfolgsfaktoren in der Wohnungswirtschaft geworden. Unter der akademischen Leitung von Herrn Prof. Dr. Hansjörg Bach FRICS und Herrn Manfred Sydow hat die Hochschule Nürtingen-Geislingen einen Zertifikatslehrgang entwickelt, der sich diesem Thema widmet.

In dem 12-tägigen Seminar „Geprüfte/r Instandhaltungskostenmanager/in (WAF)“ werden vertiefte Fachkenntnisse auf dem Gebiet der Instandhaltung vermittelt mit dem Ziel, eine übergreifende Verzahnung zwischen den Bereichen Betriebswirtschaft, Technik und Recht für den Instandhaltungskostenbereich herzustellen. Der Lehrgang richtet sich daher an Techniker

Weitere Informationen und Seminaranmeldung:
 Gisela Zimmermann
 Hochschule Nürtingen-Geislingen
 Tel. 0174 9541515
 E-Mail: gisela.zimmermann@hfwu.de
www.hfwu.de/zertifikatslehrgang