

Führung / Kommunikation

Bauboom, möglichst günstig, aber in Top-Qualität. Geht das, Herr Irling?

Nach Jahren der „Bestandspflege“ sollen wieder Wohnungen gebaut werden. 400.000 Einheiten pro Jahr. Möglichst kostengünstig, aber in Top-Qualität. Wer von der Pflege auf das Bauen umschaltet hat viel zu bedenken. BIM, Vorfertigung, alles aus einer Hand, Vertrauen... und vieles mehr. Markus Irling, Geschäftsführer der Heinz von Heiden GmbH Vertrieb und der Deutsche Bauwelten GmbH nennt im Gespräch mit Wohnungswirtschaft-heute-Chefredakteur Gerd Warda Beispiele, gibt Tipps und zeigt Lösungen auf.



Das innovative Konzept der Akido Gärten in Würzburg kombiniert Funktionalität und Design, Offenheit und Privatsphäre, Ambiente und Energieeffizienz. Entstanden sind 73 Wohnungen in fünf attraktiven Gebäuden. Alle Fotos: Heinz von Heiden

Gerd Warda: Herr Irling, Ein Wohnungsunternehmer sagte mir letztes: „Wir sind Bestandhalter. Wir können verwalten, Mieter betreuen, wir können modernisieren. Dafür haben wir auch richtig gute Architekten in unserem Team. Wenn es aber um Neubau geht, stoßen wir mit unserem Team an unsere Grenzen.“ Wie ist das in der Baubranche? Können sich Bauunternehmen aus dem Büro-, Gewerbe- und Industriebau in den Bereich Wohnungsneubau hineindenken?

Beim Neubau stoßen wir auf Grenzen

Markus Irling: Im Prinzip ist es bei den Bauunternehmern ähnlich wie bei Rechtsanwälten oder Ärzten: In den letzten Jahrzehnten hat eine sehr starke Spezialisierung stattgefunden. Und so haben wir im Markt Leute, die gut Gewerbe können, Leute die gut Industriebau können, und wir haben Leute wie uns, die gut Wohnungsbau können. Ich denke, so muss man seine Partner suchen, je nachdem um welche Aufgabe es geht, und dann gemeinsam Konzepte entwickeln.



Winsener Wiesen Süd, im Speckgürtel von Hamburg entstehen 24 hochwertige Reihen- und Doppelhäuser mit einer Wohnfläche von jeweils 111 bis 149 m².

Gerd Warda: Das ist das Problem. Ja, das Bauen von Wohnungen wollen plötzlich alle...

Markus Irling: Ja, in diesen Markt wollen wir hinein. Es geht nicht nur um die traditionellen Bestandshalter und Bestandspfleger. Es geht ja auch um ganz andere Geschäftsmodelle, wie beispielsweise mit Banken. Geld ist vorhanden, nur die Möglichkeit Erträge zu erwirtschaften kaum noch. Und da sagte mir ein Bank-Vorstand: Bringen sie mir schöne Immobilien, ich kaufe die als Bank. Mir geht es nicht darum, die an einen Kunden zu vermarkeln, und zu finanzieren, sondern ich kaufe sie als Bank, weil ich dann selbst über die Mieterträge davon profitiere, zum anderen eine Wertanlage habe, die der Bank in ein paar Jahren wieder gut tut.

Gerd Warda: Wenn die Bank schon von Wertanlage spricht, müssen wir jetzt zur Qualität kommen: Was ist Neubauqualität für Sie? Wir haben auf der einen Seite den Bauschadensbericht der Bundesregierung. Und fragt man die Versicherungen, ist nach Bauabnahme die Feuchte im Gebäude und der daraus folgende Schimmel das größte Problem. Da macht schnell „Pfuscher am Bau“ die Runde. Was ist passiert? Kann man Qualität heute überhaupt definieren?

Markus Irling: So wie Sie es jetzt ansprechen würde man Qualität festmachen am Ergebnis auf der Baustelle und am Haus. Das ist meiner Ansicht nach zu kurz gesprungen. Die Qualität beginnt eigentlich schon bei der ersten Idee eines Projektes. Ich möchte das an einem Beispiel erklären: In einer Stadt in Nordrhein-Westfalen wurde vor einigen Jahren die städtische Wohnungsbaugesellschaft neu aufgestellt. Der Bestand: klassische nordrhein-westfälische Mietshäuser. Man musste sich nun Gedanken machen: Wie bringt man diese Häuser auf den neuesten energetischen Stand. Wie macht man diesen Bestand so attraktiv, dass man ihn vermieten kann. Dabei kam man sehr schnell darauf, dass die Kosten, die erforderlich wären, um alles zu renovieren, nicht zum richtigen Ertrag führen. Nun hatte man ein großes Problem. Man ging zur Sparkasse und fragte: Wenn wir eine Idee haben, würdet ihr uns begleiten? Die Sparkasse sagte: Ja. Fehlte nur der richtige Partner.

Gerd Warda: Und da traten Sie auf den Plan?

Markus Irling: Ja. Wir hatten uns aufgrund von anderen Projekten in der Region einen guten Namen gemacht. Man kam auf uns zu und fragte: Könnt Ihr uns helfen? In der Konsequenz haben wir die Häuser alle abgerissen, haben einen neuen B-Plan drübergelegt. Die Wohnungsbaugesellschaft ist als Verkäufer der einzelnen Parzellen in den Markt gegangen. Wir haben den Hochbau und den Vertrieb gemacht. Die Sparkasse war für die Finanzierung der Endkunden zuständig. So ist aus diesem Geflecht etwas ganz Neues entstanden, von dem alle Partner profitiert haben. Hier beginnt meiner Meinung nach bereits die Qualitätsthematik: Bei der Planung. Was ist eigentlich das Richtige an diesem Standort? Was sollte man umsetzen? Kostenplanung: Passt das Produkt auch in die Region?



Die dreigeschossigen Stadtvillen „Am Petzinsee“ in Geltow (Brandenburg) setzen mit ihrer modernen Interpretation klassizistischer Baukunst edle Akzente. Die exklusive Apartmentanlage bietet eine sehr hohe Wohnqualität. Der angrenzende See lädt zum Verweilen ein und ist ein Paradies für Wassersportler.

Gerd Warda: Das sind ja schon strategische Fragen. Und die Technik der Gebäude?

Markus Irling: Nun die technische Planung: Wir planen unheimlich viel mit Standards, die wir tausendfach immer wieder in unseren Häusern einsetzen. Wenn ich etwas zum tausendsten Mal gemacht habe, mache ich es besser als wenn ich es zum ersten Mal mache. Selbstverständlich haben wir auch einzelne Baustellen, die nicht automatisch rund laufen. Allerdings gab es noch nie ein Haus, das wir am Ende nicht zur Zufriedenheit der Baufamilie fertiggestellt haben.

Gerd Warda: Wie sehen diese Standards konkret aus?

Markus Irling: Wir arbeiten mit einer einheitlichen Bau- und Leistungsbeschreibung. Wir überlassen die Materialbeschaffung jedoch nicht dem einzelnen Handwerker, sondern stellen selbst das Material bereit. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass auch wirklich die hochwertigen Materialien, die wir in diesem Haus sehen wollen, verbaut werden. So schließt sich der Kreis. Wir kommen in die Gewährleistungsphase und haben kaum Probleme mit den Kunden. Wir können heute noch zu den Leuten gehen die vor zehn, 15, 20 Jahren mit uns gebaut haben, da ist nichts an den Häusern, die sind alle zufrieden. Es ist also meines Erachtens der Gesamtprozess, den man unter den Qualitätsgesichtspunkten betrachten muss.

Gerd Warda: Planen Sie mit einer bestimmten Software? Zum Beispiel BIM (Building Information Modeling), sodass die nachfolgenden Gewerke genau wissen was vorher passiert ist und was sie zu tun haben?

Markus Irling: Wir haben tatsächlich einen BIM-Prozess schon seit vielen Jahren im Gesamtprozess integriert. Jedes Projekt geht durch alle Fachabteilungen, angefangen von der ersten Planungsgruppe, über die Bereiche Heizung, Statik, Holz, 3-D, 2-D, Kalkulation. Alle Abteilungen sind untereinander vernetzt. Und die Gesamtinformationen zu einem Projekt werden in unserem Bauleistungszentrum gebündelt. Dort findet dann die komplette Disposition statt: die Verplanung der Handwerker, Industriepartner, die Organisation der Baustelle und alles was damit zusammenhängt. Wir arbeiten schon seit Jahren auf diese Weise, was uns von unseren Wettbewerbern maßgeblich unterscheidet.

Gerd Warda: Sie sagten, sie kümmern sich auch um die Materialbeschaffung. Inwieweit ist das standardisiert?

Markus Irling: Wir unterstützen die Handwerker mit zum Teil vorproduzierten, halbfertigen Produkten - beispielsweise vorgeschchnittene Eckverbindungen bei den Steinen. Für solche filigranen Bauteile haben wir einen Steinschneideroboter. Auch der auf der Baustelle verwendete Stahl wird bei uns vorgebogen. Die Materialien werden im Container verpackt und auf das konkrete Bauvorhaben disponiert. Der Handwerker ruft diese Materialien zu einem bestimmten Zeitpunkt des Bauablaufes ab. Er erhält die Materialien also mundgerecht auf die Baustelle geliefert, in einem abschließbaren Container.

Gerd Warda: Im dritten Bauschadensbericht steht, dass Bauschäden in Höhe 6,7 Milliarden Euro im Moment der Übergabe festgestellt werden. Reduzieren Sie durch Ihre Standardisierung das Risiko des Bauschadens bei Übergabe?

Handwerker müssen nicht improvisieren

Markus Irling: Wir reduzieren die Notwendigkeit, dass die Handwerker improvisieren müssen. Dadurch sichern wir die Qualität des Produktes.


Gerd Warda: Sie haben seit 1931 über 45.000 Ein- und Zweifamilien-Massivhäuser gebaut. Seit wann bauen Sie auch Mehrgeschossiger. Konnten Sie ihr Wissen aus dem Ein/Zweifamilienhausbau darauf übertragen??

Markus Irling: Wir sind 2009 in den Wohnungsbau eingestiegen. Wir haben uns nämlich gefragt: Wie lässt sich das, was wir im Hausbau gut können auf den Gesamtmarkt Wohnen übertragen? Und was können wir gut im Bereich Hausbau? Lassen Sie mich etwas ausholen:

Individualität wird heute großgeschrieben. Nicht nur, aber gerade auch im Eigenheimbereich: Keiner möchte mehr uniform leben, schon gar nicht, wenn er sich ein eigenes Häuschen leisten kann. Jeder möchte das Gefühl haben, dass sich seine Art des Lebens auch in seinem Haus wiederfindet. Wir bieten allein über 150 Haus-Grundtypen an, die unendlich variabel zu verändern sind. Wir können, auf den Grundtypen aufbauend, sogar Architektenplanungen umsetzen.

Vor ein paar Jahren haben wir versucht, unsere Systemarchitektur über eine Matrix abzubilden (<http://www.heinzvonheiden.de/haeuser/system-architektur/>). Im Eigenheimbereich gibt es verschiedene Grundtypen, die sich hauptsächlich über die Geschossigkeit und die Dachform definieren. Die unendliche Vielfalt, die am Markt verlangt wird, geben wir in ein durch den Bau von über 45.000 Häusern gelerntes System. Alle Dinge, die bautechnisch wichtig sind, setzen wir in jedem Haus um, ohne aber dadurch Architektur, bzw. Optik, Ausstattung oder das Wohngefühl zu beeinflussen. Dadurch verringern wir Fehlerquoten enorm und sichern Qualität. Das versuchen wir in dieser Matrix darzustellen.

Im Wohnungsbaumarkt nun tummeln wir uns in einer Nische: Wir wollen die Projekte machen, die für die Großen zu klein sind und für die Kleinen zu groß. Ich rede von Wohnungsanlagen mit bis zu 100, 120 Einheiten mit Tiefgarage in unterschiedlichsten Baukörpern.



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



Im Innenstadtbereich von Hamburg, in Wohldorf-Ohlstedt, werden zehn moderne Doppelhäuser gebaut. Die Wohnfläche liegt jeweils bei 139 m².

Gerd Warda: Wie finden Sie Ihre Kunden?

Markus Irling: Für den Vertrieb haben wir uns strategische Partnerschaften mit Volksbanken und Sparkassen aufgebaut. Diese haben anders als die Geschäftsbanken einen regionalen Bezug und eine regionale Verantwortung. Und sie haben alle eigenständige Immobiliengesellschaften, Tochtergesellschaften oder zumindest Abteilungen, die makeln und die bisher unsere Wettbewerber waren. Jetzt sind sie nicht mehr unsere Wettbewerber, jetzt arbeiten wir gemeinsam.

Wir arbeiten also in gemeinsamen Projekten mit Volksbanken und Sparkassen, entwickeln vom ersten Gespräch an diese Projekte gemeinsam. Sie sind entweder für die Bank, für vermögende Kunden der Bank oder für Kunden der Bank, die heute noch Mieter sind, aber gern in Eigentum leben würden. So erreichen wir eine Win-Win-Situation für beide Seiten, weil die Bank dieses Geschäft für sich auch ankurbeln kann. Auf diese Weise arbeiten wir zum Beispiel in Bad Salzungen. Dort gibt es eine Bank. Diese Bank muss Kreditgeschäfte machen. Doch wie soll sie das tun, wenn keiner eine Immobilie haben will? Die Bank kauft von uns Häuser und verkauft diese weiter. Was gewinnen wir da? Wir haben zum einen Ertrag aus dem Immobilienverkauf, wir machen die Immobilienfinanzierung. Für uns sind diese Kooperationen ein dauerhaft sicheres Geschäft. Wir haben Häuser für die Bank entwickelt. Unterstützt durch unser Bauleistungszentrum, wo diese Dinge koordiniert werden, können wir im Markt alles, was mit Wohnen zu tun hat, abdecken.

Gerd Warda: Wie sind Sie im Vertrieb aufgestellt?

Markus Irling: Wir haben einen Vertrieb mit über 300 langjährigen Partnern. Als einziges Unternehmen sind wir im Eigenheimbau flächendeckend unterwegs. Wir sprechen mit vielen Kommunen über unterschiedlichste Projekte. Beispielsweise auch zur Flüchtlingsproblematik.

Gerd Warda: Da denken Sie sicher auch an die Nachnutzung?

Markus Irling: Ja, wir haben Haustypen entwickelt, die nicht aussehen wie Containerbauten. Die von uns entwickelten Baukörper sind heute für die Flüchtlinge geeignet, aber in der Nachnutzung beispielsweise für Studenten oder für ältere Menschen, barrierefrei et cetera.

Gerd Warda: Sind die Bestandshalter nicht auch mögliche Partner für Sie? Eingangs sagte ich, es gibt eine große Gruppe, die in der Bestandsmodernisierung und dem Bestanderhalt fachlich versiert sind, aber im Neubau auf Grenzen stoßen.

Markus Irling: Absolut. In vielen Gesprächen die ich mit Vertretern der Wohnungswirtschaft geführt habe, spiegelte sich genau das wider, was Sie gesagt haben: Es wird händierend nach verlässlichen Partnern gesucht.

Gerd Warda: Ich muss, wenn ich investiere, 50, 60 Jahre meine Kaltmiete erwirtschaften können. Wenn ich da, wie Sie sagen, im Anfangsgespräch schon einen Fehler mache, und falsch justiere, kann ich das nicht darstellen. Wie gehen Sie vor?

Gemeinsam planen

Markus Irling: Wir suchen erst die Partner, dann setzen wir uns gemeinsam hin, reden gemeinsam über das Projekt und jeder bringt sich ein. Wir sind davon überzeugt, dass Networking das zentrale Thema für die Zukunft ist. Bei der ganzen Reizüberflutung, der wir alle ausgesetzt sind, sehnen wir uns ein Stück weit nach Ordnung. So eine Ordnung kann vielleicht auch dadurch hergestellt werden, dass Unternehmen, die sich in ihrem Angebot ergänzen die Kunden innerhalb einer bestimmten Gemeinschaft gemeinsam betreuen. Der Kunde weiß: ich komme jetzt auf Empfehlung von einem, mit dem ich schon gut zusammengearbeitet habe. Diese Netzwerke führen, davon bin ich überzeugt, zu großer Stabilität für ein Unternehmen. Wir können es aber auch Qualität nennen.

Gerd Warda: Herr Irling, vielen Dank für das Gespräch.

Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser

Heinz von Heiden ist einer der führenden Massivhaushersteller Deutschlands und hat bis heute bereits 45.000 Häuser gebaut. Das Unternehmen steht für maßgeschneiderte System-Architektur, technische Innovationen und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Das Angebot umfasst die gesamte Dienstleistung rund ums Bauen – vom Bau über die komplette Einrichtung des Hauses bis hin zur Übergabe. Heinz von Heiden bietet mit über 5.000 m² Ausstellungsfläche in seinen KompetenzCentren und 40 Musterhäusern, diversen Stadtbüros sowie über 350 Vertriebspartnern bundesweit und in der Schweiz Beratung und Betreuung auf höchstem Niveau. Die Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser ist eine Tochter der Mensching Holding GmbH und Hauptsponsor des Bundesligisten Hannover 96.

www.heinzvonheiden.de

Deutsche Bauwelten GmbH

Individualität, Regionalität und Kundennähe – dies sind die Stärken der Deutsche Bauwelten GmbH. Zusammen mit der Heinz von Heiden GmbH ist die Deutsche Bauwelten GmbH die zweite große Marke, die unter dem Dach der finanzstarken Mensching Holding GmbH Wohnräume erfüllt. Nicht nur private Bauherren planen sicher mit Deutsche Bauwelten, das Unternehmen ist auch zuverlässiger und kompetenter Partner für die verschiedensten Interessenlagen rund um das Thema Bau. Gemeinsam mit Banken werden interessante Wohnbauprojekte verwirklicht – mit Kommunen und Städten entstehen ganze Quartiere. Darüber hinaus gibt die Deutsche Bauwelten lokalen Bauunternehmen mit entsprechender Expertise die Chance, als Lizenzpartner erfolgreich neue Kundenpotentiale zu erschließen.

www.deutsche-bauwelten.de