

Editorial	3
Energie / Umwelt	7
Gebäude / Umfeld	11
Führung/ Kommunikation	13
Marketing	38
Sozialmanagement	42
Personalien	46

Bundestagswahl wird Wohnungswahl - 30 Organisationen und Verbände legen 12-Punkte-Katalog zum Wohnungsbau vor



Der Wohnungsbau läuft. Er fährt aber bisher noch im zweiten Gang: Zu langsam und zu hochpreisig. Und so kann er nicht auf bedarfsgerechte Touren kommen. Das kritisieren 30 Organisationen und Verbände der Architekten und Planer, der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie der Deutsche Mieterbund (DMB) und die... [Seite 4](#)



March 2017

Raising the Bar: From Operational Excellence to Strategic Impact in FM
 Executive Summary



RICS: Erheblicher Nachwuchsmangel im Facility Management (FM) – das „Hausmeister-Image“ muss aufgebessert werden

Im Facility-Management zeichnet sich ein erheblicher Mangel an Arbeitskräften ab. Die Branche muss dringend neue Talente anziehen. Das zeigt eine neue, globale Studie von IFMA und RICS... [Seite 19](#)

Neue Serie: Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft Teil 1: Wie sich Thomas Meier mit W-Fragen einen Weg durch das digitale Dickicht bahnt

Die neue Wohnungswirtschaft-heute-Serie beantwortet Marketing-Verantwortlichen in Wohnungsunternehmen die wichtigsten Fragen zum Thema Online-Marketing – verständlich und praxisnah. Im ersten Teil stellen wir Ihnen unseren Protagonisten Thomas Meier vor. Dieser trotzt mit gesundem Menschenverstand dem Fach-Chinesisch... [Seite 55](#)

AGB
 Kontakt
 Impressum
 Richtlinien
 Mediadaten
 Ihr Account

Impressum
 Wohnungswirtschaft heute
 Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
 Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Sonstige Themen: Auf Biegen und Brechen - Das sagt Manfred Bockenheimer von der Staatlichen Materialprüfungsanstalt (MPA) in Darmstadt · Rundfunkbeitrag für Unternehmen: Selber rechnen und erinnern

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

March 2017

Raising the Bar: From Operational Excellence to Strategic Impact in FM Executive Summary



RICS: Erheblicher Nachwuchsmangel im Facility Management (FM) – das „Hausmeister-Image“ muss aufgebessert werden



Neue Serie: Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft

Editorial

3 Liebe Leserin, lieber Leser, CDU/CSU bremst Wärmewende aus

Energie / Umwelt

4 Bundestagswahl wird Wohnungswahl - 30 Organisationen und Verbände legen 12-Punkte-Katalog zum Wohnungsbau vor

7 Wiro Rostock: 44 Cent pro qm warme Betriebskosten, Eisspeicher macht es möglich – ein Drittel weniger als mit Fernwärme

8 „Grüner als der Bundesdurchschnitt“: Viele Versorger schummeln bei Stromherkunft

10 Warum gibt es überhaupt eine verbrauchsabhängige Heiz- und Wasserkostenabrechnung, Herr Özasan?

Gebäude / Umfeld

11 Auf Biegen und Brechen - Das sagt Manfred Bockenheimer von der Staatlichen Materialprüfungsanstalt (MPA) in Darmstadt

Führung / Kommunikation

13 Gebäudeenergiegesetz gescheitert: CDU/CSU bremst Wärmewende aus

15 ARGE Baurecht rät zu präziser Leistungsbeschreibung

17 Störerauswahl im Bodenschutzrecht – Trifft es mich als Eigentümer, oder auch den Voreigentümer. RA Dr. Fieta Kalscheuer klärt auf

19 RICS: Erheblicher Nachwuchsmangel im Facility Management (FM) – das „Hausmeister-Image“ muss aufgebessert werden

21 517 000 Wohnungen fehlen in Hessen bis 2040 - Fehlendes Bauland ist der Flaschenhals für mehr Wohnungsbau – Bauland-Offensive gegründet

26 Mit dem richtigen Mindset die Digitale Transformation meistern Interview mit Jonathan Habicht und Andreas Habicht

29 Rundfunkbeitrag für Unternehmen: Selber rechnen und erinnern

31 13. OpenPromos Anwenderforum - Unaufhaltsamer Trend der Mobilisierung auf Kunden- und Verbraucherseite

33 Betriebliche Altersversorgung - Mit diesen Strategien reduzieren Sie Ihre Pensions-Verpflichtungen, erklärt Sven Körner

35 Wohnungsneubau in ostdeutschen Schrumpfungregionen - Der Leerstand von morgen -

Marketing

38 Neue Serie: Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft Teil 1: Wie sich Thomas Meier mit W-Fragen einen Weg durch das digitale Dickicht bahnt

Sozialmanagement

42 Quartiersbezogener Wohnprojekte für ein selbstbestimmtes Leben im Alter. Praxisleitfaden der

Joseph-Stiftung zum Download
44 Wohnungsgenossenschaft Kleefeld-Buchholz eG spendet für Kinder im Aegidius-Haus

Personalien

46 Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen e.V. - Dr. Klaus-Michael Dengler ist neuer Vorsitzender des Vorstands

47 Dirk Tönges verlässt die TREUREAL und die Immobiliengruppe Rhein-Neckar (IGRN)

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser, CDU/CSU bremst Wärmewende aus

Das Gebäudeenergiegesetz, die Nachfolgeregelung von EnEV und EEWärmeG ist gescheitert. Schade! Denn mit diesem Gesetz hätte auch die öffentliche Hand endlich ihre eigenen Gebäude, also Schulen, Kindergärten, Verwaltungsgebäude, Gefängnisse, Kasernen und, und auf den neusten Stand der Technik bringen und natürlich auch so zukünftig bauen müssen. Begründung der CDU/CSU, die in der Koalition blockierte: Die Umsetzung wird zu teuer.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

ordneten in spe dann in der Sommerpause das Grundwissen „Wohnen und Bauen 2020“ aneignen, damit sie das gescheiterte Gesetz in der nächsten Legislaturperiode nachholen können.

April 2017 Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

Stimmt nicht, rechnet BWP-Geschäftsführer Dr. Martin Sabel vor. Die energetischen Vorgaben haben das Bauen kaum verteuert, schlimmer schlugen die zum Teil gestiegenen Grundstückspreise und maßlos erhöhten Baunebenkosten der finanziell ausgebluteten Kommunen zu Buche.

Holger Lösch, Mitglied der BDI-Hauptgeschäftsführung nannte das Scheitern, eine vertane Chance, in dieser Legislaturperiode einen wirksamen Impuls für mehr Energieeffizienz bei Gebäuden zu setzen. Verbraucher und Investoren verlören so Planungssicherheit und damit wertvolle Zeit.

Auch dena-Chef Kuhlmann meinte, dies zeige, dass die Politik die Schlüsselfunktion des Gebäudesektors für die Energiewende offenbar immer noch nicht ausreichend verstünde.

Harter Tobak, aber wo die Experten Recht haben, haben sie Recht (mehr ab Seite 13)

Nur gut, dass die Experten von Bauen und Wohnen, das sind gut 30 Organisationen und Verbände, vom GdW bis zum Mieterbund, vom Zentralverband Deutschen Baugewerbe bis zur Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt, noch vor der Wahl den Parteien einen 12-Punkte-Katalog an die Hand gegeben haben... Da können sich die Abge-

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 104 erscheint am 10. Mai 2017

Führung / Kommunikation

Bundestagswahl wird Wohnungswahl – 30 Organisationen und Verbände legen 12-Punkte- Katalog zum Wohnungsbau vor

Der Wohnungsbau läuft. Er fährt aber bisher noch im zweiten Gang: Zu langsam und zu hochpreisig. Und so kann er nicht auf bedarfsgerechte Touren kommen. Das kritisieren 30 Organisationen und Verbände der Architekten und Planer, der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie der Deutsche Mieterbund (DMB) und die Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU). Zusammengeschlossen in der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ legen sie jetzt eine Wohnungsbau-Agenda mit 12 Punkten vor. Ziel ist es, die Parteien dazu zu bringen, die Wohnungsbaupolitik zu einem Schwerpunkt ihrer Wahlprogramme für den bevorstehenden Bundestagswahlkampf zu machen.

9. Wohnungsbau-Tag 2017
Wahlkampf-Arena Wohnungsbau
 Wie sich die Parteien zum BAUEN und WOHNEN positionieren

Neue Studie prognos „Wohnraumbedarf in Deutschland und den regionalen Wohnungsmärkten“

Mit dabei Bereits zugesagt haben:

- Dr. Barbara Hendricks** Bundesbauministerin
- Joachim Herrmann** Innen- und Bauminister Bayern
- Dr. Dietmar Bartsch** Fraktionsvorsitzender DIE LINKE
- Katja Suding** Bundes-Vize der FDP

Infos: www.wohnungsbautag.de
 Anmeldung: antwort@wohnungsbautag.de

Donnerstag, 22. Juni 2017 | 13 - 17 Uhr
Landesvertretung Bayern in Berlin

Logos: BDB, DMB DEUTSCHER MIETERBUND, Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen, GdW, DGfM Deutsche Gesellschaft für Mauerwerk- und Wohnungsbau e.V., Peter Apel Theurer, ZENTRALVERBAND DEUTSCHES BAUGEWERBE

Positionspapier der Aktion
 „Impulse für den Wohnungsbau“
 zur Wohnungsbaupolitik im Jahr
 der Bundestagswahl

„Das bezahlbare Wohnen wird zu den Top 5 der Wahlkampfthemen gehören. Die Leidensgrenze der Menschen, die in Ballungsräumen, Groß- und Unistädten gezwungen sind, sich eine neue Wohnung zu suchen und dafür immer tiefer in die Tasche zu greifen, ist erreicht. Mittlerweile ist ein Wohnungswechsel für viele zum finanziellen Existenzrisiko geworden. Die Menschen haben von weiter explodierenden Mieten und horrenden Kaufpreisen die Nase gestrichen voll“, sagt Dr. Ronald Rast.

Zum 12 Punkte-Katalog per
 KLINK als Pdf

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@aww-gruppe.de

www.aww-gruppe.de

Der Koordinator der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ warnte die Parteien davor, den Wohnungsbau lediglich „als politisches Beiboot im Wahlkampf mitzuschleppen“. Wer das mache, verkenne die Realität mit der Wohnungssuchende in Deutschland konfrontiert seien.

Schuld daran ist ein enorm hohes Wohnungsdefizit: Allein im vergangenen Jahr seien über 100.000 Wohnungen zu wenig gebaut worden. Neu entstanden sind nicht einmal 300.000 statt der erforderlichen 400.000 Wohneinheiten, sodass sich das Defizit weiter aufbaut. Mehr noch: Die Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser seien in der zweiten Jahreshälfte 2016 sogar zurückgegangen. „Wer den Menschen die Perspektive auf eine bezahlbare Wohnung geben will, der muss Deutschland eine neue Wohnungsbaupolitik verordnen. Und nur wer das tut, wird Erfolg haben. Denn die Bundestagswahl am 24. September wird in erster Linie auch eine Wohnungswahl sein“, ist Rast überzeugt.

Die Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ gibt den Parteien mit ihrem 12-Punkte-Katalog eine klare To-Do-Liste mit auf den Weg. Darauf steht auf Position eins die Forderung nach einer weiteren Zuständigkeit des Bundes für die soziale Wohnungsförderung. Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen, das ab 2020 – also mitten in der nächsten Wahlperiode – nicht alleinig an die Länder übergehen kann. Und ein wieder eigenständiges Bauministerium wird gefordert. „Der Wohnungsbau, die Raumordnung und der Städtebau müssen bundespolitisch wieder das Gewicht bekommen, das sie verdienen. Dafür ist ein eigenes Bundesministerium notwendig, das sich in einer neuen Bundesregierung dann auch durchsetzt“, so Ronald Rast.

Gerade beim sozialen Wohnungsbau habe Deutschland einen enormen Nachholbedarf. Notwendig seien mindestens 80.000 zusätzliche Sozialmietwohnungen – pro Jahr. Dazu müsse der Bund seine Zahlungen für die Wohnraumförderung – auch nach 2019 – fortsetzen und die Länder müssen den Etat verdoppeln. Darüber hinaus sei es dringend erforderlich, die Abschreibung attraktiver zu machen: Eine von 2 auf 3 Prozent erhöhte AfA sei schon deshalb notwendig, um der – durch immer mehr Anlagentechnik – verkürzten Nutzungsdauer von Wohngebäuden gerecht zu werden. Darüber hinaus fordern die 30 Organisationen und Verbände eine Sonderabschreibung für Hochpreisregionen, um dadurch einen zusätzlichen, zeitlich begrenzten Anreiz für den Neubau bezahlbarer Mietwohnungen zu schaffen. Und das Steuerrecht macht der Bund.

Um neue Wohnhäuser bauen zu können, wird neues Bauland gebraucht. Bund, Länder und Kommunen sollen dies schnell und verbilligt zur Verfügung stellen, so die Forderung. Mit der Vergabe öffentlicher Grundstücke im Höchstpreisverfahren müsse daher Schluss sein. Darüber hinaus seien Bauflächen-Potenziale deutlich besser zu nutzen: So würden beispielsweise viele Dächer die Chance einer Aufstockung bieten. Ebenso müssen in Städten Brachflächen und Mischgebiete schneller und umfassender als bislang genutzt werden. Das Stichwort laute hier: Nachverdichtung.

Die Wohnungsbau-Aktion spricht sich zudem für ein „gründliches Durchforsten des Baurechts“ aus. Dies müsse einfacher und bundesweit einheitlicher werden. Insgesamt sollten Baugenehmigungen schneller erteilt werden. „Dazu brauchen Bauämter eindeutig mehr Personal. Aber auch durch mehr Eilverfahren und durch eine intelligentere Digitalisierung und Vernetzung lässt sich mehr Tempo rund um den roten Punkt für die Baugenehmigung erreichen“, so Ronald Rast. Darüber hinaus appelliert die Wohnungsbau-Branche an die Bürokratie, nicht durch immer neue Gesetze und Normen die Baukosten in die Höhe zu treiben. Politik und Verwaltung sollten stattdessen den Kosten-Nutzen-Aspekt stärker im Blick haben.

In ihrem Positionspapier sprechen sich die Organisationen und Verbände auch dafür aus, mehr Geld in die öffentliche Infrastruktur zu investieren. Hierdurch solle insbesondere die „Speckgürtel-Anbindung“ an die Metropolen verbessert werden. Auch höhere Steueranreize für die Energiespar-Sanierung und für den altersgerechten Umbau bestehender Wohngebäude seien erforderlich. „Bei Schrottimmobilien, in denen kein Mensch mehr wohnt und die kein Mensch mehr wirtschaftlich sanieren kann und will, muss die KfW auch den Abriss und den anschließenden Neubau fördern“, so Aktionskoordinator Rast.

Ebenso sei es – etwa mit Blick auf junge Familien und soziale Kriterien – notwendig und politisch klug, Menschen zu unterstützen, die sich für Wohneigentum entscheiden. „Immerhin stehen die eigenen vier Wände bei den Deutschen ganz oben auf der Wunschliste. Parteien sind daher gut beraten, diesem Wunsch nach Wohneigentum auch in ihren Wahlprogrammen ein Kapitel zu widmen“, sagt Ronald Rast. Die Palette der staatlichen Unterstützung sei breit – von einer Freigrenze bei der Grunderwerbsteuer bis zu KfW-Förderprogrammen für eine langfristig zinsgünstige Baufinanzierung. Gleichzeitig fordert die Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ in Sachen Klimaschutz „politisches Augenmaß“. Der Gebäudebereich dürfe hier – etwa im Vergleich zum Verkehr oder zur Landwirtschaft – nicht einseitig mit einem „Energiespar-Diktat“ überzogen werden.

Aktion

Impulse für den Wohnungsbau für den Wohnungsbau

Koordinator

Dr. Ronald Rast
DGfM-Geschäftsführer
Kochstraße 6-7
10969 Berlin

Energie / Umwelt

Wiro Rostock: 44 Cent pro qm warme Betriebskosten, Eisspeicher macht es möglich – ein Drittel weniger als mit Fernwärme

Lokal, umweltfreundlich und preiswert: 2015 hat die WIRO Wohnen in Rostock ihre erste Eisspeicherheizung in Betrieb genommen. Die Heizkosten für Mieter sanken um ein Drittel.



Die unterirdische Eisspeicherheizung erwärmt 39 Wohnungen und eine Tierarzt-Praxis in Rostock zuverlässig. Foto: Jens Scholz

Eisspeicherheizung, Solarthermie und Wärmepumpe: Mit einer CO₂-armen Energieerzeugung hält die WIRO Wohnen in Rostock in einer Wohnanlage im Stadtteil Groß Klein die warmen Betriebskosten gering. 39 Wohnungen und eine Tierarztpraxis mit insgesamt 2.786 Quadratmetern Wohnfläche können dank des modernen Energiekonzeptes zu wettbewerbsfähigen Mietpreisen angeboten werden – und das in einem vom Plattenbau geprägtem Stadtteil, der primär für günstiges Wohnen steht.

Die zentralen Komponenten für das innovative System sind der Eisspeicher, zwei Wärmepumpen und mehrere Luft-Solar-Absorber auf den Flachdächern der Wohnanlage.

Die Erzeugung der Heizenergie ist mit diesem System völlig unabhängig von endlichen und fossilen Brennstoffen. Die Mieter der beiden Neubauten in Groß Klein zahlen für die warmen Betriebskosten gerade mal 44 Cent pro Quadratmeter und Monat. In einem vergleichbaren Haus mit einem Fernwärmeanschluss wäre es mindestens ein Drittel mehr. Der Grund: Luft- und Solarwärme kosten nichts, zu Buche schlagen nur die Stromkosten für die Wärmepumpe.

Dagmar Horning

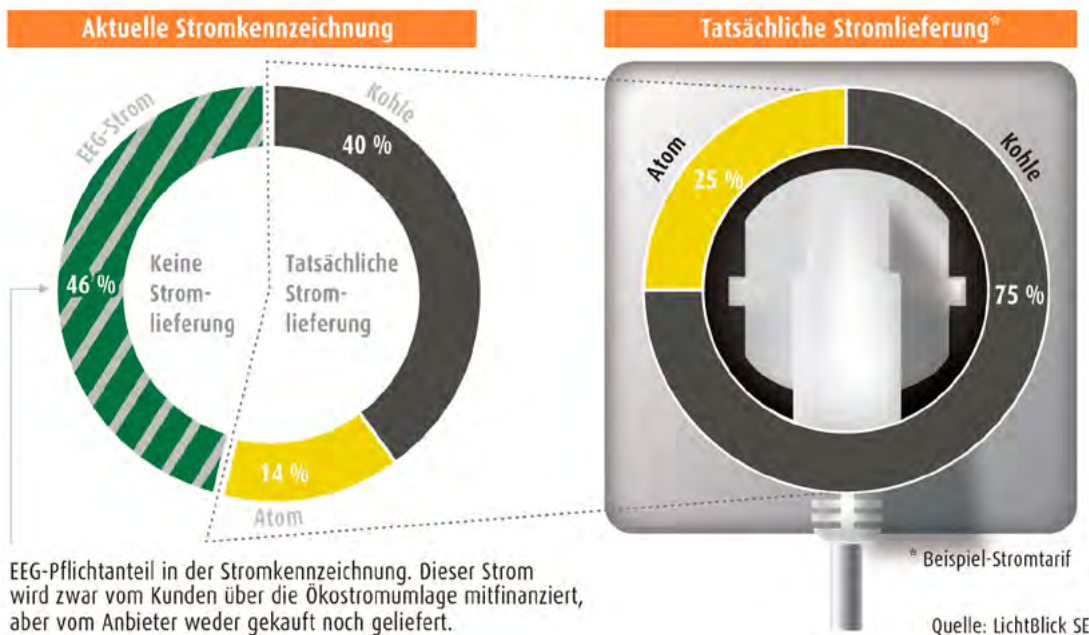
Energie / Umwelt

„Grüner als der Bundesdurchschnitt“: Viele Versorger schummeln bei Stromherkunft

Viele Versorger stellen ihre Stromlieferung sauberer dar, als sie ist. Die Anbieter behaupten in ihrer Öffentlichkeitsarbeit, der von ihnen gelieferte Strom enthalte einen höheren Anteil an erneuerbaren Energien als der bundesweite Durchschnitt. Das ist jedoch nicht der Fall. Dies geht aus einer Untersuchung hervor, die ein Bündnis aus Deutscher Umwelthilfe, Robin Wood, Greenpeace Energy, EWS Schönau, NATURSTROM und LichtBlick vorgelegt hat.

Etikettenschwindel bei Stromtarifen

Die gesetzliche Stromkennzeichnung täuscht Verbraucher über den Energieeinkauf ihres Anbieters



Wie das Handelsblatt in seiner Ausgabe vom 31. März berichtet, haben Verbraucherschützer bereits Energieversorger wegen „Irreführung der Kunden“ abgemahnt.

„Verbraucher werden getäuscht, um das angeblich grüne Image der Versorger aufzupolieren“, sagt Gero Lücking, Geschäftsführer Energiewirtschaft von LichtBlick. Für den „Faktencheck Strommix“ wurden 40 von 1.100 Anbietern in Deutschland unter die Lupe genommen. Jeder vierte untersuchte Versorger erweckt den Eindruck, er beschaffe mehr Grünstrom für seine Kunden, als er es tatsächlich tut. „Wir sehen hier nur die Spitze des Eisberges“, so Lücking.

So schreiben zum Beispiel die Stadtwerke Kiel auf ihrer Website zu ihrem Strommix 2015: „Über 47 Prozent unseres Stromes stammte aus regenerativen Quellen“. Zudem „nutzten“ die Stadtwerke angeblich mehr Ökostrom als der Bundesdurchschnitt, der bei 32 Prozent liegt. Tatsächlich kaufen die Kieler nach den Berechnungen in der Untersuchung jedoch nur etwa sechs Prozent grünen Strom für Ihre Kunden ein.

Auch die Stadtwerke Schweinfurt behaupten in einer Pressemitteilung, sie lägen „in Bezug auf den Grünstrom über dem bundesweiten Durchschnitt“. Tatsächlich kauften die Stadtwerke jedoch weniger als 5 Prozent erneuerbare Energie ein. Vergleichbare Darstellungen fanden sich zum Zeitpunkt der Untersuchung auch bei den Stadtwerken Bochum, Düsseldorf, Leipzig, Unna, Dortmund (DEW 21), Fulda (Rhön Energie) und Frankfurt (Mainova) sowie beim Anbieter Energiegut.

Die Studie hier per [KLICK als PDF!](#)



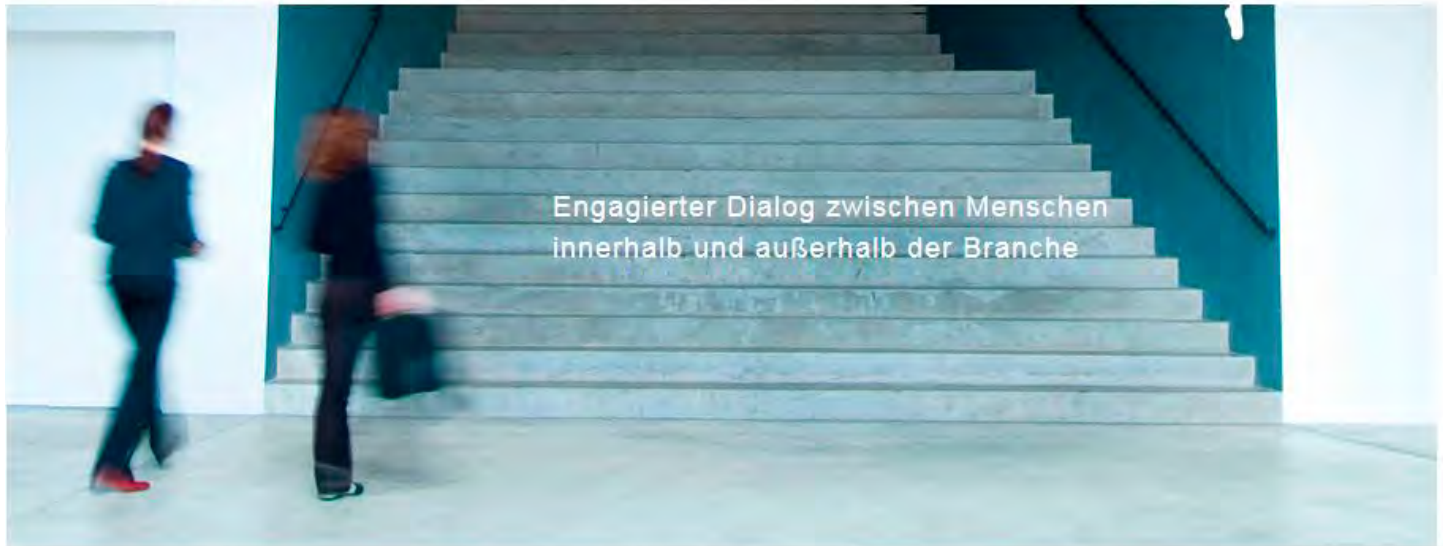
Kurzfristig umsetzbare Option zur Verbesserung der Stromkennzeichnung

Hintergrund ist die gesetzliche Stromkennzeichnung. Sie verpflichtet Versorger dazu, in ihrem Strommix einen Pflichtanteil von bis zu 46 Prozent EEG-Strom auszuweisen. Das Problem: Dieser EEG-Strom wird nicht von den Versorgern eingekauft. Der Strommix der Versorger erscheint also umweltfreundlicher, als er ist. Im Gegenzug wird der Anteil von Kohle- und Atomstrom in den Stromtarifen künstlich kleingerechnet.

„Der Gesetzgeber nimmt bewusst in Kauf, dass die Kennzeichnung von Stromtarifen nicht die Strom-Einkaufspolitik der Anbieter abbildet. Sie können sich auf diese Weise umweltfreundlicher darstellen, als sie sind. Das ist unseriös“, erläutert Dr. Peter Ahmels, Bereichsleiter Energie und Klimaschutz der Deutschen Umwelthilfe.

Um dem Missbrauch einen Riegel vorzuschieben, fordert das Bündnis eine Reform der Stromkennzeichnung. Sie müsse künftig wieder zu 100 Prozent den Stromeinkauf der Versorger abbilden. „Auch für Strom muss gelten: Es darf nur das draufstehen, was drin ist“, so Marcel Keiffenheim, Leiter Politik und Kommunikation bei Greenpeace Energy. Zusätzlich sollen Stromkunden künftig genauer darüber informiert werden, wie sie unabhängig von der Stromlieferung ihres Versorgers durch die Zahlung der EEG-Umlage den Ausbau der erneuerbaren Energie fördern.

Ralph Kampwirth



Im Dienste der Wohnungswirtschaft

Die Wohnen Plus Akademie wurde 1990 von Robert Koch gegründet mit dem Ziel, die gemeinnützigen Bauvereinigungen durch praxisnahe Aus- und Weiterbildung zu unterstützen. Rasch konnten anerkannte ExpertInnen aus der Branche als Vortragende für Aus- und Weiterbildungsaktivitäten und andere Formate gewonnen werden. Vieles hat sich seither verändert: Die Wohnen Plus Akademie präsentiert sich heute als eigenständige GmbH mit einem großen Netzwerk von ExpertInnen, TrainerInnen, KooperationspartnerInnen und FörderInnen. Die Zusammenarbeit mit Universitäten und neue Themen bereichern das Angebot. Gleich geblieben ist das Verständnis für unsere Aufgaben: sich mit den aktuellen Fragen der Branche auseinanderzusetzen und praxistaugliche Antworten darauf zu geben.

Energie / Umwelt

Warum gibt es überhaupt eine verbrauchsabhängige Heiz- und Wasserkostenabrechnung, Herr Özaslan?

Gut zu wissen – Fragen rund um das Thema Heiz- und Wasserabrechnung beantwortet Erdal Özaslan, Abteilungsleiter Digitale Lösungen bei KALORIMETA, heute: Warum gibt es überhaupt eine verbrauchsabhängige Heiz- und Wasserkostenabrechnung.



Erdal Özaslan, Abteilungsleiter Digitale Lösungen bei KALORIMETA; Foto Kalo

Der Grund ist simpel: um Verschwendung zu vermeiden. Denn die verbrauchsabhängige Abrechnung leistet einen wichtigen Beitrag zum bewussten Umgang mit Energie und Wasser. Nur, wenn der Verbraucher die Chance hat, durch sein sparsames Heiz- und Verbrauchsverhalten Geld einzusparen, wird er sich entsprechend verhalten. Allein durch das Wissen, dass ihr verschwenderisches Verhalten Kosten verursacht, sparen Verbraucher bis zu 25 Prozent Energie und Wasser ein – das haben zahlreiche Untersuchungen im In- und Ausland gezeigt. Allerdings besteht nicht in allen Bundesländern eine gesetzliche Verpflichtung zur Kaltwasserabrechnung. Immerhin: In allen Länderbauordnungen wird zumindest die verbrauchsabhängige Abrechnung der Kaltwasserkosten in Neubauten vorgeschrieben. In Zeiten stetig steigender Wasserkosten lohnt sich die Messung in allen Gebäuden – unabhängig von ihrem Alter. Damit bei der Abrechnung des Verbrauchs auch alles korrekt zugeht, müssen Warmwasserzähler und Wärmezähler (Wärmezähler sind Erfassungsgeräte für Wärmeenergie, die den Verbrauch in Kilowattstunden bzw. Megawattstunden messen) alle fünf Jahre und Kaltwasserzähler alle sechs Jahre geeicht werden; die Ausnahmen bilden Heizkostenverteiler. Sie unterliegen keiner Eich-

pflicht, müssen aber den Anforderungen europäischer Normen entsprechen. Elektronische Heizkostenverteiler werden alle zehn Jahre ausgetauscht.

Erdal Özaslan



Gebäude / Umfeld

Auf Biegen und Brechen – Das sagt Manfred Bockenheimer von der Staatlichen Materialprüfungsanstalt (MPA) in Darmstadt

Behaupten kann man viel. Um den Kunden größtmögliche und geprüfte Sicherheit zu geben, arbeitet die nie wieder bohren ag in der Entwicklung von Endprodukten und der Weiterentwicklung des Klebesystems seit vielen Jahren intensiv mit der Staatlichen Materialprüfungsanstalt (MPA) in Darmstadt zusammen. Dort werden neue Befestigungslösungen mittels sogenannter Scher- und Biegetests auf ihre punktuelle Spitzenbelastbarkeit geprüft. Um die dauerhafte Belastungsgrenze der Adapter zu ermitteln, werden diese einem Kriechtest unterzogen, aus dessen Ergebnissen sich die Dauertragkräfte ableiten lassen.



Aber warum Tests? Kann man die Tragfähigkeit des Klebers nicht einfach berechnen?

Manfred Bockenheimer von MPA kann dies am besten erläutern:

„Natürlich kann man das Klebeverhalten theoretisch berechnen. Doch oft genügt es nicht, sich der Klebstoffeigenschaften eine einfache mathematische Modellierung wegen der vielen beteiligten Parameter. Deshalb muss man Klebeverbindungen immer wieder in der Praxis testen. Kleben ist eben eine hohe Ingenieurskunst, die mehr Know-how als andere Fügeverfahren erfordert.“

Bockenheimer fährt fort:

„Um also ganz sicher zu gehen, kleben wir die Adapter auf verschiedene Untergründe wie Metall, Glas oder Keramik auf, behandeln sie mit unterschiedlichen Reinigungsmitteln und belasten sie mit unterschiedlichen Gewichten über unterschiedlich lange Zeitverläufe. An diesen Prüfkörpern wird dann gerüttelt, gezogen und gerückt, und geprüft, ob die Verklebung nachgibt.“

Das Ergebnis: Enorme Haltekräfte von kurzfristig 80kg schon für die kleinsten nie wieder bohren.-Klebelemente (34 mm Durchmesser) und bis zu 400kg für die derzeit größten (Durchmesser) - in jedem Fall mehr als ausreichend zum Befestigen von Haltern und Spendern im Sanitärbereich, auch Duschstangen und sogar Haltegriffe. Unter dem Strich ist das oftmals mehr als eine typische Dübelbefestigung leisten kann, insbesondere in der brüchigen Fuge. Am Ende muss man gar aufpassen, dass der Untergrund robuster ist als die Verklebung, um die Adapter ohne Spuren wieder entfernen zu können.



Sauber muss es sein

Wie bei fast allem, kann man auch bei der Anwendung der nie wieder bohren.-Technik Fehler; insbesondere weil es zwar einfach und clever ist, aber eben nicht das seit Kindesbeinen gewohnte Kleben ist: Das Vorführen des Adapters und Befüllen der Klebstoffkammer hinter dem Adapter muss man gezeigt bekommen, sonst machen die meisten es falsch.

Und noch eine Voraussetzung muss gegeben sein, damit alle Vorbehalte schwinden und das Kleben wie erhofft funktioniert - die richtige Flächenvorbereitung. Gerade Privatleute ohne viel physikalisch-chemisches Gespür meinen es manchmal besonders gut und säubern die Oberfläche mit Glas- oder Badreinigern. Diese enthalten jedoch in aller Regel Antihafsubstanzen, die als Film auf der Oberfläche zurückbleiben und Wasser und Schmutz abperlen lassen sollen, aber natürlich auch gegen den Kleber wirken. Auch Reinigungsbenzin, Spiritus oder Handdesinfektionsmittel bestehen zwar überwiegend aus Alkohol, sind aber für spezielle Zwecke gedacht und wirken deshalb leicht rückfettend – und lassen (nicht nur) den nie wieder bohren.-Kleber abschmieren. Propylalkohol hingegen ist prima geeignet zum Vorreinigen, insbesondere zum Entfetten. Am effektivsten ist jedoch das mechanische Abrubbeln und Entfernen von allen denkbaren Schmutz-, Seifen- und Reinigerresten mit einem kochentrockenen Schwamm oder Tuch oder, in einer älteren Bestandsdusche, auch eine gründliche Entkalkung.

Dann aber, wenn alle Hindernisse – oder Trennschichten, wie der Klebeprofi sagt – beseitigt sind, steht der bombenfesten Haftung nichts mehr im Weg.

Christiane Nadol

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

Gebäudeenergiegesetz gescheitert: CDU/CSU bremst Wärmewende aus

Erheblicher Rückschlag! CDU/CSU und SPD haben sich im Koalitionsausschuss nicht auf das verabschiedete Gebäudeenergiegesetz (GEG), die angedachte Nachfolgeregelung von EnEV (Energiesparverordnung) und EEWärmeG (Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz), einigen können. Das Gesetz sollte unter anderem den Energiestandard für öffentliche Gebäude ab 2019 definieren und damit den Bau energieeffizienter Schulen, Kitas und Verwaltungsgebäude anstoßen. Laut Bundesumweltministerin Barbara Hendricks ist das GEG an der Blockadehaltung der Union gescheitert. Aus den Reihen von CDU/CSU wiederum heißt es, die SPD habe auf einem zu anspruchsvollen Effizienzstandard beharrt, dessen Klimaschutzeffekt in keinem angemessenen Verhältnis zu den steigenden Baukosten stehen würde.



CDU/CSU bremst
Wärmewende aus.
Foto: Gerd Warda

„Die Bundesregierung hat eine Chance vertan, das Ordnungsrecht im Neubaubereich deutlich zu vereinfachen und weiterzuentwickeln. Das ist nicht nur schade, sondern auch unverständlich. Immerhin hat der Deutsche Bundestag einstimmig das Klimaschutzabkommen von Paris ratifiziert. Die Unternehmen im Gebäudebereich brauchen außerdem dringend Planungssicherheit hinsichtlich der Frage, welche Anforderungen künftig gelten sollen“, mahnt BWP-Geschäftsführer Dr. Martin Sabel.

Auch die CDU/CSU-Begründung der Baukostensteigerung und eingeschränkten Technologieoffenheit ist haltlos. Die Behauptungen, Energieeffizienzvorgaben würden dazu führen, dass keine oder nur noch teure Wohnungen gebaut werden können, lässt Sabel nicht gelten: „Es ist überzeugend nachgewiesen worden, dass die Baukostensteigerung der Vergangenheit nur zu geringen Teilen auf die EnEV, vor allem aber auf gestiegene Grundstückspreise sowie Baunebenkosten zurückgehen,“ erläutert Sabel.

Ferner sei nachgewiesen worden, dass höhere Standards durchaus wirtschaftlich seien. Außerdem werde in Deutschland trotz der letzten EnEV-Stufen so viel gebaut wie seit langem nicht. Die Kritik, höhere Standards seien nicht mehr technologieoffen, weist Sabel ebenfalls zurück: „Dass die Effizienzvorgaben nicht

von jeder Technologie bzw. jedem Brennstoff gleichermaßen erfüllt werden können, ist klar. Wir brauchen jedoch ambitionierte Vorgaben, wenn wir die Klimaschutzziele ernst nehmen. Sofern sich diese mit konventioneller fossiler Technik erfüllen lassen, ist deren Nutzung auch weiterhin erlaubt. In vielen Fällen werden moderne Technologien wie die Wärmepumpe hier jedoch zielführender sein.“ Die Studie „Wärmewende 2030“ (Agora Energiewende) belegt, dass zur Erreichung der Klimaschutzziele ab 2025 keine rein fossil befeuerten Gas- und Ölkessel mehr neu in Betrieb gehen dürften. Sofern das CO₂-Reduktionsziel von 95 Prozent weiterhin angestrebt wird, müssten bei den Wärmeerzeugern Wärmepumpen den größten Anteil einnehmen. Aus solchen Erkenntnissen der Wissenschaft müsse auch die Politik ihre Konsequenzen ziehen.

Auch der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) schließt sich der Kritik an. Holger Lösch, Mitglied der BDI-Hauptgeschäftsführung: „Die Bundesregierung hat die Chance vertan, in dieser Legislaturperiode einen wirksamen Impuls für mehr Energieeffizienz bei Gebäuden zu setzen. Verbraucher und Investoren verlieren wertvolle Zeit. Damit muss die Energiewende weiter auf die Wärmewende warten.“

dena-Chef Andreas Kuhlmann bedauert das Scheitern des Gebäudeenergiegesetzes: „Nach der steuerlichen Förderung für die energetische Gebäudesanierung ist nun ein zweites wichtiges Vorhaben für die Energiewende im Gebäudesektor im politischen Prozess gescheitert. Das zeigt, dass die Politik die Schlüsselfunktion des Gebäudesektors für die Energiewende offenbar immer noch nicht ausreichend versteht. Außerdem ist es ein schlechtes Signal, wenn sich nicht einmal die öffentliche Hand selbst dazu verpflichtet, ihre eigenen Gebäude heute so zu bauen, dass sie den Klimazielen genügen.“

Red.



wowi golf tour
2017

MEDIENPARTNER: **Wohnungswirtschaft heute.**
Fakten und Lösungen für Profis

STATIONEN DER TOUR 2017:

- 12.05.2017 TURNIER NORDDEUTSCHLAND
- 16.06.2017 TURNIER BERLIN | BRANDENBURG
- 30.06.2017 TURNIER BADEN-WÜRTTEMBERG
- 14.07.2017 TURNIER NORDRHEIN-WESTFALEN
- 18.08.2017 TURNIER HESSEN | RHEINLAND-PFALZ
- 15.09.2017 TURNIER BAYERN
- 14.10.2017 TURNIER SACHSEN-THÜRINGEN | SIEGERTURNIER

ANMELDUNG &
WEITERE INFORMATIONEN UNTER:
WWW.WOWIGOLFTOUR.INFO

VERANSTALTER: PRESSECOMPANY GMBH

PREMIUM-SPONSOREN:



Dr. Adams Consulting



Führung / Kommunikation

ARGE Baurecht rät zu präziser Leistungsbeschreibung

Öffentliche Großbaustellen und private Bauvorhaben können unterschiedlicher kaum sein. Gemein ist ihnen jedoch die Leistungsbeschreibung als Grundlage für das Bau-Soll, also die Beschaffenheit des fertigen Objekts. Dabei kommt es immer wieder zu Unstimmigkeiten. „Schuld daran sind unklare oder widersprüchliche Formulierungen, lückenhafte Darstellungen oder schlicht technische Fehler“, sagt Rechtsanwalt Roger Wintzer, Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft für Bau- und Immobilienrecht (ARGE Baurecht). Er rät dazu, alles daran zu setzen, die Leistungsbeschreibung so präzise wie möglich zu formulieren.



Für Großbaustellen öffentliche oder private sollten die Leistungsbeschreibung schon präzise sein.

Foto: Gerd Warda

Die Leistungsbeschreibung ist das Kernstück jedes Bauvorhabens. Sie enthält ein detailliertes Verzeichnis nach Gewerken mit konkreten Leistungspositionen. Grundlage ist Ausführungsplanung des Architekten. Ebenso möglich ist eine funktionale Bestimmung des Bau-Solls, also z. B. ein schlüsselfertiges 3-Sterne-Hotel mit vorgegebenem Anforderungskatalog. „In der Praxis finden sich oft Mischformen dieser Varianten, um eine praxiserichte und effiziente Bestimmung der einzelnen Leistungen zu erreichen“, sagt Wintzer und spricht damit eine weitere Problemquelle an. „Je größer der Interpretationsspielraum einer Leistungsbeschreibung ist desto wahrscheinlicher sind Streitigkeiten. Fast immer geht es um zusätzliche oder geänderte Bauleistungen die Bauzeit und -kosten erhöhen oder auch Mängelansprüche des Auftraggebers“, erläutert der Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Beide Ansprüche beruhen letztlich auf einer Abweichung des tatsächlich hergestellten Werks, dem Bau-Ist, von dem ursprünglich vereinbarten Bau-Soll.

Über die ARGE Baurecht
Die Arbeitsgemeinschaft für Bau- und Immobilienrecht im Deutschen Anwaltsverein ist der größte Berufsverband von baurechtlich spezialisierten Rechtsanwälten in Deutschland und Europa. Sie unterstützt die anwaltliche Fortbildung und fördert berufspolitische und wirtschaftliche Interessen ihrer rund 2.800 Mitglieder.

Kunstgriff Komplettheitsklausel

Auftraggeber versuchen das Risiko fehlerhafter Leistungsbeschreibungen durch so genannte Komplettheitsklauseln und umfassende Prüfpflichten auf den Auftragnehmer abzuwälzen. Allerdings halten entsprechende AGB-Klauseln einer Inhaltskontrolle in der Regel nicht Stand. Unangemessene Risiken können dem Auftragnehmer auf diesem Wege nicht übertragen werden. „Am Verhandlungstisch liefern solche Vertragsregelungen jedoch schon einiges Argumentationspotential. Daher werden Sie weiterhin Standard bei der Bauvertragsgestaltung bleiben“, sagt Wintzer.

Uneinheitliche Rechtsprechung

Nicht selten landen Unstimmigkeiten zwischen Bau-Soll und -Ist vor Gericht. Die instanzgerichtliche Beurteilung sei Wintzer zufolge jedoch schwer vorherzusehen, da sie oft auf Aussagen eines Sachverständigen basieren, dem die Befugnis und die notwendigen Rechtskenntnisse für eine sachgerechte Beurteilung fehlen. „Übersehen wird hierbei regelmäßig die einschlägige BGH-Rechtsprechung, die Mängel der Leistungsbeschreibung als Problem der Vertragsauslegung einordnet“, sagt Wintzer. Die Lösung bringt also erst die umfassende Prüfung des Vertrages und der weiteren Umstände, die in die vertraglichen Einigungen eingeflossen sind. Im Zweifel ist auf der gesamten Klaviatur der Vertragsauslegung zu spielen.

Prof. Dr. Rolf Kniffka, ehemals Vorsitzender Richter des VII. BGH-Zivilsenats, weist in diesem Zusammenhang auf das ebenfalls meist übersehene Rechtsinstitut der Störung der Geschäftsgrundlage mit der Rechtsfolge der Vertragsanpassung nach § 313 Abs.1 BGB hin. Diese Regelung ist nicht nur im Ausnahmefall der unvorhersehbaren extremen Änderung der Rahmenbedingungen der Vertragsleistungen oder beim beiderseitigen Kalkulationsirrtum anzuwenden. Vielmehr kommt eine Vertragsanpassung bereits in Betracht, wenn nach § 313 Abs. 2 BGB wesentliche Vorstellungen der Parteien Vertragsgrundlage geworden sind, die sich als falsch erweisen. Das dürfte bei genauer Prüfung wesentlich öfter der Fall sein, als Urteile auf dieser Grundlage gefällt werden.

Von deren spezifischen Leistungen profitieren Investoren, öffentliche Auftraggeber, Bauunternehmen, Architekten, Ingenieure, private Bauherren und andere Interessengruppen. Zudem stellt die ARGE Baurecht die Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten (SOBau) bereit, um Konfliktfälle am Bau schnell und fundiert zu lösen.

Mehr Sorgfalt, weniger Streit

„Daher empfehle ich dringend, mehr Sorgfalt auf die Leistungsbestimmung zu verwenden, um vorprogrammierte Streitigkeiten mit unkalkulierbarem Ausgang zu vermeiden“, betont Wintzer. In einem Rechtsstreit spielen ausgefeilte Vertragsklauseln meist keine entscheidende Rolle. Dreh- und Angelpunkt ist die (technische) Bestimmung der vereinbarten Leistung als geschuldeter Erfolg. Diese sollte im Rahmen der Vertragsprüfung kritisch hinterfragt und im Interesse beider Vertragsparteien frühzeitig geklärt werden. „Vor Vertragsschluss ist das wesentlich einfacher, da nicht der Eindruck der Übervorteilung entstehen kann und noch keine konkreten Mehrkosten im Raum stehen“, so Wintzer-. Aber auch im laufenden Bauvorhaben sind ein konstruktiver Umgang und das Bemühen um eine faire Lösung beiden Parteien zu empfehlen. Die Alternative sind zusätzliche Kosten und ein langwieriges gerichtliches „Pokerspiel“ um Vergütungs- und Schadensersatzansprüche, das für wirtschaftlich orientierte Unternehmen nicht erstrebenswert sein kann.

Rechtsanwalt Swen Walentowski

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

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

Führung / Kommunikation

Störerauswahl im Bodenschutzrecht – Trifft es mich als Eigentümer, oder auch den Voreigentümer. RA Dr. Fiete Kalscheuer klärt auf

Die pflichtgemäße Ausübung des Störerauswahlermessens im Bodenschutzrecht ist grundsätzlich zweistufig: In einem ersten Schritt ist eine ordnungsgemäße Störerermittlung vorzunehmen. Erst im zweiten Schritt findet die Auswahl desjenigen Störers statt, der zur Beseitigung der Gefahr – etwa aus Gründen der Effektivität oder der finanziellen Leistungsfähigkeit – am ehesten in der Lage ist. VG Düsseldorf, Urteil vom 29. Juli 2016, Az. 17 K 3089/15.



RA Dr. Fiete Kalscheuer. Foto: privat

erforderlichen Sachverhalt und alle in Betracht zu ziehende Verantwortliche schon nicht ordnungsgemäß ermittelt habe. Die beklagte Behörde hätte besonders auf den Verursacher der Boden- und Grundwasserunreinigungen sowie auf dessen Gesamtrechtsnachfolger abstellen müssen. Es reiche nicht aus, lediglich eine Grundbuchauskunft hinsichtlich des aktuellen Eigentümers (dem Kläger) einzuholen. Die beklagte Behörde hätte überdies Ermittlungen zu den Inhabern der tatsächlichen Gewalt, d.h. den Mietern, anstellen müssen.

Der Fall

Der Eigentümer von Grundstücken, die u.a. mit einem Bürogebäude und mehreren Hallen überbaut sind, wendet sich gegen eine bodenschutzrechtliche Anordnung zur Erstellung und Vorlage eines Sanierungsplanes für eine Grundwassersanierung. Davor war ein Kabelwerk-Unternehmen Eigentümer der Grundstücke. Es nutzte diese Grundstücke zum Herstellen seiner Produkte. Auf den Grundstücken befand sich unter anderem eine Isolierfabrik, die große Mengen an Teeröl verarbeitete, um Isolierrohre herzustellen.

Im Gerichtsverfahren wurde die Sanierungsanordnung wegen einer ermessensfehlerhaften Störerauswahl aufgehoben.

Die Begründung

Das Gericht beurteilte die Störerauswahl als insgesamt fehlerhaft, da die beklagte Behörde den

„RA Dr. Fiete Kalscheuer arbeitet im Bereich des Verwaltungsrechts in der Wirtschaftskanzlei Brock Müller Ziegenbein in Kiel. Er betreut Mandate im öffentlichen Bau- und Umweltrecht sowie im öffentlichen Abgabenrecht.

Dr. Kalscheuer unterrichtet zudem als Dozent für das gesamte Öffentliche Recht bei dem juristischen Repetitorium Alpmann Schmidt in Kiel.“

Die Folgen

Ist man als Eigentümer eines Grundstücks Adressat einer Sanierungsanordnung, lohnt es sich stets, durch einen Anwalt prüfen zu lassen, ob die Sanierungsanordnung rechtmäßig erging. Die Behörde muss sich bezüglich der Auswahl desjenigen, den sie bei Anordnungen nach §§ 9, 10 BBodSchG in Anspruch nimmt, innerhalb der Grenzen ihres Ermessens halten. Kommen mehrere Verantwortliche in Frage, ist grundsätzlich von der Gleichrangigkeit der Verantwortlichkeit auszugehen. Auf der sog. Primär- oder Eingriffsebene, die sich auf die Beseitigung der Gefahr bezieht, ist der Grundsatz der Effektivität der Gefahrenabwehr ein Leitkriterium. Danach ist derjenige in Anspruch zu nehmen, der die Gefahr am schnellsten und effektivsten beseitigen kann. In der Praxis wird – wie auch dieser Fall aufzeigt – regelmäßig der Grundstückseigentümer in Anspruch genommen, da dessen Störereigenschaft leicht aus dem Grundbuch abzuleiten ist. Mögliche Verursacher einer Bodenkontamination werden bei der Auswahl oft gar nicht berücksichtigt. Dies aber ist ermessensfehlerhaft und kann erfolgreich beanstandet werden.

RA Dr. Fiete Kalscheuer

Damit Käufer und Mieter sich
schon vor dem Einzug
wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung,
Vermietungsförderung



stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Führung / Kommunikation

RICS: Erheblicher Nachwuchsmangel im Facility Management (FM) – das „Hausmeister-Image“ muss aufgebessert werden

Im Facility-Management zeichnet sich ein erheblicher Mangel an Arbeitskräften ab. Die Branche muss dringend neue Talente anziehen. Das zeigt eine neue, globale Studie von IFMA und RICS.

March 2017

Raising the Bar: From Operational Excellence to Strategic Impact in FM Executive Summary



Über die RICS:

Die RICS – The Royal Institution of Chartered Surveyors – wurde 1868 in Großbritannien gegründet und erhielt 1881 die königliche Charter. Heute ist sie eine weltweit tätige Berufsorganisation, die 125.000 Immobilienexperten rund um den Globus repräsentiert. Die RICS steht für die professionelle Berufsausübung in sämtlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft, über alle Nutzungsarten hinweg. Sie regelt und fördert den Berufsstand auf der Grundlage hoher fachlicher Standards und einer strengen Berufsethik. Die RICS Deutschland, 1994 in Frankfurt am Main gegründet, nimmt eine führende Position in Kontinentaleuropa ein. Viele herausragende, engagierte Persönlichkeiten der hiesigen Immobilienwirtschaft zählen zu ihren rund 1.600 Mitgliedern. Mit einer Strategie, die die Stärken einer international renommierten Organisation in Einklang mit lokalen Markterfordernissen bringt, bildet der deutsche Nationalverband die Speerspitze des dynamischen Wachstums in der Region.

Laut der dritten Auflage von Raising the Bar, für die mehr als 2.500 Facility Manager weltweit befragt wurden, muss die Branche dringend ihr „Hausmeister-Image“ aufbessern, um vielfältige Nachwuchskräfte anzuziehen. Derzeit liegt das Durchschnittsalter der Beschäftigten bei 50,9 Jahren.

Der Bericht kommt außerdem zu dem Ergebnis, dass man sich stärker auf die strategische Wirkung des Facility Managements konzentrieren und klar sichtbar machen muss, welche Vorteile diese Tätigkeit für Arbeitsplätze und die Menschen und Unternehmen bringt, die diese nutzen.

Ralf Pilger MRICS, Geschäftsführer der WISAG Gebäudetechnik Hessen GmbH & Co. KG und RICS-Sprecher für den Bereich FM: „Bislang wird das Facility Management oft als eine Art ‚Hausmeister-Tätigkeit‘ abgetan. Darin liegt auch die Erklärung für die Probleme, die die Branche bei der Suche nach jungen Nachwuchskräften hat. Doch genau die braucht sie, um altersbedingte Abgänge auszugleichen. Um dieses Image zu verändern, müssen wir strategischer denken und stärker herausarbeiten, welchen Beitrag das Facility Management zur Produktivität ganzer Firmen und Organisationen leisten kann. Außerdem müssen wir die wichtige Rolle betonen, die unsere Fachkräfte in der Arbeitswelt spielen.“

Da die Arbeitsweisen im digitalen Zeitalter im Wandel begriffen sind, müssen Facility Manager neue Kompetenzen aufbauen, die auf Zusammenarbeit und zwischenmenschlichen Beziehungen beruhen. Unsere innovative Kooperation mit IFMA ist ein interessantes Projekt, mit dem wir diese Kompetenzen fördern

wollen. Und indem wir Arbeitsverfahren und Normen weltweit vereinheitlichen, werden wir die FM-Community vereinen und sicherstellen, dass sie für die Nachwuchssuche ideal aufgestellt ist. Wir wollen unterschiedlichste Talente anziehen und die Chancen nutzen, die sich in diesem dynamischen und sich schnell weiterentwickelnden Beruf bieten.“

Tony Keane, Präsident und CEO der IFMA: „Dieser inhaltsstarke Bericht enthält empirische Belege für das, was FM-Fachleute seit Jahren sagen. Er sollte als Weckruf für die globale FM-Branche verstanden werden. Durch unsere Kooperation mit der RICS stellen wir sicher, dass Vordenker der globalen FM-Branche eine Plattform haben, um im Rahmen ihrer Personalplanung Nachwuchstalente anzuziehen. Wir unterstützen weltweite Standards und Verfahren und wollen stärker hervorkehren, welche Vorteile ein gutes Facility- und Workforce-Management bringt. So schaffen wir ein breiteres Verständnis für die großartigen Leistungen, die FM-Experten der Bau- und Immobilienbranche bringen und sichern den Transformationseffekt am Arbeitsplatz und unter den Beschäftigten.“

Judith Gabler



Hier zur Studie von IFMA und RICS Raising the Bar per [KLICK als Pdf](#)

jgabler@rics.org
www.rics.org/deutschland
www.rics.org/europe

HOME INITIATIVE EXPERTEN-BEIRAT KONTAKT



LEITUNGSWASSERSCHÄDEN IN TROCKENEN TÜCHERN

"Im Fall eines Rohrbruchs steht nicht nur meine Wohnung unter Wasser, sondern auch ich auf der Straße."
Mieter aus Dortmund

Volltextsuche

SCHADEN PRÄVENTION.DE
Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

EINBRUCH-SCHUTZ >> **BRAND-SCHUTZ >>** **LEITUNGS-WASSER-SCHÄDEN >>** **NATUR-GEFAHREN >>** **SCHIMMEL-SCHÄDEN >>**

Führung / Kommunikation

517 000 Wohnungen fehlen in Hessen bis 2040 – Fehlendes Bauland ist der Flaschenhals für mehr Wohnungsbau – Bauland-Offensive gegründet

Laut dem Institut für Wohnen und Umwelt fehlen in Hessen bis 2040 rund 517.000 Wohnungen, davon über 80 Prozent in Südhessen. Es fehlt jedoch an baureifen Grundstücken. Vielen Kommunen mangelt es an finanziellen und personellen Ressourcen für die Flächenentwicklung. Das Land Hessen, Nassauische Heimstätte und Hessische Landgesellschaft bündeln Kräfte. Gemeinsame Bauland-Offensive Hessen GmbH soll Abhilfe schaffen



Sie haben die Bauland-Offensive Hessen offiziell vorgestellt (v.l.n.r.) Monika Fontaine-Kretschmer, Geschäftsführerin Nassauische Heimstätte; Staatsministerin Priska Hinz und Prof. Dr. Martina Klärle, Geschäftsführerin der Hessischen Landgesellschaft. Foto UGNHWS/ Paul Müller

In Hessen fehlen jährlich bis zu 37.000 Wohnungen, vor allem in den Ballungsräumen, und die Lücke zwischen Bedarf und Angebot treibt die Mietpreise nach oben. „Es fehlt nicht an Geld für den Wohnungsbau. Das belegt auch die Statistik. In 2016 wurden knapp 27.000 Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt. Es passiert also was – aber es reicht leider noch nicht“, so die zuständige Wohnungsbauministerin Priska Hinz auf einer Pressekonferenz in Wiesbaden. „Das Land stellt bis 2019 1,2 Milliarden Euro für den sozialen Wohnungsbau zu Verfügung, damit können etwa 12.000 Wohnungen für 36.000 Menschen gebaut werden. Allein im Jahr 2016 haben wir gut 228 Millionen Euro für den Wohnungsbau bereitgestellt. Es fehlt vor allem an baureifen Grundstücken, um mehr bezahlbare Wohnungen zu bauen. Die rasche Baulandentwicklung ist daher eine der zentralen Aufgaben, bei der das Land die Kommunen unterstützen möchte. Auch in der Allianz für Wohnen wurde bereits 2016 dieses Thema als vordringlich identifiziert. Die Bauland-Offensive Hessen GmbH ist die Lösung, die das Land zusammen mit der Nassauischen Heimstätte anbietet“, so Ministerin Hinz weiter.

Auch die Hessische Landgesellschaft kooperiert mit der Bauland-Offensive. Die Alleinstellungsmerkmale der neuen Gesellschaft seien der Blick über den Tellerrand des Ballungsraum Rhein/Main und auch die Möglichkeit des Landes, die Kommunen bei den Erschließungskosten finanziell zu fördern. „Natürlich herrscht in der Region Rhein/Main der größte Bedarf an bezahlbaren Wohnungen. Allerdings können und wollen wir als Land die anderen Regionen in Hessen nicht aus den Augen verlieren. Auch in der Mitte, im Süden, Osten und im Norden von Hessen gibt es Menschen die nach einer Wohnung suchen, diese aber nicht finden. Die Baulandoffensive des Landes wird daher im ganzen Land aktiv werden“, betonte die Ministerin.

Mehr Informationen unter www.bauland-offensive-hessen.de

■■■ KUNSTWERK
CARLSHÜTTE



Nord
Art
2017

INTERNATIONAL ART EXHIBITION

10/06 — 08/10 2017

250 Künstler aus aller Welt • Länderfokus 2017 Dänischer Pavillon
Fokus-Künstler David Černý, CZ • Sonderprojekt Xu Bing, China
Di—So 11—19 Uhr • Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • www.nordart.de

Neue Gesellschaft soll die Mobilisierung von Wohnbauflächen vorantreiben

Die landeseigenen Gesellschaften sollen die Kommunen dabei vor allem bei der Mobilisierung von Flächen für bezahlbaren Wohnraum unterstützen. Insbesondere geht es um die Untersuchung der Entwicklungspotenziale bisher mindergenutzter oder brachgefallener Flächen in integrierten Lagen von Städten und Gemeinden. Für diese Flächen gelte es, den Kommunen wirtschaftlich tragfähige Nachnutzungsstrategien aufzuzeigen und bei der Aufstellung einer Bauleitplanung mitzuwirken. Die Entwicklung und spätere Vermarktung der baureifen Grundstücke an potenzielle Investoren im Auftrag der jeweiligen Kommune gehöre ebenfalls zum Aufgabenspektrum der Bauland-Offensive. Zu diesem Zweck gründet das Land die Bauland-Offensive Hessen GmbH als Tochterunternehmen der Nassauischen Heimstätte, einen entsprechenden Beschluss hatte deren Aufsichtsrat vor wenigen Tagen gefasst. Sie wird kein eigenes Personal beschäftigen, sondern auf das Knowhow und die personellen Ressourcen der Nassauischen Heimstätte und der Hessischen Landgesellschaft zurückgreifen. Die Geschäftsführung erfolgt ebenfalls durch die Nassauische Heimstätte. „Ich freue mich außerordentlich, dass wir die Nassauische Heimstätte und die Hessische Landgesellschaft als starke Partner für die Bauland-Offensive gewinnen konnten. Beide Landesgesellschaften verfügen über fünf Jahrzehnte Erfahrung in der Flächenentwicklung und haben dabei schon eine Vielzahl von Projekten erfolgreich umgesetzt. Zusammen mit der Wirtschafts- und Infrastrukturbank auf der Finanzierungsseite können wir jetzt sofort loslegen und die Kommunen bei der Schaffung von Flächen für bezahlbaren Wohnraum unterstützen“, so die Ministerin.



So funktioniert es – fair und einfach!



Grafik Bauland-Offensive Hessen GmbH

Kommunale Selbstbestimmung bleibt unangetastet

„Wir sind in 140 hessischen Kommunen mit eigenem Wohnungsbestand vertreten und in deutlich mehr waren und sind wir mit Stadtentwicklungsaufgaben betraut. Gemeinsam mit der Hessischen Landgesellschaft haben wir zu zwei Dritteln aller hessischen Kommunen den direkten Kontakt, kennen die lokalen Verhältnisse auf dem Wohnungsmarkt, wissen um die Chancen, aber auch um die Hemmnisse, die vielfach einer zielgerichteten Nachnutzungsstrategie entgegenstehen. Wir sind extrem gut vernetzt, kennen die Akteure und die Situation vor Ort und wissen daher auch, warum manche Dinge nicht so funktionieren, wie sie es könnten. Vor allem ist es uns wichtig, den kommunalen Partner deutlich zu machen, dass sie mit der Bauland-Offensive einen Partner an ihrer Seite haben, der als ihr Treuhänder die kommunalen Entwicklungsstrategien umsetzen wird, so dass die Städte und Gemeinden zu jeder Zeit Herr des Verfahrens bleiben. Die Bauland-Offensive ist keine heimliche Flächenakquise der Nassauischen Heimstätte“, machte Monika Fontaine-Kretschmer, Geschäftsführerin der Nassauischen Heimstätte, deutlich. Große Städte hätten durchaus die Manpower und die finanzielle Ausstattung, ihre Flächen aus eigener Kraft zu entwickeln. Außerdem gebe es hier genügend Investoren, die auf eigenes wirtschaftliches Risiko in die Flächenentwick-

lung gingen. Auf viele der mittleren und kleinen Kommunen treffe dies aber nicht zu. Hier fehle es vor allem an Fachleuten in der Verwaltung, die die wirtschaftlichen Spielräume in der Nachnutzung von Brachflächen bewerten könnten. Außerdem sei die personelle Decke vieler Kommunen in den letzten Jahren aufgrund der finanziellen Sparmaßnahmen eher knapp bemessen, so dass auch kaum Bauland entwickelt wurde oder der Ankauf von für Wohnungsbau geeigneter Flächen aufgrund defizitärer Haushalten nicht erfolgen konnte. Das umschreibe genau die Aufgabenstellung und die Zielgruppe, die die Bauland-Offensive Hessen im Auge habe. „Gerade weil Baulandentwicklung die Kernkompetenz der Hessischen Landgesellschaft (HLG) ist, freut es uns die Baulandoffensive des Landes Hessens auch im Ballungsraum zu unterstützen“, ergänzt die Geschäftsführerin Prof. Dr. Martina Klärle. „Als staatliche Treuhandstelle für ländliche Bodenordnung kümmern uns in erster Linie um die Erschließung von Baugrundstücken kleinerer Kommunen. Die Bauland-Offensive wird ihren Fokus auf den Geschosswohnungsbau in dichter besiedelten Regionen legen, deshalb bringen wir hier als Kooperationspartner vor allem unser Knowhow in der Bodenbevorratung, der städtebaulichen Umliegung und im Grundstückserwerb bei schwierigen Vertragspartnern mit über 200 hessischer Gemeinden ein. Mehr noch: wir stellen ein Expertenteam für die Baulandoffensive bereit und das tun wir gerne“, so Klärle.

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 720 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regional-, untergliedert in 13 Service-Centern, betreut. Unter der Marke „NH ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben durchzuführen. Bis 2022 sind Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant. 4.900 zusätzliche Wohnungen sollen so in den nächsten fünf Jahren entstehen.

Am Ende kann für die Kommunen sogar ein Gewinn rauspringen



Mehr Grundstücke für mehr Wohnungsbau in den Innenlagen - das ist das Ziel der Bauland-Offensive Hessen. Foto UGNHWS/Jens Duffner

In drei Phasen gestaltet sich die Zusammenarbeit der Kommunen mit der Bauland-Offensive Hessen GmbH, skizziert Fontaine-Kretschmer. In der Vorbereitungsphase gehe es um eine vom Land finanziell unterstützte Machbarkeits- und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der Flächen, mit denen sich eine Kommune bei der Bauland-Offensive bewerbe. Falle diese positiv aus, könne die Kommune die Zusammenarbeit fortsetzen oder sich für die weitere Entwicklung der Flächen in Eigenregie oder mit einem anderen Partner entscheiden. Bei einem negativen Ergebnis ende das Verfahren für die Kommune und die Leistung der Vorprüfung werde abgerechnet. In der Durchführungsphase komme ein Vertrag über die konkrete Entwicklung der Flächen zustande und die Kommune könne Gesellschafterin der Bauland-Offensive Hessen GmbH werden. Alle notwendigen Maßnahmen wie Flächenankauf, Bodenordnung, Bebauungsplanung, Vermarktung und Erschließung übernehme die Bauland-Offensive als Treuhänderin für die jeweilige Kommune. Finanziert würden die Maßnahmen über Kredite der WIBank, die durch eine Landesbürgschaft abgesichert seien. Alle Kosten der Flächenentwicklung müssten durch deren Vermarktung wieder zurückgeführt werden, daher werde von Anfang an besonderer Wert auf die Wirtschaftlichkeit der Projekte gelegt. In der Abrechnungsphase würden alle Maßnahmen abgerechnet, Treuhandkonten ausgeglichen, die Darlehen an die WIBank zurückgeführt. Sofern sich am Ende ein Projektüberschuss ergeben sollte, kann die Kommune davon profitieren.

Kein Haushaltsrisiko für Kommunen und das Land

Für die Kommunen entstände so keine zusätzliche Haushaltsbelastung durch eigene Vor- oder Zwischenfinanzierung, alle Ausgaben des jeweiligen Treuhandprojektes würden über Kredite der WIBank finanziert, die aus den Erträgen der Flächenentwicklung wieder zurückgezahlt werden. „Wir treiben die Kommunen in kein unkalkulierbares Risiko und die kommunale Entscheidungshoheit bleibt völlig unangetastet“, versichert Hinz. „Deshalb stehen die hessischen Kommunalverbände und die Allianz für Wohnen hinter dem Konzept. Auch für den Landeshaushalt bleibt ein überschaubares Risiko durch die Bürgerschaftsübernahme, ohne ihn mit Investitionskosten zu belasten.“ Am Ende, so Fontaine-Kretschmer, hätten alle etwas davon. Die Kommunen könnten schwierige Flächen, die für ihre Stadtentwicklung schon lange ein Hemmnis darstellten, an den Markt bringen, das Land könne auf diesem Weg die Regional- und Landesentwicklung vorantreiben und vor allem die wohnungssuchenden Menschen hätten durch ein größeres Angebot bald bessere Chancen auf den Wohnungsmärkten. „Das Wohnungsbauunternehmen Nassauische Heimstätte zieht im Übrigen keinen Vorteil aus dieser Konstruktion, es muss sich, wie alle anderen Marktteilnehmer auch, um die Grundstücke zu Marktkonditionen bewerben, da die Vergabe dieser Baugrundstücke ja in der Hand der Kommunalvertreter verbleibt“, versichert sie am Ende.

Jens Duffner

Das Schönste in unserem Norden ist die Kultur!



www.schleswig-holstein.sh

Führung / Kommunikation

Mit dem richtigen Mindset die Digitale Transformation meistern – Interview mit Jonathan Habicht und Andreas Habicht

Die Digitalisierung von Gesellschaft und Wirtschaft verändert die Art und Weise, mit der Unternehmen sich ihren Kunden nähern, das Kerngeschäft betreiben oder entwickeln und die eigene Belegschaft fit für die Zukunft des Arbeitens machen. Worauf bei der Digitalen Transformation zu achten ist und wie sich der einhergehende Veränderungsprozess gestalten lässt, erläutern uns Andreas und Jonathan Habicht, die am 1. Juni auf dem Aareon Kongress auch einen Fachvortrag zum Thema halten, im Interview.



Andreas und Jonathan Habicht begleiten Unternehmen durch die Digitale Transformation.
Foto: Aareon

Bildinhalten orientierte Plattform Instagram. Geht es um ganz junge Nutzer, ist Snapchat die Plattform der Wahl. Diese Community ist aber weniger geeignet, neue Zielgruppen und Kunden zu erschließen, allein schon wegen des eher speziellen Kommunikationsmodells, das hier greift.

Ist denn der Einsatz sozial-digitaler Plattformen eher etwas zur Förderung des eigenen Images oder tatsächlich Unternehmens- und Kundenkommunikation entlang der eigenen Wert-schöpfungskette?

Jonathan Habicht: Das ist ganz klar ein wertvolles Instrumentarium, um Kunden in allen Phasen der Kundenbeziehungen begleiten zu können. Am Anfang, wenn Unternehmen und Kunde sich gewissermaßen kennenlernen, lässt sich über offene Kommunikation in digitalen Kanälen viel erreichen und Vertrauen aufbauen. Ist der Kunde gewonnen, kann dann über zeitgemäße digitale Formen des Customer Service eine enge Kundenbindung erreicht werden. Das geschieht auf Facebook und Co. naturgemäß emotionaler, aber so können Unternehmen relevante Neuigkeiten eben auch weniger formal verbreiten.

Folgt man der Medienberichterstattung dieser Tage, dann ist alles nur noch digital und soziale Medien bestimmen und verändern den Diskurs. Abseits gesellschaftlicher Debatten: Warum ist der Einsatz von Plattformen wie Facebook und Co. nach wie vor so wichtig und vielversprechend?

Jonathan Habicht: Zunächst einmal: Die Zielgruppe entscheidet, mit welcher Plattform man sich befassen sollte. Denn sie zeigt, wo sie sich mehrheitlich bewegt und wo man sie am ehesten antreffen kann. Wer sich hier als Unternehmen seinen Kunden zuwenden möchte, sollte die Entwicklungen bei der Nutzungssituation kennen: 50 Prozent der Zugriffe auf soziale Netzwerke geschehen heute vom Smartphone aus. Die Kunden haben eine Frage und stellen sie sofort via Mobiltelefon in dem Moment, wo ein Problem oder Interesse auftritt. Es geht also um Ansprechbarkeit und Auffindbarkeit.

Andreas Habicht: Facebook bleibt aufgrund der hohen Nutzerzahlen attraktiv und weil wir Vertreter aus jeder Zielgruppe dort antreffen. In Mode gekommen ist für alle Altersgruppen die eher an

Unsere Gesprächspartner: Mit Ihrem Beratungsunternehmen hquadrat als Teil der Habicht Unternehmensberatung mit Sitz in Herne begleiten Andreas und Jonathan Habicht Unternehmen durch die Digitale Transformation. Sie unterstützen ihre Kunden bei der Entwicklung zeitgemäßer Geschäftsmodelle, digitaler Strategien und im Transformationsprozess selbst.

www.hquadrat.io

Auf dem Aareon-Kongress (31. Mai bis 2. Juni 2017 in Garmisch-Partenkirchen) sprechen Andreas Habicht und Jonathan Habicht zum Thema: Digitale Transformation – wie sich die Kommunikation verändert und wie wir davon profitieren können. Kongress <http://www.aareonkongress.de>.

Welche Rolle spielen denn hierbei Entwicklungen und Trendthemen wie Künstliche Intelligenz oder Chatbots, also halbautomatisierte Online-Formen des Kundendialogs?

Andreas Habicht: Technologisch stehen wir hier noch eher am Anfang, aber die Chancen, über Chatbots die Mitarbeiter im Service und Kundendialog dort zu entlasten, wo wiederkehrende Anfragen viel Zeit rauben und automatisch generierte Antworten Freiraum für die wirklich kniffligen Fälle schaffen, sind enorm. Und der Bedarf hierfür wird auch sehr schnell wachsen. Die Kunden kennen das schon aus anderen Zusammenhängen – wer Apples Siri oder Googles Assistant von seinem Smartphone kennt, wird ähnliche Services auch irgendwann von seinem Wohnungsunternehmen erwarten. Das ist heute noch nur mit eher großem technischen Aufwand machbar. In zwei Jahren sind sprachgesteuerte Service-Bots aber in digitale Ökosysteme leichter integrierbar und das auch ohne große Kosten.

Wenn sich die Landschaft der Kontaktflächen, Plattformen und Technologien so schnell ändert – wie kann denn da die Unternehmensführung mithalten? Worauf kommt es Ihrer Meinung nach an bei Entscheidern im Zuge der Digitalen Transformation?

Andreas Habicht: Am wichtigsten ist es, „Digital Leadership“ nicht nur als Worthülse zu benutzen, sondern wirklich zu leben. Entscheidend ist die Bereitschaft und Begeisterungsfähigkeit, die Veränderungen als Gewinn zu akzeptieren und sich mit ihnen auseinanderzusetzen. Der zentrale Erfolgsfaktor für eine gelungene Digitale Transformation ist nicht etwa der schiere Technologieeinsatz – Technologien sind nur Werkzeuge. Die Keimzelle eines zukunftsfähigen Unternehmens ist der Verantwortungsträger, der bei sich persönlich anfängt, Veränderungen herbeizuführen. Die Gestaltung der Digitalisierung ist ganz klar ein Management- und Führungsthema und nicht etwa nur ein IT-Thema.

Jonathan Habicht: Es geht darum, ein Vorbild für die eigenen Mitarbeiter zu sein. Die sind oft privat in Sachen Digitalisierung schon viel weiter als das Unternehmen. Das gilt es abzugleichen und zu nutzen. Und das kann ein Entscheider, der sich glaubwürdig und sichtbar mit der Digitalisierung auseinandersetzt, viel besser erreichen. Damit einher gehen neue Methoden des Arbeitens, des Miteinanders sowie der Kommunikation im Unternehmen und der Fortentwicklung des eigenen Geschäftsmodells. Das verlangt bewegliche Führungs- und Arbeitsmodelle, derzeit oft auch mit dem Begriff „agil“ umschrieben. Und es geht um die Freiräume, die man etwa durch Prozessautomatisierung in der Produktion oder auch bei Serviceabläufen mit digitalen Instrumenten schaffen kann und den Mitarbeitern auch zugesteht, um Platz für neue Ideen zu schaffen.

Was machen denn die Menschen, die in digital veränderten oder transformierten Unternehmen arbeiten, tatsächlich mit diesen Freiräumen? Das dürfte doch mitunter noch etwas völlig Neues für die Mitarbeiter sein, die eher vorgegebene Abläufe gewohnt waren. Kommen sie damit zurecht?

Andreas Habicht: Zunächst einmal ist der „Change“ ja nichts, was das Tagesgeschäft in einem Unternehmen ausmacht – auf Führungs- wie auf Mitarbeiterebene, das ist naturgemäß etwas Neues. Daher ist die Ausgestaltung dieser Freiräume sehr sorgsam vorzunehmen, um die Mitarbeiter nicht zu überfordern – ohne dabei das nötige Tempo außer Acht zu lassen. Es gilt also, die Mitarbeiter fortzuentwickeln, sie mitzunehmen auf dem Weg der Transformation.



**nie wieder
bohren.**

Jonathan Habicht: In der Veränderung auch der Mitarbeiter liegt die Chance, die notwendige Anpassung des eigenen Geschäftsmodells vorzunehmen und Zukunftsfähigkeit sicherzustellen. Handelsunternehmen können zum Beispiel den reinen Verkaufsprozess als E-Commerce auf eine neue digitale Basis stellen – und die Mitarbeiter im Vertrieb werden in der Folge die Kunden stärker beraten und können diese höher qualifizierte Leistung auch anders abrechnen. Oder Computerhändler werden zu Systemhäusern, bei denen es nicht nur um die Rechner und deren Peripherie geht, sondern um die passende Kombination von Systemen.

In Ihrer Beratungstätigkeit sprechen Sie am Ende der Digitalen Transformation von einem „Again“. Heißt das etwa, dass man den Veränderungsprozess immer wieder durchlaufen soll-te?

Jonathan Habicht: Das ist eher so zu verstehen, dass man die Transformation in den Einstieg in einen fortlaufenden Anpassungsprozess nutzen sollte. Das ist wie bei der technologischen Entwicklung: Auch hier haben Unternehmen stets geprüft, welche neue Technologie für das eigene Branchenfeld und Geschäftsmodell einen nachhaltigen Fortschritt bedeutet. Durch die Digitalisierung werden die Innovationszyklen kürzer, es geht nicht mehr allein um abgeschlossene Projekte. Daher ist die Fähigkeit, sich schnell auf Veränderungen einstellen zu können, so wichtig geworden.

Andreas Habicht: Man kann die Digitale Transformation auch als Vehikel für eine fortwährende Unternehmensentwicklung sehen. Aus einem „So lief es immer gut“ muss angesichts des allgemeinen Veränderungsdrucks ein „So können wir auch künftige Herausforderungen meistern“ werden. Auf diese Weise lassen sich aus guten Unternehmen großartige machen. Die Einführung bestimmter digitaler Technologien mag man noch als Projekt ansehen können. Tatsächlich ist das aber nur ein Teil des nötigen, aber auch möglichen Veränderungsprozesses, der jetzt alle Branchen betrifft. Es geht um den Einstieg in eine permanente Veränderungsfähigkeit von Entscheidern, Mitarbeitern und Unternehmen.

Frage: Worauf sollte die Wohnungswirtschaft in Sachen Digitale Transformation achten?

Jonathan Habicht: Da wir hier viele kleine und mittlere Unternehmen antreffen, sollte die Branche darauf achten, sich realistische Etappenziele zu setzen und sich nicht zu verhaspeln. Die Digitalisierung um der Digitalisierung willen ist nicht zielführend. Und oft bleiben Vorhaben der Digitalen Transformation deshalb stecken, weil zu viele Einzelprojekte nebeneinander angegangen werden. Hier tritt eine Übersättigung des Innovationsbegriffs ein, die zur Überforderung der Mitarbeiter führt.

Andreas Habicht: Zunächst sollte man vielleicht die Kundenakquise und zentrale Prozesse digitalisieren, dann den Kundenservice. Und im Anschluss geht es dann mit einer gewachsenen digitalen Unternehmenskultur mit allen Mitarbeitern an die Anpassung und Erweiterung des eigenen Geschäftsmodells angehen, zum Beispiel durch Smart Home Services. Wichtig ist ein für alle erkennbarer roter Faden und der Wechsel des Mindsets – dann klappt auch der Einstieg in die Veränderungsfähigkeit.

Stefanie Meik

**Aareon
Kongress**
Status. Trends. Visionen.
31. Mai bis 2. Juni 2017
Garmisch-Partenkirchen

Wir zeigen Sie von Ihren
besten
Seiten.
Image-Kommunikation, Mietermagazine,
Geschäftsberichte, Exposés, Webmagazine

stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Führung / Kommunikation

Rundfunkbeitrag für Unternehmen: Selber rechnen und erinnern

Beim Rundfunkbeitrag müssen Unternehmen ab sofort noch genauer hinschauen. Zum einen kommen künftig keine Zahlungsaufforderungen mehr (gezahlt werden muss natürlich trotzdem), zum anderen müssen Firmen bis Ende März 2017 die Mitarbeiterzahl melden.



Dr. Jens Jasper von der IHK Reutlingen.
Foto: IHK

Wie der Zentrale Beitragsservice von ARD, ZDF und Deutschlandradio (vormals GEZ) mitteilte, wird der Beitragsservice ab dem 1. April 2017 keine Zahlungsaufforderungen mehr per Post an Unternehmen versenden. Das entspräche der Rechtslage, teilte der Beitragsservice der IHK mit. Unternehmen, die wissen wollen, was sie zahlen müssen oder noch schuldig sind, können diese Informationen künftig über das Serviceportal portal.rundfunkbeitrag.de abrufen. Dafür müssen sich die Betriebe einmalig registrieren.

Beschäftigtenzahl melden

Außerdem müssen Firmen bis zum 31. März 2017 ihre Beschäftigtenzahl an den Zentralen Beitragsservice melden. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten fließt in die Berechnung des Rundfunkbeitrags mit ein. Dabei können Unternehmen wählen, ob sie die Anzahl aller Beschäftigten ohne Differenzierung zwischen Voll- und Teilzeitkräften melden (der Beitragsservice nennt das „Zählweise A“) oder differenzieren („Zählweise B“). Bei der B-Variante werden Teilzeitbeschäftigte mit

einer regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit bis zu 20 Stunden mit 0,5, bis zu 30 Stunden mit 0,75 und über 30 Stunden mit 1,0 Mitarbeiter gerechnet. In beiden Varianten werden Auszubildende und geringfügig Beschäftigte nicht mitgezählt. Leiharbeiterinnen und Leiharbeiter sind an der Betriebsstätte des verleihenden Unternehmens und nicht an der Betriebsstätte des entleihenden Unternehmens zu erfassen.

Wer nicht zahlt, wird gemahnt

Die Zahlung des Rundfunkbeitrags erfolgt in der Regel in der Mitte jedes Quartals. Unternehmen, die die Überweisung wegen der künftig ausbleibenden Zahlungsaufforderung vergessen, werden gemahnt, so der Zentrale Beitragsservice auf Nachfrage der IHK. Für das Rundfunkbeitrag-Serviceportal besteht keine Registrierungsspflicht.

IHK wird evaluieren

Die IHK Reutlingen wird die Änderungen genau beobachten. „Wieder einmal werden Dokumentation und Meldepflichten auf der Unternehmensseite angesiedelt“, sagt IHK-Experte Dr. Jens Jasper. „Auch in diesem Fall gilt es zu evaluieren, ob diese Lösung für Betriebe einfacher ist oder ob hier nicht tatsächlich eine zusätzliche Bürokratie aufgebaut wird.“ Unternehmen sind gebeten, ihre Erfahrungen und Einschätzungen an die IHK zu melden.

Red.

Der beste Zeitpunkt
für Ihren Website-Relaunch?

Jetzt.



stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Führung / Kommunikation

13. OpenPromos Anwenderforum – Unaufhaltsamer Trend der Mobilisierung auf Kunden- und Verbraucherseite

Das 13. OpenPromos Anwenderforum des Berliner IT-Spezialisten PROMOS consult stand ganz im Zeichen von Veränderung und digitaler Innovation in der Immobilienbranche. 170 Experten aus der IT und der Immobilienwirtschaft diskutierten vom 29. bis 30. März 2017 in Berlin die vielfältigen Chancen von Veränderungsprozessen für die Wohnungswirtschaft und wie die Zukunft der Branche aussehen wird.




Foto: Jens Röttsch/ PROMOS consult GmbH

Ein Megatrend mit beträchtlichem Umwälzungspotenzial für die ganze Immobilienbranche stellt die Verlagerung von Geschäftsprozessen auf digitale Marktplätze dar. Dass die Mobilisierung auf Kunden- und Verbraucherseite ein unaufhaltsamer Trend ist, bestätigt das Userwachstum von easysquare, der PROMOS-Vernetzungsplattform für die Bedürfnisse des Immobilien- und Facility Managements.

„Mit unserer Lösungsplattform easysquare verbinden wir alle Stakeholder der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und ihre Geschäftsprozesse. Das Userwachstum bei easysquare von jährlich über 45 Prozent bestätigt unser Lösungsangebot zur Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft. Unsere Lösungen werden in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden kontinuierlich weiterentwickelt. Wir freuen uns, dass wir in Kürze dem großen Kundenwunsch nach einer Android-Mieter-App nachkommen können“, so Jens Kramer, CEO der PROMOS consult.

Mit zunehmender Digitalisierung wächst die Notwendigkeit, Unternehmen auf kontinuierliche Veränderungen auszurichten. In den meisten Fällen geben derzeit Reorganisationsprozesse und Umstrukturierungen Anlass für Change Management. Dass Führungskräfte noch immer Dreh- und Angelpunkt erfolgreicher Transformationsprojekte sind, bestätigten die Teilnehmer während einer Live Umfrage. 94 Prozent erachten es für sinnvoll, Change Management-Instrumente wie Workshops oder Anreizsysteme bei der Einführung von Software einzusetzen. Die Umfrage ergab auch, dass proaktives Change Management noch nicht in jedem Unternehmen etabliert ist.



Das Erfolgsmodell von easysquare: Digitale Formulare und innovative Smartphone Features

Verbindendes Element der Vernetzungslösung sind digitale Formulare. Diese bilden die Basis für die Kommunikation zwischen den beteiligten Personen und Gruppen. Ob Aufgaben, elektronische Exposé, Protokolle für Abnahme, Übergabe und Rundgänge sowie Dokumentationen und Datenblätter – die elektronischen Formulare von easysquare können weit mehr Funktionen unterstützen als ihre papiergebundenen Pendanten.

- Lassen Sie Ihren Mieter unmittelbar auf dem iPad das Formular unterschreiben
- Senden Sie die Formulare per E-Mail an Ihre Mieter
- Speichern Sie die Geo-Koordinaten
- Fotografieren Sie einen Mangel direkt in das Formular
- Erzeugen Sie ein PDF der Formulare
- Erfassen Sie die Daten mit dem mobilen Gerät vor Ort, auch wenn die Funkverbindung nicht zur Verfügung steht.
- Pflegen Sie Ihre Stammdaten vor Ort mit SAP®-Integration

Mit handelsüblichen Geräten können Sie die vollen Funktionen der Lösung nutzen – mit der nativen App für iOS oder der WebApp für PC und Smartphone.

[Mehr erfahren](#)

Anhand von Livepräsentationen, Erfahrungs- und Projektberichten wurde aufgezeigt, was die Lösungen von PROMOS consult schon jetzt für Transaktionen, Bauprojekte und die Mietverwaltung bedeuten. Hochkarätige Referenten begeisterten mit den neuesten Tech-Trends für die Zukunft und deckten auf, welche Anwendungsfelder sich erschließen lassen und wo die Technik heute noch an ihre Grenzen stößt. Zu den Rednern zählten unter anderem Ilja Grzeskowitz (Bestsellerautor & Schriftsteller) und Mads Pankow (Herausgeber DIE EPILOG). Die zahlreichen Teilnehmer erhielten fokussierte Einblicke in aktuelle Trends und Entwicklungen auf dem digitalen Markt und schmiedeten selbst am Abend noch, über den Dächern Berlins, Visionen für die Zukunft.

Das OpenPromos Anwenderforum hat sich zu einer festen Veranstaltung in der Immobilienbranche entwickelt. Das 14. OpenPromos Anwenderforum findet vom 18. bis 19. April 2018 in Berlin statt.

Julia Franz

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.



Führung / Kommunikation

Betriebliche Altersversorgung – Mit diesen Strategien reduzieren Sie Ihre Pensions- Verpflichtungen, erklärt Sven Körner

Die anhaltende Niedrigzinsphase ist eine enorme Herausforderung für die betriebliche Altersversorgung (BAV). Doch es gibt Möglichkeiten, die Pensionsverpflichtungen zu reduzieren und die Risiken für Sie als Unternehmen zu minimieren. Sven Körner, Experte für den Bereich Betriebliche Altersversorgung, kennt die besten Strategien.



Sven Körner. Foto: AVW

Herr Körner, sollten Unternehmen die aktuelle Zinslage zum Anlass nehmen, ihre BAV zu überdenken und zum Beispiel die Gestaltung der Zusagen zu ändern?

Sven Körner, Betriebliche Altersversorgung, rente21, AVW Unternehmensgruppe, www.avw-gruppe.de

Sven Körner: Eine solche Neugestaltung der BAV ist natürlich ein Weg, um die Volatilität der Pensionsverpflichtungen zu reduzieren. Das ist bei neu ein-tretenden Mitarbeitern auch ohne weiteres möglich. Bei bestehenden Arbeitsverträgen greift in Deutschland jedoch der arbeitsrechtliche Bestandsschutz. Aber: Es gibt für Unternehmen die Möglichkeit, die Dienstjahreszuwächse für die Begünstigten bereits bestehender Versorgungswerke umzugestalten. Dafür ist häufig die GuV-Belastung durch die ansteigende Pensionsverpflichtung im HGB-Abschluss als sachlicher Grund ausreichend.

Welche weiteren praxistauglichen Strategien schlagen Sie Unternehmen vor?

Ein sehr interessanter – aber aktuell recht teurer – Ausweg ist eine Änderung des Durchführungsweges. Sprich: Die Unternehmen wechseln von der unmittelbaren Versorgungszusage hin zu Pensions-

fonds oder zur Unterstützungskasse. Dadurch können sie im HGB-Abschluss das Passivierungswahlrecht nutzen und vermeiden Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen nachhaltig. Im Jahresabschluss ersetzen die Unternehmen dann die Volatilität durch kalkulierbare Zuwendungen an den Versorgungsträger. Der gewählte Durchführungsweg entscheidet darüber, welche Teile der Verpflichtungen die Unternehmen übertragen können und in welcher Höhe sie Dotierungen wählen können. Die Rückstellungen können die Unternehmen in Höhe der Dotierung auflösen, der Restbetrag wird eingefroren. Er ist also künftig nicht mehr von Zinsschwankungen betroffen.

Alternativ können die Unternehmen ihre Pensionsverpflichtungen auch mit Vermögenswerten unterlegen. Das funktioniert über ein Treuhandmodell, ein „Contractual Trust Agreement“ (CTA).

Wie sieht ein solches Treuhandmodell konkret aus?

Das CTA hält treuhänderische Fondsanteile, die einzig dazu da sind, unmittelbare Pensionsverpflichtungen des Arbeitgebers zu finanzieren. Somit sind diese Vermögensmittel durch einen Treuhänder gesichert. Für das Unternehmen bedeutet das: Es kann die internationale und nationale Bilanz kürzen, ohne in die bestehende Versorgungsregelung einzugreifen.

Das ist allerdings noch recht viel Theorie, denn dieses Modell wird in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bislang kaum genutzt. Falls aus der Theorie für Sie aber Praxis wird, noch ein Tipp: Achten Sie auf eine professionelle Kapitalanlage des CTA-Vermögens, die zu Ihrer ganz individuellen Situation und Verpflichtungsstruktur passt.

Gibt es auch einen Weg für den Umgang mit der BAV, bei dem Unternehmen ihre Risiken komplett übertragen?

Durch eine Ausfinanzierung können Unternehmen die Risiken transferieren. Dieser Weg ist jedoch mit deutlich höheren Kosten verbunden als eine Rückstellung. Das liegt daran, dass er häufig über den Kauf von Versicherungen erreicht wird. Und deren Beiträge übersteigen den Verpflichtungswert gemäß IFRS nicht mehr so deutlich wie früher, da diese Werte aktuell recht hoch sind. Versicherungsbeiträge von 150 bis 200 Prozent der DBO sind aufgrund der aktuellen Marktlage derzeit die Regel. Die individuellen Kosten hängen von zahlreichen Faktoren ab, unter anderem den Rechnungszinsen und den Angaben zur Lebenserwartung. In Frage für diese Vorgehensweise kommen übrigens Rückdeckungsversicherungen des Arbeitgebers, ein versicherungsförmiger Pensionsfonds oder rückgedeckte Unterstützungskassen.

Viele Rentner freuen sich über die Möglichkeit, die Versorgung durch eine Einmalzahlung als Gesamtbetrag zu erhalten. Ist diese Option auch für Unternehmen attraktiv?

Ja, natürlich. Auch wenn die sogenannte „Kapitalisierungsoption“ nur geringe Auswirkungen auf die Pensionsverpflichtungen hat. Die Erfahrung zeigt, dass bis zu 50 Prozent der Rentenanwärter ein solches Angebot gern annehmen.

Anbieten können Sie dieses Modell allen Rentnern mit einem Pensionsbeginn vor 2005. Der Betrag, den der Versorgungsberechtigte erhält, wird dann in der Regel mithilfe des HGB-Verschuldungswertes bestimmt. Somit ist die Kapitalisierung im HGB-Abschluss fast erfolgsneutral. In der Steuerbilanz und im IFRS-Abschluss werden sogar positive Effekte erzielt.

Vielen Dank, Herr Körner, für das Gespräch.



Damit Käufer und Mieter sich schon vor dem Einzug

wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung,
Vermietungsförderung

stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Führung / Kommunikation

Wohnungsneubau in ostdeutschen Schrumpfungsregionen - Der Leerstand von morgen -

Nachdem in einem ersten Beitrag zur ostdeutschen Wohnungsmarktentwicklung auf die Gefahr einer Überschätzung der aktuell positiven Einwohnerentwicklung in den ostdeutschen Großstädten hingewiesen wurde und Gründe gefunden werden konnten, die einer Fortschreibung dieses Trends in die Zukunft widersprechen, sollen nun die Auswirkungen dieser - möglicherweise zu positiven - Bevölkerungsvorausberechnungen auf den Wohnungsmarkt diskutiert werden.

Im Jahr 2011 wurden im gesamten Osten der Bundesrepublik lediglich 25.500 Wohnungen fertiggestellt. Diese Zahl ist innerhalb der letzten Jahre deutlich gestiegen, auf nunmehr 39.000 Wohnungen im Jahr 2015, ein Zuwachs von 52 %. Ein Großteil dieses Zuwachses vollzieht sich naturgemäß in den ostdeutschen Großstädten. So stieg in Leipzig im gleichen Zeitraum die Zahl der Baufertigstellungen von rund 900 Wohnungen p. a. auf gut 1.800 Wohnungen p. a. (+ 100 %). Auch in Potsdam verdoppelte sich die Zahl der jährlichen Baufertigstellungen von rund 630 Wohnungen auf über 1.200 Wohnungen (+ 97 %). Und in Halle wurde die Zahl jährlich neu errichteter Wohnungen sogar verdreifacht (von 120 Wohnungen im Jahr 2011 auf 370 Wohnungen im Jahr 2015). Auch in Chemnitz (+ 78 %), Jena (+ 59 %) und Rostock (+ 52 %) stieg die Zahl der jährlichen Baufertigstellungen zuletzt deutlich an.

Diese Anstiege der Neubautätigkeit in den Großstädten sind in erster Linie Folge von Binnen- und Außenwanderungsgewinnen und einer dadurch positiven Bevölkerungsentwicklung (siehe Teil 1). Beachtenswert ist jedoch der weiterhin ungebrochen starke Wohnungsneubau in den ostdeutschen Schrumpfungsregionen. Befördert durch die Notwendigkeiten der Unterbringung von Asylsuchenden und getragen vom gegenwärtig günstigen Zinsniveau steigt der Wohnungsbau auch in Regionen mit deutlich spürbaren Bevölkerungs- und Haushaltsverlusten. Erhöhte Baufertigstellungszahlen in den Großstädten gehen somit nicht notwendigerweise einher mit rückläufigen Neubauzahlen in der Peripherie. Die Situation am ostdeutschen Wohnungsmarkt ist stattdessen durch die eigentümliche Situation gekennzeichnet, dass trotz insgesamt sinkender Einwohnerzahlen und steigenden Leerstands die Wohnungsneubautätigkeit auch in Schrumpfungsregionen zunimmt.

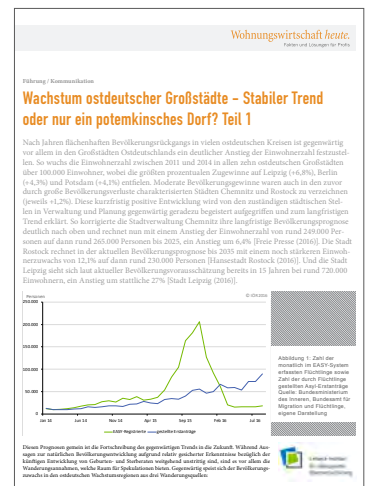
Nachfrageseitig sind die steigenden Wohnungsneubauzahlen auch jenseits der Versorgungsansprüche auf Grund wachsender Einwohnerzahlen durchaus plausibel begründbar. Die Wohnungswirtschaft folgt lediglich den spezifischen, legitimen Wünschen der Wohnungsnachfrager. So lassen sich drei übergeordnete Dimensionen der Wohnungsnachfrage unterscheiden, welche ursächlich für die starke Reaktion des Marktes und den damit verbundenen Wohnungsneubau in Schrumpfungsregionen sind:

Örtliche Dimension (kleinräumige Lage der Wohnungsbestände) - Wo?

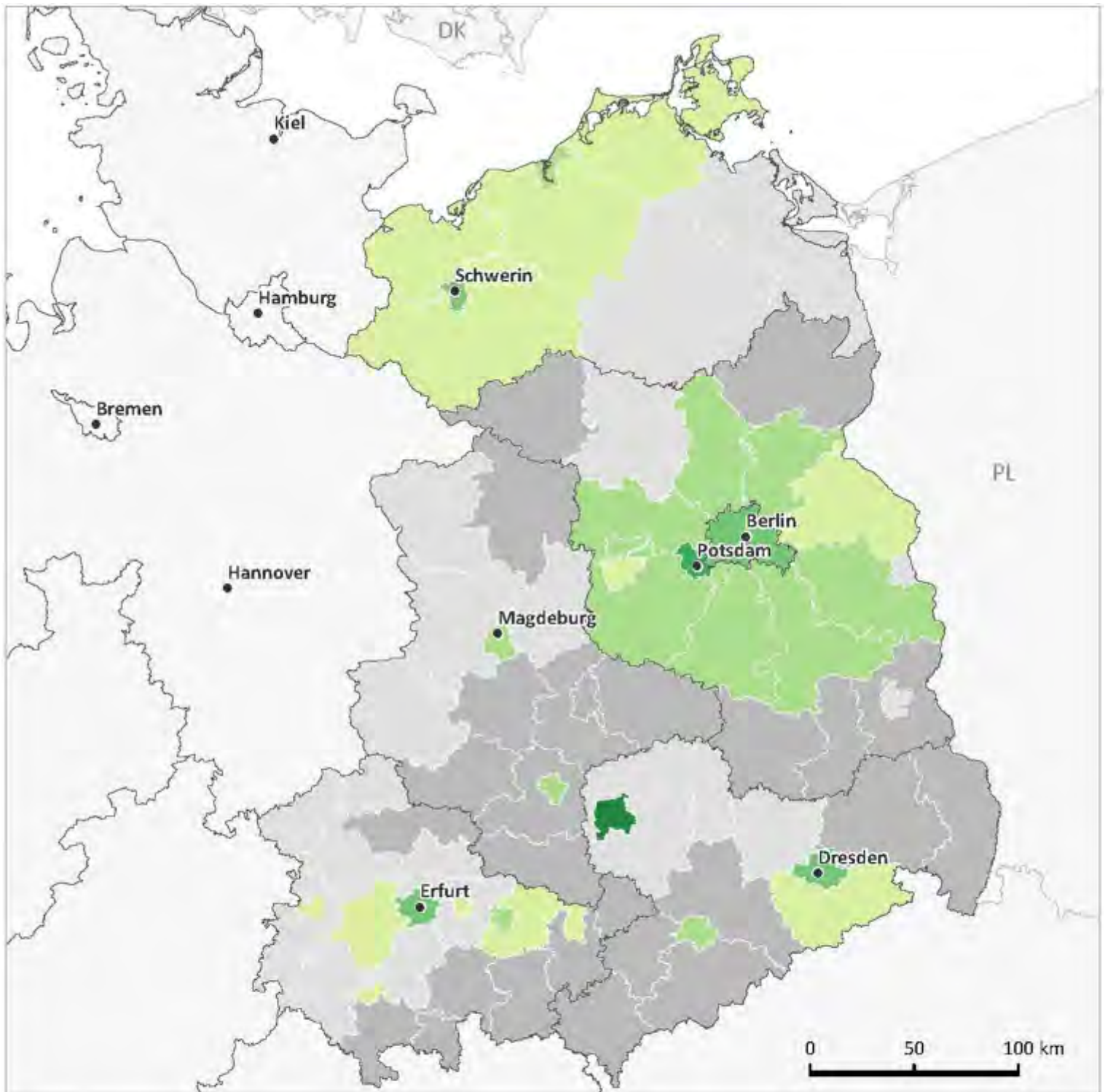
Art der bisherigen Wohnungsbestände (Alter, Ausstattung, Größe, Zuschnitt etc.) - Was?

Individuelle Wohnwünsche und Nutzerpräferenzen - Wer?

Wichtigster Treiber des Neubaus in Schrumpfungsregionen ist die aktuell stark divergente Bevölkerungsentwicklung innerhalb Ostdeutschlands, welche auch im Zeitverlauf hohen Schwankungen ausgesetzt ist (siehe Abbildung 1). Diese Entwicklung verläuft aktuell so kleinteilig, dass eine genaue Klassifikation nach wachsenden und schrumpfenden Räumen schwer fällt. Auch innerhalb von Schrumpfungsregionen lassen sich häufig kleinere Wachstumsinseln identifizieren, in denen die Einwohnerzahl steigt. Und auch in wachsenden Räumen gibt es Bereiche mit deutlichem Einwohnerrückgang. Aus diesem Grund ist eine klare Kategorisierung einer Region als Wachstums- bzw. Schrumpfungsraum nur eingeschränkt möglich. Auch auf Stadtteilebene setzt sich die Divergenz der Einwohnerentwicklung fort. Bereits heute kann in vielen Städten die Beobachtung getroffen werden, dass innerstädtische Altbauquartiere einen deutlichen Nachfragezuwachs erfahren, während in Großwohnsiedlungen in unmittelbarer Nachbarschaft die Leerstände steigen (siehe beispielsweise [DIE ZEIT 2015] zur Situation in Rostock).



Teil 1 der Serie finden Sie hier per **KLICK** als Pdf **Wachstum ostdeutscher Großstädte - Stabiler Trend oder nur ein potemkinsches Dorf? Teil 1**



Bevölkerungsentwicklung der Jahre 2011-2015

In Ostdeutschland auf Kreisebene



Leibniz-Institut
für ökologische
Raumentwicklung

Geodaten: VG250 © GeoBasis-DE /
GeoBasis-EU / BKG 2014

Statistische Daten: Statistische Daten des
Bundes und der Länder,
eigene Bearbeitung 2017

Karte: D. Kretzschmar, U. Schinke © IÖR 2017

Beispielhaft für die hohen Neubauzahlen in Schrumpfungregionen sei hier der Vergleich zwischen dem Landkreis Weimarer Land und der Stadt Weimar genannt. Im Weimarer Land schrumpfte im Zeitraum zwischen 2011 bis 2015 die Einwohnerzahl trotz Flüchtlings-Sondereffekt um 0,4 %, während in Weimar selbst die Einwohnerzahl deutlich anstieg (+ 2,0 %). Dennoch wurden im Weimarer Land pro Einwohner über 50 % mehr neue Wohnungen gebaut als in Weimar (siehe Tabelle 1). Und der schrumpfende Landkreis Vorpommern-Greifswald kam im selben Zeitraum pro Einwohner auf mehr Neubauwohnungen als die wachsenden Städte Chemnitz, Weimar und Halle zusammen. Nach der Kreisgebietsreform in Mecklenburg-Vorpommern wurden wachsende Kernstädte mit ihrem häufig schrumpfenden Umland zu einheitlichen Kreisen zusammengelegt. Die hohen Neubauzahlen im Kreis Vorpommern-Greifswald sind demnach teilweise durch die Einwohnergewinne der Stadt Greifswald erklärbar. In der Summe schrumpft der Kreis jedoch weiterhin.

Wohnungsneubau in ausgewählten wachsenden und schrumpfenden Kreisen Ostdeutschlands	Einwohnerentwicklung relativ 2011- 2015	Neubau von Wohnungen in Wohngebäuden pro 1.000 Einwohner Ø 2011 bis 2015	davon in Ein- und Zweifamilienhäusern	
			pro 1.000 Einwohner Ø 2011 bis 2015	davon in Mehrfamilienhäusern ¹ pro 1.000 Einwohner Ø 2011 bis 2015
Landkreis Vorpommern-Greifswald ²	-1,1 %	3,3	1,5	1,8
Landkreis Börde	-1,0 %	1,7	1,3	0,4
Landkreis Weimarer Land	-0,4 %	1,6	1,3	0,2
Stadt Chemnitz	3,4 %	1,3	0,8	0,5
Stadt Weimar	2,0 %	0,9	0,5	0,4
Stadt Halle	2,8 %	0,7	0,5	0,2

Tabelle 1: Wohnungsneubau in ausgewählten ost-deutschen Kreisen
Quelle: Regionaldatenbanken der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder, eigene Darstellung

¹ einschließlich Wohnheime

² durch Kreisgebietsreform hier Baufertigstellungsdaten erst ab 2012 verfügbar

Eine weitere Erklärung liegt im harten Konkurrenzkampf der schrumpfenden Kommunen um neue Einwohner. Zahlreiche Gemeinden versuchen aktuell offensiv durch eine lockere Baulandausweisung neue Nachfragegruppen für sich zu gewinnen. Die kommunale Bauland-politik in ostdeutschen Schrumpfung-regionen wird als „Instrument einer aktiven, fiskalisch orientierten Wettbewerbspolitik der Kommunen um Einwohner“ missverstanden, welche „die Kommunen auch dann einsetzen, wenn eine nachweisliche Nachfrage nach urbanen Nutzungsflächen nicht oder nur in geringem Ausmaß besteht“ [BMVBS 2009]. Es kommt zu einem „race-to-the-bottom-Effekt“, bei dem alle Kommunen durch die Ausweisung neuer Flächen versuchen, Einwohner zu gewinnen, obwohl die Gesamtzahl der zu verteilenden Bevölkerung insgesamt rückläufig ist [IW KÖLN 2015]. Auf diesen preisgünstigen Flächen im Außenbereich wird dann der Traum vom Eigenheim realisiert - obgleich in den Stadt- und Dorfkernen zahlreiche Bestandsimmobilien leer stehen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass ein Anstieg der Baufertigstellungszahlen in Ostdeutschland vor dem Hintergrund der beschriebenen Gründe des Wohnungsneubaus wenig überraschend ist. Es stellt sich jedoch die Frage nach der politischen Steuerung dieses Prozesses. Die Folgen gesteigerter Neubautätigkeit in Schrumpfungregionen sind allenthalben bekannt. Jeglicher Neubau muss zwangsläufig zu Leerständen in anderen Landesteilen führen. Diese bittere Wahrheit wird aktuell vor dem Hintergrund kurzfristiger Außenwanderungsgewinne von vielen Akteuren verdrängt. Es droht eine neue Welle von Wohnungsleerständen in Ostdeutschland, denen jedoch - auf Grund ihrer kleinteiligen Ausprägung in den verschiedensten Segmenten, Baualtersklassen und Lagen - nicht mehr durch großflächig angelegte staatliche Abrissprogramme beizukommen ist.

Daniel Kretzschmar

(In einem dritten Teil werden die Folgen der Neubautätigkeit auf den Wohnungsleerstand diskutiert.)

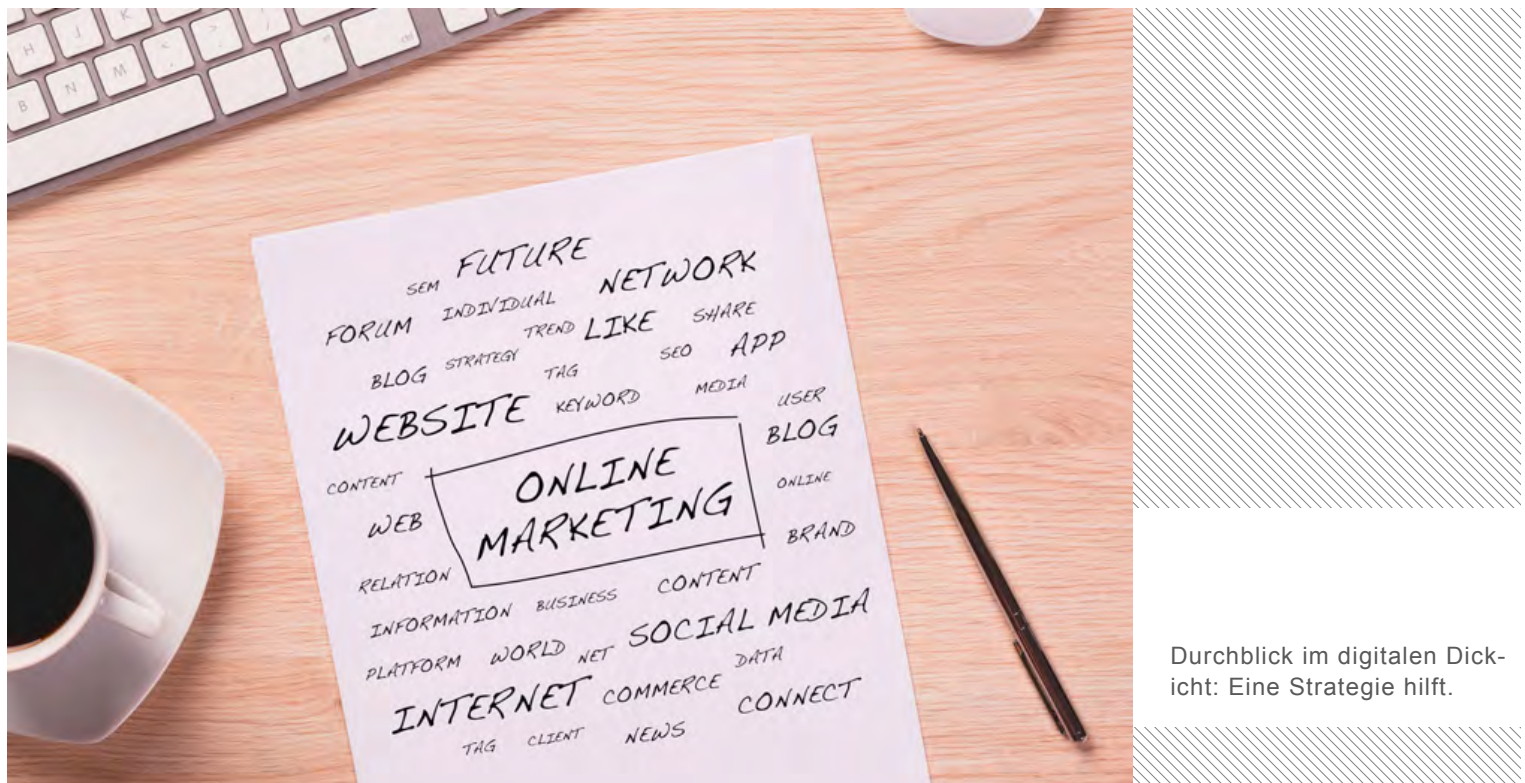
Leibniz-Institut für ökologische Raumentwicklung (IÖR)
Leibniz-Institut für ökologische Raumentwicklung (IÖR)
Weberplatz 1
01217 Dresden

Marketing

Neue Serie: Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft

Teil 1: Wie sich Thomas Meier mit W-Fragen einen Weg durch das digitale Dickicht bahnt

Die neue Wohnungswirtschaft-heute-Serie beantwortet Marketing-Verantwortlichen in Wohnungsunternehmen die wichtigsten Fragen zum Thema Online-Marketing – verständlich und praxisnah. Im ersten Teil stellen wir Ihnen unseren Protagonisten Thomas Meier vor. Dieser trotzt mit gesundem Menschenverstand dem Fach-Chinesisch der Branche und entwickelt anhand von vier W-Fragen eine schlüssige Strategie.



Durchblick im digitalen Dickicht: Eine Strategie hilft.

Thomas Meier verantwortet das Marketing der Wohnungsgenossenschaft Wohntraum eG mit knapp 4.000 Wohneinheiten – die meiste Zeit ist er allerdings leitender Mitarbeiter der Vermietungsabteilung. Nun hat der Vorstand Digitalisierung zum Zukunftsthema der Genossenschaft erklärt. Auch das Marketing soll digital aufgerüstet werden. „Social Media, Online-Marketing und so – aber nur Sachen, die uns wirklich weiterbringen. Machen Sie sich schlau und gucken Sie mal, was wir da machen können, Herr Meier. Wir sprechen dann nächste Woche über Ihre Ideen.“

Mit diesem präzisen Auftrag in der Tasche googelt Thomas also nach Online-Marketing-Lösungen. Dabei gerät er in einen Strudel aus Fachbegriffen, der ihn schwindeln lassen: Es komme angeblich darauf an, „mehr Social-Media-Engagement zu generieren“. Andere raten, mit „performance-orientierten Lösungen mehr Traffic zu erzeugen“ und irgendwo ging es darum, „mit Content-Marketing die Generation Y als loyale Brand Ambassadors“ gewinnen. Könnt ihr kein Deutsch, ihr Heinis? murmelt Thomas entnervt.

Aber so schnell gibt er nicht auf. Er erinnert sich an eine wichtige Lektion seiner Marketing-Fortbildungen: Ohne Ziele gibt es keine richtigen Wege. Da stimmen selbst seine neuen Ratgeber auf den Online-Marketing-Plattformen zu. Um wieder festen Boden unter die Füße zu bekommen, besinnt sich Thomas auf die guten alten W-Fragen. Er beschließt, seine Strategie daran auszurichten.



Eine solide Basis für sinnvolle Maßnahmen: Thomas Meiers Strategie-Konzept

1. Was – Ziele setzen

Thomas denkt über mögliche Marketing-Ziele nach. Reine Online-Marketing-Ziele zu definieren, verbietet ihm sein analytischer Verstand: Das Internet ist schließlich nur ein möglicher Kanal – inzwischen ein immens wichtiger, aber beileibe nicht der einzige. Er überlegt:

Die Vermietung läuft – nennenswerten Leerstand gibt es nicht. Allerdings: Die Resonanz auf Stellenausschreibungen war früher größer. Letztes Jahr konnte eine Auszubildenden-Stelle nicht mit einem adäquaten Kandidaten besetzt werden. Nicht dramatisch – aber ein Warnsignal. Außerdem hatte die Wohnraum zuletzt Ärger mit einer Bürger-Initiative. Diese setzte sich für die Erhaltung von Altbauten ein, die seine Genossenschaft abreißen und durch moderne, altengerechte Wohnungen ersetzen will. Ein großes Thema in der Presse – und selbst eigene Mitglieder waren daraufhin verunsichert, was nach dem Abriss mit ihnen geschieht. Im Artikel hatte es so geklungen, als stünden sie nun vor dem Nichts. Dabei müssten die Mieter eigentlich wissen, dass die Genossenschaft sie bei der Suche nach einer neuen Wohnung nicht allein lässt, sondern umfassend unterstützt. Nun ja.

Er schreibt also eine Liste:

1. Image als sozial verantwortliche Wohnungsgenossenschaft stärken (intern und extern)

2. Gute Auszubildende gewinnen

Und weil die Vermietung zwar gut läuft, manche Quartiere aber von Überalterung bedroht sind, fügt er doch noch einen dritten Punkt hinzu:

3. Mehr junge Mieter gewinnen



Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter bei stolp+friends. Das Unternehmen aus Osnabrück gehört zu den führenden Marketing-Dienstleistern für die deutsche Wohnungswirtschaft.

sicher – das müsste doch auch viele junge Leute ansprechen. Wo hakt's? Er fragt zuhause seinen 16-jährigen Sohn, ob der sich grundsätzlich vorstellen könnte, bei der Genossenschaft anzufangen. „Was habt'er denn zu bieten“, fragt der und befiehlt seinem Smartphone: „Okay Google: öffne www.wohntraum.de“. Sekunden später krächzt er: „Boah was?! Ist die Seite aus dem letzten oder vorletzten Jahrtausend?“

Autsch, das sitzt. Jetzt fällt auch Thomas auf, dass die Seite arg in die Jahre gekommen ist. Betriebsblindheit, seufzt er innerlich. Als er seinen Sohn fragt, ob ein Facebook-Auftritt aus seiner Sicht erfolgversprechend sei, zuckt der nur mit den Schultern: „Bin da kaum noch unterwegs – bin jetzt mehr so auf Snapchat und Insta. Schaden kann's aber nicht – solange ihr nicht mit so'nem Auftritt aus der Kaiserzeit ankommt.“

„Du magst zwar gerade noch als Vertreter der Generation Y durchgehen, kämest ob Deiner ungehobelten Manieren nicht als unser brand ambassador infrage“, erwidert Thomas und tätschelt seinem verdutzten Sprössling den Kopf, „doch ich danke Dir für Deinen Rat.“ Tatsächlich hat ihm die Reaktion seines Sohnes die Augen geöffnet. Und ein modernerer Auftritt hilft sicher auch dabei, jüngere Mieter zu gewinnen. Seiner Liste fügt er zwei Punkte hinzu:

1. Ausführlicher und aktueller über Projekte und die Werte der Genossenschaft berichten
2. Insgesamt deutlich moderner auftreten

2. Wer – Zielgruppen eingrenzen

Wen müssen wir ansprechen, um diese Ziele zu erreichen? fragt sich Thomas. Er beschließt, für jedes Ziel eine eigene Zielgruppe zu definieren. Die erste umfasst alle Einwohner seiner Stadt – insbesondere aber die politisch Engagierten sowie Journalisten und die eigenen Mieter. Die zweite umfasst die Abiturienten und guten Realschüler. Die dritte Zielgruppe beschreibt er als Menschen zwischen 25 und 40 mit geregelter Arbeitseinkommen – schließlich sind Auszubildende und Studenten meist keine sonderlich treuen Mieter. Dagegen kümmert sich seine Genossenschaft zwar ausdrücklich auch um sozial Bedürftige und wird dies auch weiterhin tun – diese Gruppe muss jedoch nicht extra umworben werden, sagt er sich.

3. Wie – Mittel wählen

Im Grunde, überlegt sich Thomas, müssten Mieter und Öffentlichkeit nur ausführlicher über die Genossenschaft im Allgemeinen und ihre Projekte informiert werden, um das erste Ziel zu erreichen.

Wie aber mehr Bewerber gewinnen? Im Grunde ist die Arbeit attraktiv: abwechslungsreich und sicher

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

4. Wo – Kanäle bestimmen

Als er am übernächsten Tag eine ruhige Minute hat, überlegt sich Thomas, welche Kanäle geeignet sein könnten, um die Botschaften an die Zielgruppen zu bringen. Für die Mieterkommunikation ist das Mietermagazin immer noch der sinnvollste Kanal. Vielleicht könnte man dort einmal eine Titelgeschichte mit Interviews von Mitgliedern veröffentlichen, die eine „Umsetzung“ mitgemacht haben. Außerdem könnte man mal ausführlich erklären, warum man manche Gebäude abreißt und wie das dazu beiträgt, den Wohnungsmarkt zu entspannen. Zwar ist das Magazin kein wirklich aktuelles Medium – aber man könnte solche Geschichten ja schon vorher auf der Website veröffentlichen, denkt sich Thomas.

Die Presse, und mit ihr die politisch Engagierten, erreicht man nach wie vor am besten über Pressemitteilungen. Aus Erfahrung weiß Thomas zudem, dass die Zeitungen gegenüber Anzeigenkunden kooperativer sind. Anzeigen zu schalten ist zwar glücklicherweise keine Garantie für Lobeshymnen, aber ein Anreiz für die Blattmacher, zumindest einmal anzurufen, bevor der Kunde in ein schlechtes Licht gerückt wird. Er fasst zusammen:

1. Mietermagazin (Hintergrundberichte, Interviews; für Mieter)
2. Website (kürzere Berichte; sowohl für Mieter als auch für Öffentlichkeit)
3. Pressemitteilungen (anlassbezogen; für pol. besonders Interessierte und Öffentlichkeit)
4. Anzeigen in der Tagespresse (flankierend zur Pressearbeit und als imagefördernde Maßnahme)
5. Facebook (?)

Nach der wenig enthusiastischen Reaktion seines Sohnes auf den Facebook-Vorschlag hatte er die Reichweiten der sozialen Medien in bestimmten Altersgruppen recherchiert: Facebook hat insgesamt immer noch bei weitem die Nase vorn, auch wenn Instagram und Snapchat von den ganz Jungen tatsächlich intensiver genutzt werden. Er ist sich allerdings nicht sicher, ob Facebook der richtige Kanal ist, um ernste Themen zu kommunizieren.

Als mögliche Kanäle, um Auszubildende zu gewinnen, notiert er:

1. Jobportale
2. Website
3. Facebook (?), andere soziale Netzwerke (?)
4. Anzeigen in Abi-Zeitungen

Und die jüngeren Mieter? Die meisten von ihnen suchen zunächst auf den Immobilienportalen nach Wohnungen. Wenn er sich die Exposés anschaut: So richtig attraktiv wirken die Angebote nicht. Und wenn sich Interessenten doch angesprochen fühlen und Hintergrundinformationen über die Wohnraum recherchieren wollen, geraten sie auf die Website – selbst auf Nicht-Pubertierende wirkt die nicht besonders einladend.

Im allerbesten Fall, überlegt Thomas weiter, suchen die Interessenten direkt auf der Wohnraum-Website nach Wohnungen. Vielleicht könnte man sogar noch „performance-orientierte Lösungen für mehr Traffic“ verwenden, von denen er gelesen hatte: Soweit er das verstanden hatte, geht es dabei im Kern um Werbung in Googles Ergebnislisten. Da er selbst die Suchmaschine häufig nutzt, scheint ihm das recht erfolgversprechend. Außerdem kann er so dem Vorstand zeigen, dass er auf der Höhe der Zeit ist. Er notiert:

1. Wohnungsexposés
2. Website
3. Suchmaschinenwerbung
4. Facebook (?)

Thomas Meier ist fürs Erste zufrieden: Die skizzierten Maßnahmen tragen schlüssig dazu bei, konkrete Ziele zu erreichen. Als er seine Überlegungen dem Vorstand präsentiert, ist dieser erfreut. Auch der Ansatz, sich nicht ausschließlich auf Online-Lösungen zu konzentrieren, kommt gut an: „Sie haben Recht, Meier – Digitalisierung ist kein Selbstzweck.“

Thomas erhält den Auftrag, eine Agentur zu suchen, welche diese Überlegungen verfeinert und darauf aufbauend ein schlüssiges Gesamtkonzept entwickelt. Oberste Priorität soll dabei die neue Website genießen. Thomas setzt sich an das Briefing.

Hanno Schmidt

Sozialmanagement

Quartiersbezogener Wohnprojekte für ein selbstbestimmtes Leben im Alter. Praxisleitfaden der Joseph-Stiftung zum Download

Die Joseph-Stiftung, kirchliches Wohnungsunternehmen aus Bamberg, erforschte von 2014 bis 2016 in Arbeitsgemeinschaft mit dem Caritasverband für die Erzdiözese Bamberg e. V. und gefördert vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt-, und Raumforschung im Rahmen der Forschungsinitiative „Zukunft Bau“ Erfolgsfaktoren für die Umsetzung innovativer, gemeinschaftlicher Wohnprojekte in strukturschwachen ländlichen Räumen.



Ausgangspunkt waren die Erfahrungen mit dem Wohnmodell IN DER HEIMAT WOHNEN in Mittel- und Oberfranken. Exkursionen zu Wohnprojekten in Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Thüringen, ein Diskussionsworkshop, zahlreiche Expertengespräche und zusätzlich eingeholte Expertisen erweiterten den Blickwinkel auf ganz Deutschland. Ergebnis ist ein Praxisleitfaden, der die erfolgreiche Umsetzung innovativer, gemeinschaftlicher Wohnprojekte in Kleinstädten im ländlichen Raum unterstützt.

Immer mehr Kommunen in strukturschwachen ländlichen Räumen sind Schrumpfungs- und Alterungsprozessen ausgesetzt. Die Entwicklung und Umsetzung eines gemeinschaftlichen, quartiersbezogenen Wohnprojektes für ein selbstbestimmtes Leben im Alter ist eine Strategie für diese Kommunen ihre Attraktivität als Wohnorte zu erhalten oder zurückzugewinnen. Quartiersbezogene Wohnprojekte können Zündstelle und Anker-Punkt für die Entwicklung hin zu einer altengerechten Kommune sein und so die Lebensqualität aller Bürger einer Kommune verbessern. Ein gemeinschaftliches

Interessierte können den Praxisleitfaden kostenlos herunterladen.
Per Klick zum PDF!

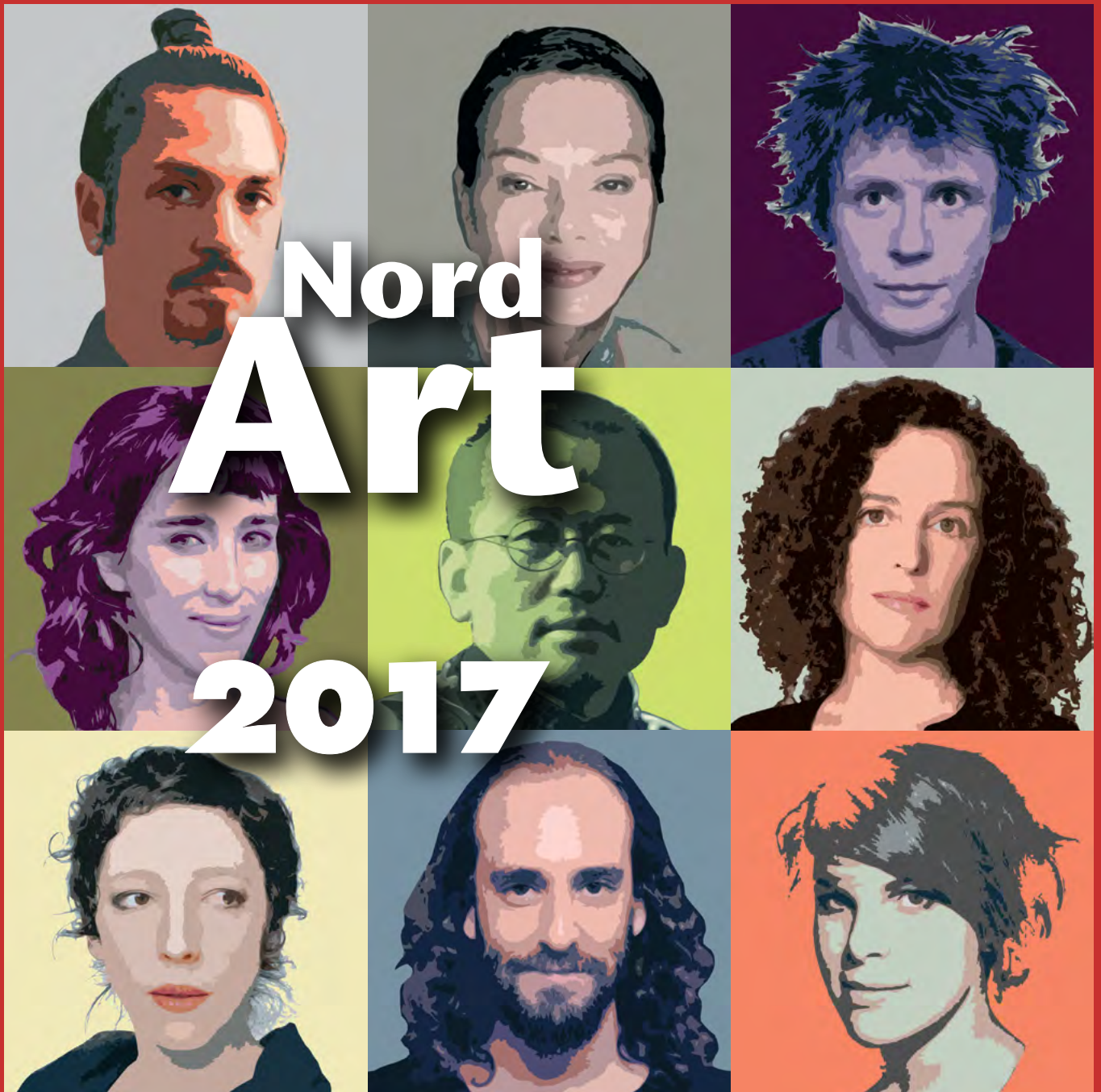
Wohnprojekt für ein selbstbestimmtes Leben im Alter gelingt in ländlichen Kommunen, wenn das Wohnprojekt in einen Gesamtentwicklungsprozess eingebettet ist, der die Potentiale und Ressourcen vor Ort bündelt. Dieser Leitfaden zeigt auf, wie ein Wohnprojekt für ein selbständiges Leben im Alter umgesetzt und zur altengerechten Quartiersentwicklung genutzt werden kann.

Der Leitfaden richtet sich an alle, die Projekte für ein selbständiges Leben im Alter initiieren, fördern und umsetzen wollen. Angesprochen sind hier in erster Linie die Kommunen, aber auch Wohlfahrtsverbände, Wohnungsunternehmen und bürgerschaftlich getragene Initiativen. Er gibt Empfehlungen für die Entwicklung und Ausgestaltung gemeinschaftlicher Wohnprojekte für ein selbstbestimmtes Leben im Alter und für die Installation eines umfassenden Quartiersmanagements. Das Quartiersmanagement hat eine Schlüsselfunktion bei der Nutzung eines Wohnprojektes für die altengerechte Quartiersentwicklung.

Ulrike Hanna

www.in-der-heimat.de

■■■ KUNSTWERK
CARLSHÜTTE



INTERNATIONAL ART EXHIBITION

10/06 — 08/10 2017

250 Künstler aus aller Welt • Länderfokus 2017 Dänischer Pavillon
Fokus-Künstler David Černý, CZ • Sonderprojekt Xu Bing, China
Di—So 11—19 Uhr • Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • www.nordart.de

Sozialmanagement

Wohnungsgenossenschaft Kleefeld-Buchholz eG spendet für Kinder im Aegidius-Haus

Die Wohnungsgenossenschaft Kleefeld-Buchholz eG engagierte sich bereits vor der Eröffnung des Aegidius-Haus AUF DER BULT im September 2014 mit einer Spende. Christian Petersohn, Vorstandsvorsitzender der Wohnungsgenossenschaft Kleefeld-Buchholz, überreichte jetzt eine weitere Spende in Form eines symbolischen Schecks in Höhe von 3.000 Euro an Sabine Woyna vom Lions-Club Hannover-Aegidius. Von dem Geld wurde unter anderem eine Reitsitzbank Wehrfritz und der passende Therapietisch angeschafft. Er gibt guten Halt für die Kinder, die an dem höhenverstellbaren Tisch malen und basteln möchten.



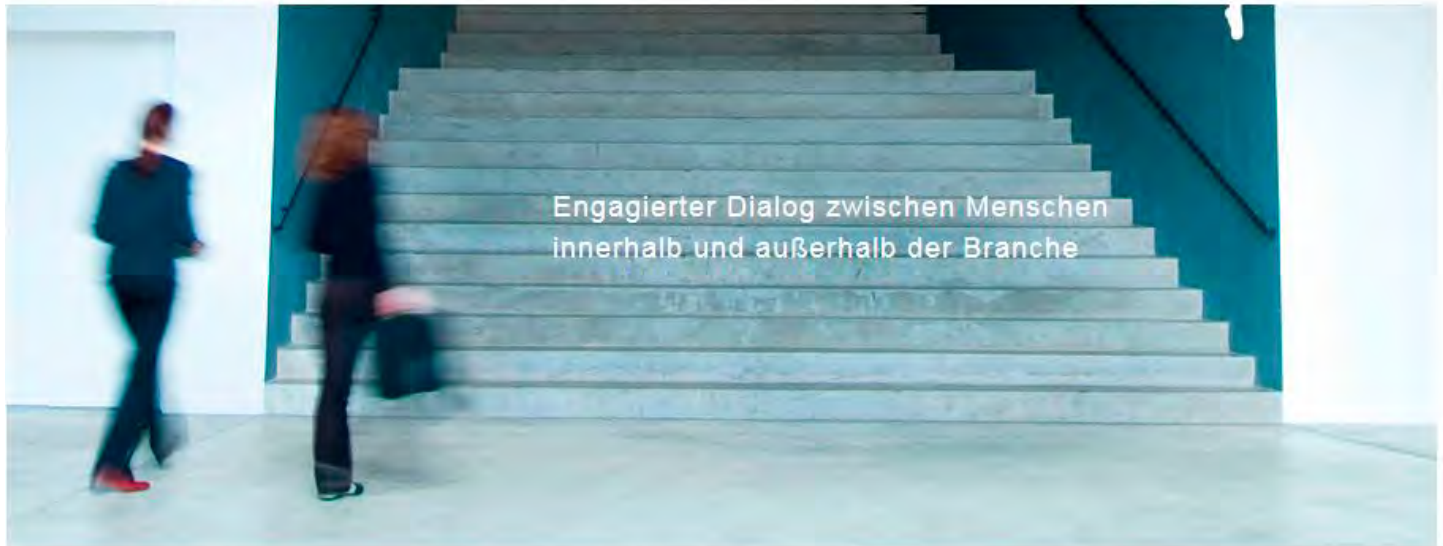
Scheckübergabe in Höhe von 3.000 Euro an Sabine Woyna. Quelle: Wohnungsgenossenschaft Kleefeld-Buchholz eG / © Daniel Junker

Da immer wieder Spenden benötigt werden, um notleidenden Kindern den Aufenthalt zu ermöglichen, kommt der Restbetrag den Eltern zugute, die den Eigenanteil von 25 Euro pro Tag für den Aufenthalt ihres Kindes nicht selbst aufbringen können. Das Aegidius-Haus bietet seit seiner Eröffnung im September 2014 schwerstbehinderten Kindern ein Zuhause auf Zeit, diese Möglichkeit wurde seither von 220 Familien in Anspruch genommen. Dieses einzigartige Projekt ist aus Sicht der Wohnungsgenossenschaft Wert, weiterhin unterstützt zu werden, um die Familien mit schwerstbehinderten Kindern zu helfen.

Gaby Helmbrecht

Die Wohnungsgenossenschaft Kleefeld-Buchholz eG

mit Hauptsitz an der Berckhusenstraße 16 (weitere Geschäftsstelle an der Klopstockstraße 1) wurde am 18. März 1894 gegründet. Getragen von den Grundgedanken der Eigenverantwortung und der Selbstverwaltung, hat sie die Bedürfnisse ihrer derzeit 7.291 Mitglieder stets im Blick. Das zentrale Anliegen der 32 Mitarbeiter, darunter drei Auszubildenden, ist es, den Menschen attraktive Wohnungen in einem sozialen, von freundlicher Nachbarschaft geprägten Umfeld anzubieten. Insgesamt bewirtschaftet die Genossenschaft in den Stadtteilen Kleefeld, Heideviertel, Misburg und Buchholz/List mit rund 4.200 Wohnungen, 77 Gewerbeeinheiten sowie 585 Garagen. www.kleefeldbuchholz.de.



Im Dienste der Wohnungswirtschaft

Die Wohnen Plus Akademie wurde 1990 von Robert Koch gegründet mit dem Ziel, die gemeinnützigen Bauvereinigungen durch praxisnahe Aus- und Weiterbildung zu unterstützen. Rasch konnten anerkannte ExpertInnen aus der Branche als Vortragende für Aus- und Weiterbildungsaktivitäten und andere Formate gewonnen werden. Vieles hat sich seither verändert: Die Wohnen Plus Akademie präsentiert sich heute als eigenständige GmbH mit einem großen Netzwerk von ExpertInnen, TrainerInnen, KooperationspartnerInnen und FörderInnen. Die Zusammenarbeit mit Universitäten und neue Themen bereichern das Angebot. Gleich geblieben ist das Verständnis für unsere Aufgaben: sich mit den aktuellen Fragen der Branche auseinanderzusetzen und praxistaugliche Antworten darauf zu geben.

Personalien

Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen e.V. – Dr. Klaus-Michael Dengler ist neuer Vorsitzender des Vorstands

Die Mitgliederversammlung der Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen hat in ihrer Sitzung am 20. März 2017 einen Nachfolger für den ausgeschiedenen bisherigen Vorstandsvorsitzenden Hans-Otto Kraus bestimmt. Dr. Klaus-Michael Dengler, Sprecher der Geschäftsführung der GEWOFAG, wurde einstimmig als neues Vorstandsmitglied gewählt.



Jörg Kosziol, stellvertretender Vorsitzender der VMW (rechts im Bild), gratuliert Dr. Klaus-Michael Dengler zur Wahl. Foto: GEWOFAG

Die Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen e.V. (VMW) ist ein Zusammenschluss von 50 Unternehmen, die sich in der bayerischen Landeshauptstadt in der nachhaltigen und sozial verantwortlichen Wohnungsvermietung, -bewirtschaftung und auch der Wohnraumschaffung engagieren. Damit leisten sie einen wertvollen Beitrag für bezahlbaren Wohnraum auf dem stark angespannten Münchener Wohnungsmarkt.

In seiner Antrittsrede betonte Dengler daher auch die Notwendigkeit der VMW angesichts der politischen und gesellschaftlichen Herausforderungen: „Wir wollen unseren Beitrag leisten. Dafür brauchen wir Unterstützung, keine Stolpersteine aus Brüssel“, so Dengler mit kritischem Blick auf die kommenden EU-Regelungen. Er nannte beispielhaft gleich drei brisante Themen, die für die sozial verantwortliche Wohnungswirtschaft eine Herausforderung darstellen. Die sogenannte „Neue Wohnungsgemeinnützigkeit“ mit Kostendeckungsprinzip bei Miethöhen und verpflichtenden

Reinvestitionen von Gewinnen, die 2019 auslaufende soziale Wohnraumförderung des Bundes und nicht zuletzt die immer weiter steigenden ökologischen Anforderungen aus Brüssel an Wohnimmobilien seien wirtschaftlich kaum darstellbar. Steigende Grundstücks- und Baukosten seien zusätzliche Hemmnisse für bezahlbaren Wohnraum.

Positiv bewertet Dengler hingegen die Möglichkeiten, die sich der VMW als Netzwerk und Zusammenschluss bieten. Er sieht die Vereinsaufgabe deshalb auch darin, „als Vereinigung Politik, Verwaltung und auch die Öffentlichkeit für unsere so wichtigen Themen noch besser zu sensibilisieren.“

In der dreijährigen Amtsperiode nimmt sich Dengler viel vor. Neben dem Ausbau von Erfahrungs- und Wissensaustausch der einzelnen Mitglieder soll die VMW auch in der politischen Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit gestärkt werden. Für diese Aufgaben kann sich die GEWOFAG als größtes Mitglied der VMW einbringen, auch ihre erfahrenen Ressortleiter werden sich alle persönlich engagieren.

Sabine Sommer

Personalien

Dirk Tönges verlässt die TREUREAL und die Immobiliengruppe Rhein-Neckar (IGRN)

Dirk Tönges (48), Sprecher der Geschäftsführung der TREUREAL-Unternehmensgruppe, verlässt das Unternehmen zum 30. April 2017. Die Trennung erfolgt in gegenseitigem Einvernehmen mit dem Gesellschafter, der Familienheim Rhein-Neckar eG, die seit 2015 mit der Übernahme der Treubau Verwaltung GmbH sowie der TREUREAL GmbH die Immobiliengruppe Rhein-Neckar bildet. Die Gruppe wird derzeit neu strukturiert. Im Mittelpunkt hierbei stehen die Entwicklung von Property- und Facility-Management sowie die Integration weiterer immobiliennaher Dienstleistungen.



Dirk Tönges. Foto: TREUREAL

„Dirk Tönges hat in den vergangenen 20 Jahren maßgeblich am Aufbau und Erfolg der TREUREAL mitgewirkt – dafür danken wir ihm herzlich“, so Gerhard Burkhardt, Vorstandsvorsitzender der Familienheim Rhein-Neckar eG. Tönges will sich ab Sommer neuen beruflichen Herausforderungen stellen: „Ich bleibe der Branche erhalten, so viel steht fest“.

Dirk Tönges war seit 1997 für die TREUREAL GmbH tätig und baute nach dem Jahr 2000 den Geschäftsbereich des Managements von Gewerbeimmobilien auf. Seit 2004 war er Gesellschafter und in geschäftsführenden Funktionen für die Unternehmensgruppe tätig. In dieser Zeit leitete er unter anderem die TREUREAL Gebäudeservice GmbH sowie die TREUREAL Property Management GmbH.

Die Aufgaben von Dirk Tönges werden von den bisherigen Geschäftsführern Andreas Bahr, Michael Frieling und Uwe Lippmann übernommen.

red