

**Wir sichern
Werte.**

Versicherungsspezialist
der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

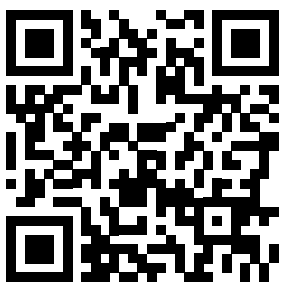
Ausgabe 5 | Januar 2019

Digital – was ist das eigentlich und was macht es mit uns? Ein Gespräch mit Dr. Alflen auf der Suche nach Antworten



Die Transformation unserer unternehmerischen Prozesse steckt in vielen Branchen noch in den Kinderschuhen. Start-ups ploppen auf. Hypes mehr oder weniger neue teildigitalisierte Arbeitsschritte eines Prozesses als DAS tolle Geschäftsmodell, verschwinden aber auch plötzlich wieder vom Markt. Die Werbung wetteifert mit immer neuen Begrifflichkeiten. Die Folge: Digital wird immer unübersichtlicher. Und ich als Kunde werde immer unsicherer, stelle mir die Frage: Digital – was ist das eigentlich? Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda im Gespräch mit Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG ...

[Seite 4](#)



AGB
Kontakt
Impressum
Mediadaten

Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

BUGLAS: 2019 wird Jahr der Entscheidung für den Glasfaserausbau in Deutschland – An vier Punkten die zentralen Weichen richtig stellen!

Bereits in den ersten Wochen und Monaten des Jahres stehen bei Gesetzgeber, Regulierer und Wettbewerbshütern zahlreiche Entscheidungen an, die von zentraler Bedeutung für den weiteren Ausbau einer nachhaltig zukunftssicheren Kommunikationsinfrastruktur für Deutschland sind. Während die Bundesnetzagentur an den weiteren Bedingungen ...

[Seite 8](#)

Die EED ist beschlossen! Jetzt muss gehandelt werden. Aber was ist zu tun? Kalo-Chef Stephan Kiermeyer gibt Antworten

Die novellierte EU-Energieeffizienz-Richtlinie (EED) ist im EU-Ministerrat verabschiedet worden und tritt bald in Kraft. Was bedeutet es für die Wohnungswirtschaft? Gibt es Handlungsbedarf? Wohnungswirtschaft-heute digital hat Stephan Kiermeyer, Geschäftsführer der KALORIMETA GmbH (KALO) gefragt.

...

[Seite 6](#)

Sonstige Themen: Der Heizungskeller im EBZ-Neubau ist digital, damit „Wärmepumpe und Co“ den Komfort- und Energieansprüchen der Nutzer gerecht wird // Damit nichts durchs Raster fällt - Dank mobiler Bestandsdatenpflege // Geteilter Wohnraum: Die Sharing-Economy und die Wohnungswirtschaft // FIABCI Prix d'Excellence Germany 2018: Zwei Auszeichnungen für WHS ...

Wohnungswirtschaft heute. digital

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 5 | Januar 2019



Foto: BUGLAS

Editorial.
Digitalisierung – und der Mensch steht im Mittelpunkt
[Seite 3](#)

Digital – was ist das eigentlich und was macht es mit uns? Ein Gespräch mit Dr. Alflen auf der Suche nach Antworten
[Seite 4](#)

Die EED ist beschlossen! Jetzt muss gehandelt werden. Aber was ist zu tun? Kalo-Chef Stephan Kiermeyer gibt Antworten
[Seite 6](#)

BUGLAS: 2019 wird Jahr der Entscheidung für den Glasfaserausbau in Deutschland – An vier Punkten die zentralen Weichen richtig stellen!
[Seite 8](#)

Der Heizungskeller im EBZ-Neubau ist digital, damit „Wärmepumpe und Co“ den Komfort- und Energieansprüchen der Nutzer gerecht wird
[Seite 10](#)

Damit nichts durchs Raster fällt - Dank mobiler Bestandsdatenpflege
[Seite 14](#)

Geteilter Wohnraum: Die Sharing-Economy und die Wohnungswirtschaft
[Seite 16](#)

FIABCI Prix d'Excellence Germany 2018: Zwei Auszeichnungen für WHS
[Seite 19](#)

Tele Columbus AG - Jean-Pascal Roux geht zum 28. Februar 2019 -Rüdiger Schmidt übernimmt
[Seite 21](#)

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Digitalisierung – und der Mensch steht im Mittelpunkt



Gerd Warda,
Chefredakteur Wohnungswirtschaft **heute**.
Foto: Wohnungswirtschaft heute

Das Digitale-Jahr 2019 fängt gut an. Mein Bosau, das Dorf in dem ich wohne und arbeite, stößt in die digitale Weltspitze vor: Wir bekommen in 2019 Glasfaser bis ins Haus. Nun bin ich endlich auf Augenhöhe mit unserer It-Abteilung, die in Köln und Leipzig sitzt. Und im glücklichen Schleswig-Holstein ist man sich einig: Der schnelle Anschluss gehört in jedes Haus, egal ob in der Stadt oder auf dem Land.

Das Digitale-Jahr 2019 ... ja, was? Woran dachten Sie, als die Meldung kam: 20jähriger Schüler aus Mittelhessen ...? Ich musste an Frau Merkels Handy denken, an die Hackerangriffe auf den Bundestag etc. und an die immer wieder neu aufgesetzten To-do-Listen der Politik, um ernüchert festzustellen: Wenn es digital wird, bleibt man besser sein "eigener Herr im Haus" oder besser im System. Si-

cherheitsfragen klärt man am besten mit seinen It-Partnern und mit den Menschen, mit denen man zusammenarbeitet...

„Digitalisierung funktioniert nur mit den Menschen. Sie sind die Nutzer der digitalen Lösungen. Es reicht also nicht, nur an den technischen Wandel zu denken, sondern die Mitarbeiter müssen auf diesem Wege mitgenommen werden.“ Das sagte Aareon-Chef Dr. Manfred Alflen im Gespräch über Digitalisierung und was es mit uns macht. Auch zur Implementierung einer wie immer gearteten digitalen Sicherheit braucht man den Menschen. Lesen Sie das ganze Gespräch ab Seite 4.

Steigende Mietkosten durch Modernisierung im Energiebereich lassen sich nicht durch immer neue „Umdrehungen“ der Mietpreisbremse stoppen. Hier kann nur Digitalisierung eine Antwort geben. Wie das künftig in Mietshäusern aussehen kann, wird zur Zeit im Heizungskeller des EBZ-Neubaus getestet. Lesen Sie den Bericht von Dennis Knake ab Seite 10

Dies und Einiges mehr, finden Sie in Wohnungswirtschaft heute.digital
Klicken Sie mal rein

Ihr Gerd Warda

Digital – was ist das eigentlich und was macht es mit uns? Ein Gespräch mit Dr. Alflen auf der Suche nach Antworten

Die Transformation unserer unternehmerischen Prozesse steckt in vielen Branchen noch in den Kinderschuhen. Start-ups ploppen auf. Hypes mehr oder weniger neue teildigitalisierte Arbeitsschritte eines Prozesses als DAS tolle Geschäftsmodell, verschwinden aber auch plötzlich wieder vom Markt. Die Werbung wetteifert mit immer neuen Begrifflichkeiten. Die Folge: Digital wird immer unübersichtlicher. Und ich als Kunde werde immer unsicherer, stelle mir die Frage. Digital – was ist das eigentlich? Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda im Gespräch mit Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG.



Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG. Foto:Aareon

Lösung.

Digital – was ist das eigentlich?

Dr. Manfred Alflen: Die Digitalisierung ist nicht vollkommen neu. Daten werden bereits seit Jahrzehnten digitalisiert verarbeitet. Aber die Veränderungsgeschwindigkeit hat extrem zugenommen und die Entwicklung von immer neuen innovativen Technologien schafft Potenziale, stellt uns jedoch auch vor neue Anforderungen. Allein, wenn man die Entwicklung des Kommunikationsverhaltens in der Gesellschaft betrachtet, ist hier in relativ kurzer Zeit ein einschneidender Wandel vonstattengegangen.

In der Konsequenz sieht sich die Wohnungswirtschaft mit einer Vielzahl von neuen digitalen Lösungen konfrontiert, die auch neue Wertschöpfungspotenziale bis hin zur Etablierung neuer Geschäftsmodelle bieten. Dazu zählen die Vernetzung der Stakeholder wie Wohnungsunternehmen, Mieter und Eigentümer, Geschäftspartner und zunehmend auch Gebäude. Die Anforderung besteht für Immobilienunternehmen darin, das eigene digitale Ökosystem unter Berücksichtigung der unternehmensstrategischen Ziele zu entwickeln. Da gibt es nicht die eine allgemeingültige

Ich möchte mich ja nun nicht gegen das Digitale sperren. Aber ich möchte Sicherheit. Was tut ES mit mir, an meinem Arbeitsplatz? Oder anders gefragt. Wie nehmen wir im Unternehmen die Menschen im Transformationsprozess mit?

Dr. Manfred Alflen: Digitalisierung funktioniert nur mit den Menschen. Sie sind die Nutzer der digitalen Lösungen. Es reicht also nicht, nur an den technischen Wandel zu denken, sondern die Mitarbeiter müssen auf diesem Wege mitgenommen werden. Es gilt, Betroffene zu Beteiligten zu machen – zum Beispiel durch den Einsatz von neuen nutzerorientierten Methoden wie Design Thinking. Darüber hinaus sind Sensibilisierung, Transparenz und eine stete dialogorientierte Kommunikation mit den Mitarbeitern entscheidende Erfolgsfaktoren. Sich mit anderen Meinungen auseinanderzusetzen und Konflikte gemeinsam zu lösen, beinhaltet immer auch die Chance für einen echten, konstruktiven Austausch. So kann man den Wandel im Unternehmen gemeinsam zielorientiert gestalten.

Und dann ist da noch die Frage: Ich habe Software A und B, komme damit nach Jahren endlich gut klar. Bin ich damit nicht ausreichend digital aufgestellt? (Wie kann ich das feststellen? Wie erarbeite ich eine Digitalstrategie für mein Unternehmen? Etc.)

Dr. Manfred Alflen: Die Digitalstrategie muss die Unternehmensstrategie unterstützen. Welche Ziele verfolge ich für die Zukunft? Im Hinblick darauf gilt es, die IT-Umgebung und Softwarearchitektur zu analysieren und zu prüfen. Herausforderungen, die sich dabei stellen, können zum Beispiel sein:

- Meine ERP-Lösung ist State of the Art und ich möchte neue digitale Lösungen nutzen, finde mich aber in dem vielfältigen Angebot kaum noch zurecht. Dann ist es wichtig, zu priorisieren: Was möchte ich warum nutzen? Darüber hinaus gilt es, den Dienstleistungspartner zu prüfen: Möchte ich nach Möglichkeit ein Unternehmen als Ansprechpartner haben, das mir ein digitales Ökosystem aus einer Hand anbieten kann? Wenn ich von anderen Anbietern digitale Lösungen erwerbe, ist abgesehen von der Thematik des Ansprechpartners die Schnittstellenthematik zu beachten. Der einheitliche Datenzugriff und direkte Datentransfer müssen gewährleistet sein.
- Mein Unternehmen nutzt eine Inhouse-Lösung, stößt aber in Bezug auf Datenspeicherung und Wartung an die Grenzen und möchte auf eine Software als Service aus einer privaten Cloud umsteigen.
- Ich möchte neue digitale Lösungen an meine ERP-Lösung anbinden, aber diese entspricht nicht mehr den heutigen technologischen Anforderungen. Dann sollte der Wechsel auf ein neues modernes und nutzerfreundliches ERP-System in Erwägung gezogen werden, das mit neuen digitalen Lösungen verknüpft werden kann.

Bereits daran erkennt man, dass es sich lohnt, sich für die Entwicklung einer Digitalstrategie Zeit zu nehmen und gegebenenfalls auch auf externe Beratung zurückzugreifen. Schließlich baut man hiermit das Fundament für die Zukunft.

Und als Unternehmer muss ich mir doch die Frage stellen: Was tut ES in einem Unternehmen, dessen Produkte Gebäude sind, die über 60 Jahre dem Markt standhalten müssen und in denen Menschen leben? Oder anders gefragt. Wie kann die digitale Vision für mein Unternehmen aussehen, damit ich das auch erfülle?

Dr. Manfred Alflen: Unternehmen sollten ihre Strategie unter Berücksichtigung der Chancen der Digitalisierung definieren. Ein Zielbild kann sein, für die Mieter, mehr Service zu bieten. Zum Beispiel kann der Mieterservice durch den Einsatz einer Mieter-App gesteigert werden, zumal jüngere Generationen den Service via App als selbstverständlich erwarten, da sie es gar nicht mehr gewohnt sind, zu bestimmten Öffnungszeiten irgendwo anzurufen. Durch das digitale Angebot an Selfservices in der App wird die Beziehung Wohnungsunternehmen-Mieter komfortabler gestaltet. Gleichzeitig profitiert das Wohnungsunternehmen durch vereinfachte Prozesse, wenn beispielsweise Mieter ihre Daten direkt im System ändern. Dies spart Zeit und schließt Datenübertragungsfehler aus.

Ein weiteres Zielbild kann das Angebot geeigneter Dienstleistungen für den Mieter sein wie Versicherungen, Reinigungs-, Handwerker- oder Gartenservice. Auch Ausstattungsangebote für die Wohnung werden in diesem Kontext zukünftig an Bedeutung gewinnen. Neben dem zusätzlichen Service für Mieter kann das Wohnungsunternehmen sich hiermit neue Geschäftspotenziale erschließen.

Ein anderes Ziel kann die Optimierung der Instandhaltung und Wartung des Gebäudes sein. Durch eine vorausschauende Wartung mittels Datenanalyse können Aufzüge zum Beispiel rechtzeitig und automatisiert gewartet werden, bevor sie irgendwann einfach nicht mehr funktionieren. Damit vermeide ich zum einen unnötige Wartungen, zum anderen biete ich auch hiermit mehr Service für meine Mieter, die rechtzeitig über die Aufzugswartung informiert werden und sich darauf einstellen können.

Diese wenigen Beispiele zeigen, wie umfassend die Potenziale der Digitalisierung sind und wie gewinnbringend es ist, sich zukunftsorientiert damit zu befassen.

Herr Dr. Alflen, vielen Dank für das Gespräch.

Die EED ist beschlossen! Jetzt muss gehandelt werden. Aber was ist zu tun? Kalo-Chef Stephan Kiermeyer gibt Antworten

Die novellierte EU-Energieeffizienz-Richtlinie (EED) ist im EU-Ministerrat verabschiedet worden. Jetzt fehlt nur noch die Veröffentlichung der Richtlinie im EU-Amtsblatt, dann tritt sie am 20. Tag nach Veröffentlichung in Kraft. So gut, so schön. Aber was bedeutet es für die Wohnungswirtschaft? Gibt es Handlungsbedarf? Wohnungswirtschaft-heute digital hat Stephan Kiermeyer, Geschäftsführer der KALORIMETA GmbH (KALO) gefragt.



Stephan Kiermeyer, Geschäftsführer der KALORIMETA GmbH. Foto: KALO

Herr Kiermeyer, welche Verpflichtungen und Herausforderungen kommen mit der Novellierung auf die Wohnungswirtschaft und an Ihr Unternehmen?

Stephan Kiermeyer: Mit der Novellierung der EED wird Funkmesstechnik in der Wohnungswirtschaft Pflicht. Ab 2020 gilt: Werden in einer Liegenschaft neu installierte Zähler und Heizkostenverteiler installiert, müssen diese fernauslesbar sein – unter der Voraussetzung, dass dies technisch machbar, kosteneffizient und im Hinblick auf Energieeinsparungen verhältnismäßig ist. Sind bereits nicht funkende Zähler oder Heizkostenverteiler installiert, müssen diese bis 2027 nachgerüstet oder ersetzt werden.

Eine weitere Herausforderung für die Immobilienwirtschaft: Ab 2022 müssen den Mietern auch unterjährig Informationen über ihre Energie- und Wasserverbräuche an die Hand gegeben werden, vorausgesetzt, die erforderliche Messtechnik ist im Haus verfügbar. Damit ist die EED Anstoß für grundlegende Veränderungen in der Wohnungswirtschaft: Nur über eine digitalisierte Gebäudeinfrastruktur können die Anforderungen der Richtlinie erfüllt werden. Herkömmliche Ables- und Abrechnungssysteme können dies nicht mehr leisten. Eine Umstellung zu einer funkbasierten Fernablesung und Abrechnung von Verbräuchen wird also über kurz oder lang auf jeden Bestandshalter zukommen.

Um neue Geräte nicht vor ihrer Zeit austauschen zu müssen, sollte bei einem anstehenden Zählertausch jetzt schon auf Funktechnik gesetzt werden – denn die Lebensdauer von Heizkostenverteilern beträgt in

Lesen Sie hier auch über das Leuchtturmprojekt der noventic group in Rüsselsheim mit dem Kunden DIWO Living, wo die gesetzlichen Vorgaben heute schon erfüllt sind.

Foto: noventic

der Regel zehn Jahre. Kaltwasserzähler haben eine Eichfrist von sechs, Warmwasser- und Wärmezähler von fünf Jahren.

Diese regulatorische Pflichterfüllung birgt aber auch neue Möglichkeiten: Die Infrastruktur kann zum Ausgangspunkt für die Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft werden. Für neue Chancen, zum Beispiel für effizientere Prozesse, mehr energetische Einsparungen oder für eine direktere Vermieter-Mieter-Kommunikation.

Was verspricht sich der Gesetzgeber von den neuen Vorgaben und der daraus folgenden Digitalisierung der europäischen Wohnungsbestände?

Stephan Kiermeyer: Die neuen Vorgaben der EU sollen zunächst einmal helfen, die Klimaziele über den Hebel der Effizienzgewinne zu erreichen. Das Ziel: zusätzliche Energie-Einsparpotenziale nutzen. Denn, um die Klimaziele zu erreichen, muss der EU-weite Energieverbrauch bis 2030 um 32,5 Prozent gegenüber dem noch 2007 prognostizierten Verbrauch sinken. Zudem sollen die Chancen der Digitalisierung auch für die Wohnungswirtschaft erschlossen werden: Digitalisierte Infrastrukturen verschlanken wohnungswirtschaftliche Prozesse, unterjährigere Verbrauchsabrechnungen machen unmittelbar die Energieverbräuche transparenter und ermuntern Bewohner Energie zu sparen.

Darüber hinaus werden durch die Digitalisierung interoperable Systeme in den Häusern Einzug halten. Für die Branche führt das zu mehr Freiheiten in der Wahl ihrer Dienstleister oder sichert die Hoheit über die Gebäudedaten.

Haben unterjährigere Verbrauchsinformationen denn tatsächliche Vorteile für den Mieter?

Stephan Kiermeyer: Unterjährigere Verbrauchsinformationen sollen Hausbewohner beim Energiesparen unterstützen – denn wenn man nur einmal im Jahr seine Verbrauchsdaten in Form einer Abrechnung bekommt, ist das zu spät, um das eigene Verbrauchsverhalten anpassen zu können. Individuelle Verbräuche können unmittelbar über eine Verbrauchsvisualisierung per App mit dem Mieter geteilt werden. Über die App kann der Mieter seine Energieverbräuche auslesen und bei Verbrauchsspitzen bewusster das eigene Verhalten reflektieren. Zudem ermöglichen funkbasierte Messsysteme die Fernablesung von Verbräuchen ganz ohne Betreten der Wohnung – auch für die Hausbewohner ist das viel komfortabler.

Übrigens: Dass das eigenverantwortliche Verbrauchsverhalten eine zentrale Rolle beim Energiesparen spielt, belegt die seit 1981 in Deutschland geltende Heizkostenverordnung. Seit der individuellen Abrechnung von Heizkosten in Mehrfamilienhäusern ist der CO₂-Ausstoß in Gebäuden deutlich gesunken.

Sie haben über zusätzliche Mehrwerte gesprochen, die sich aus der Digitalisierung ergeben. Können Sie das konkretisieren? Wie kann sich die Pflicht zur Funkmesstechnik verbunden mit der unterjährigere Verbrauchsinformation auch für den Bestandhalter lohnen?

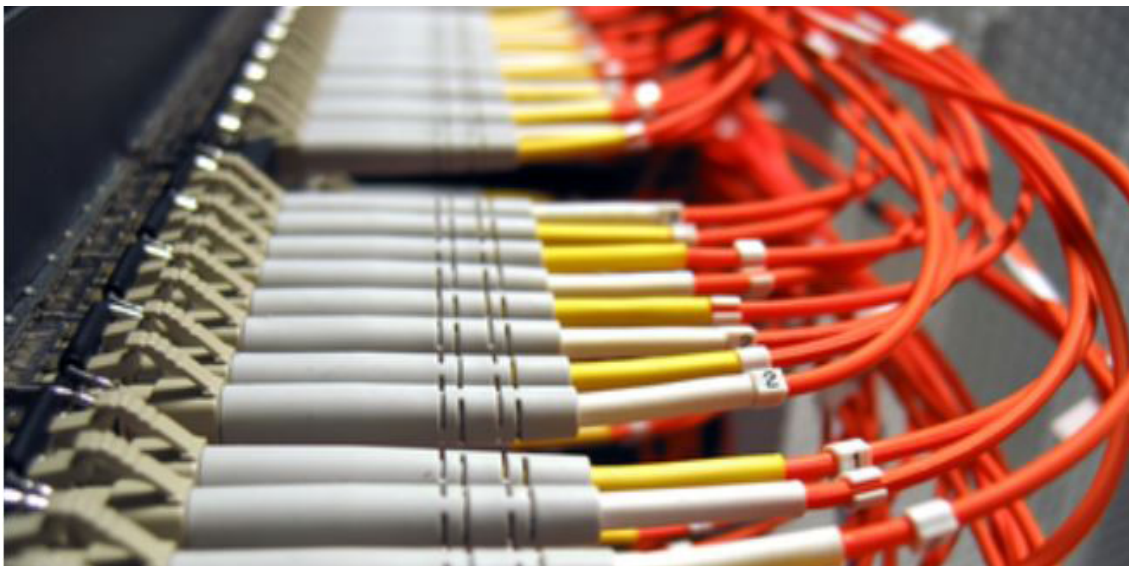
Stephan Kiermeyer: Ja, für Bestandhalter eröffnen sich mit der Pflicht zu funkbasierten Ablesesystemen auch Chancen, die über das reine Metering hinausgehen: Der Einbau einer digitalen und fernauslesbaren Infrastruktur mit interoperabler Gerätetechnik sichert dem Bestandhalter Entscheidungsfreiheit für die Zukunft. Kommende Innovationen können in einem interoperablen System problemlos und herstellerunabhängig integriert werden. Ein weiterer praktischer Nutzen: Die Koordination von Ableseterminen entfällt. Funkbasierte (AMR) und interoperable (OMS) Systeme, wie sie bei Geräten von QUNDIS zum Einsatz kommen, sorgen für eine Infrastruktur, aus der zusätzliche Mehrwerte generiert werden können. Beispielsweise erlaubt eine Visualisierung der Verbrauchsdaten über die App „Cards“ der noventic Tochter KeepFocus ein promptes Auslesen der Verbrauchsdaten.

Eine Anwendung wie „Cards“ hält noch weitere Vorteile für den Bestandhalter bereit: So können über intelligente Algorithmen Warnungen vor Schimmel oder einer Leckage ausgesprochen werden – und die Bausubstanz so nachhaltig geschützt werden. Auch der Grundstein für eine Bündelung des Submeterings und Smart Meterings über ein Smart Meter Gateway wird durch die vernetzte Infrastruktur gelegt: Als Full-Service Messdienstleister verbindet KALO hierzu die eingesetzte Funktechnologie über ein CLS Device mit einem Smart Meter Gateway und kann so sämtliche Verbrauchsdaten zentral sammeln und auswerten. Die entstehenden Bündelangebote sind der Schlüssel für effizientere Prozesse für die Wohnungswirtschaft.

Herr Kiermeyer vielen Dank für die Hintergründe.

BUGLAS: 2019 wird Jahr der Entscheidung für den Glasfaserausbau in Deutschland – An vier Punkten die zentralen Weichen richtig stellen!

Bereits in den ersten Wochen und Monaten des Jahres stehen bei Gesetzgeber, Regulierer und Wettbewerbshütern zahlreiche Entscheidungen an, die von zentraler Bedeutung für den weiteren Ausbau einer nachhaltig zukunftssicheren Kommunikationsinfrastruktur für Deutschland sind. Während die Bundesnetzagentur an den weiteren Bedingungen für die Vergabe der 5G-Lizenzen feilt und an der Marktdefinition und -analyse des Zugangsmarktes arbeitet, hat die EU-Kommission die Phase 2 des Prüfungsverfahrens zum Vodafone-Antrag zur Übernahme von Unitymedia eingeleitet. Der Gesetzgeber in Berlin ist nun mit der Überarbeitung des DigiNetz-Gesetzes befasst, während in den Bundesministerien am ersten Entwurf für die durch den EU TK-Review notwendig gewordene große Novelle des Telekommunikationsgesetzes gearbeitet wird.



Der Bundesverband Glasfaseranschluss mahnt Vergabe regionaler 5G-Frequenzen, Ablehnung der Kabelfusion, Änderung des DigiNetz-Gesetzes und Novellierung des Telekommunikationsgesetzes „mit Augenmaß“ an. Foto: BUGLAS

Glasfaserausbau bis mindestens in die Gebäude

Der Bundesverband Glasfaseranschluss (BUGLAS) mahnt in diesem Kontext an, dabei die Weichen so zu stellen, dass sowohl der Glasfaserausbau bis mindestens in die Gebäude (FttB/H, Fiber to the Building/Home) als unverzichtbare Basis aller künftigen Kommunikation wie auch der Wettbewerb insgesamt als Investitions- und Innovationstreiber sichergestellt und gefördert werden.

„Wenn der im Koalitionsvertrag avisierte ‚Infrastrukturwechsel hin zur Glasfaser‘ in Deutschland gelingen soll, müssen Regulierer, Gesetzgeber und die europäischen Wettbewerbshüter in den kommenden Wochen und Monaten mit besonderem Augenmaß tätig sein“, bringt BUGLAS-Geschäftsführer Wolfgang Heer die aktuelle Situation auf den Punkt.

Stichwort 5G

„Hier kann Deutschland überhaupt nur dann zum Leitmarkt werden, wenn auch regionale Frequenzen vergeben werden. Wenn wir die ‚gefunktete Glasfaser‘ wirklich in die Fläche bringen und die riesigen Poten-

ziale von Smart City-, intelligenten Verkehrs- und Energiesteuerungskonzepten heben wollen, brauchen wir möglichst viele beteiligte Marktakteure.“ Stadtwerke und City Carrier sowie kommunale Institutionen bringen hier nach Auffassung des BUGLAS mit ihren bereits ausgerollten Glasfasernetzen und ihren Kompetenzen unverzichtbare Voraussetzungen mit. Städte und Kommunen dürften, so Heer, nicht ihrer Gestaltungshoheit in punkto Digitalisierung beraubt werden. Dies wäre der Fall, wenn keine regionalen Frequenzen vergeben würden, die genau die öffentlichen Räume betreffen.

Stichwort Kabelfusion

„Mit der Übernahme von Unitymedia durch Vodafone würde ein neuer Marktgigant entstehen, der nicht nur den in Deutschland verfügbaren Kabel-Footprint beherrschen, sondern auch den Gestattungsmarkt und die Beschaffung von TV-Rechten dominieren würde“, führt der BUGLAS-Geschäftsführer aus. „Im Ergebnis entstünde ein Duopol aus Kabelgigant und Telekom-Riese, das gerade die im FttB/H-Ausbau tätigen kleineren Unternehmen aus dem Markt drängen könnte. Damit würden die bestehenden Netzinfrastrukturen zementiert, weil der Wettbewerbsdruck als Innovationstreiber nicht mehr vorhanden wäre. Das Ziel eines flächendeckenden Glasfaserausbau, der zum allergrößten Teil durch City Carrier gestemmt wird, würde durch die Fusion grundlegend in Frage gestellt.“ Die Kabelfusion ist aus Sicht des Glasfaserverbands nicht genehmigungsfähig.

Stichwort Überarbeitung DigiNetz-Gesetz

„Hier hat es nun der Bundestag in der Hand, die Schwächen der aktuellen Gesetzesfassung schnell auszumerzen“, erläutert Heer. „Anspruch muss sein, Synergien beim Netzausbau tatsächlich so nutzbar zu machen, dass die Glasfaser möglichst weit in die Fläche kommt, und dabei die bestehenden Anreize zum Trittbrettfahren zu beseitigen.“ Das aktuelle „Glasfaser-Mikado“, bei dem der Marktakteur verliert, der sich zuerst bewegt, muss, darauf hatte der BUGLAS bereits Ende 2017 hingewiesen, möglichst bald beendet werden. Aus Verbandssicht zielführend ist der Vorschlag, den der Bundesrat dazu unlängst in seiner Stellungnahme unterbreitet hatte. Danach sollen Mitverlegungsansprüche dann unzumutbar sein können, wenn dadurch „ein in bislang mit Glasfasernetzen unversorgten Gebieten geplantes Glasfasernetz, das einen diskriminierungsfreien, offenen Netzzugang zur Verfügung stellt, überbaut würde.“

Stichwort TKG-Novelle

„Bei der nun anstehenden Umsetzung der Vorgaben aus dem neuen Europäischen Kodex für Elektronische Kommunikation ist besonderes Augenmaß gefordert“, stellt der Verbandsgeschäftsführer klar. „Hier darf es insbesondere nicht zu weiteren symmetrischen Regulierungsaufgaben für nicht marktmächtige Unternehmen kommen.“ Mit Spannung erwartet die Branche die von der Bundesnetzagentur vorzulegende neue Marktdefinition und -analyse des Zugangsmarktes. Hierin werden wichtige Leitplanken für die künftige Regulierung des Zugangs zur sogenannten „Letzten Meile“ festgelegt. Der BUGLAS hatte bereits im Sommer 2017 und damit als erster Verband mit seinem 6-Punkte-Plan „Ordnungsrahmen für einen flächendeckenden Glasfaserausbau“ einen Vorschlag für eine zukunftsorientierte Regulierung von Glasfasernetzen vorgelegt.

Red

Über den Bundesverband Glasfaseranschluss e. V. (BUGLAS):

Im BUGLAS sind aktuell 108 Unternehmen zusammengeschlossen, die in Deutschland Glasfaseranschlussnetze direkt bis in Gebäude beziehungsweise Haushalte (Fiber to the Building/Home, FttB/H) ausrollen und damit zukunftsgerichtete, hochleistungsfähige Kommunikationsnetze mit dedizierten Bandbreiten bis in den Gigabit pro Sekunde-Bereich errichten und betreiben. Die Mitgliedsunternehmen des Verbands sorgen rund 72 Prozent aller Glasfaserkunden (FttB/H) in Deutschland und sind damit hierzulande die Treiber beim Auf- und Ausbau einer nachhaltig leistungsfähigen Kommunikationsinfrastruktur.

Der BUGLAS spricht sich für ein Glasfaser-Infrastrukturziel aus und tritt für investitionsfreundliche Rahmenbedingungen ein, in denen FttB/H-Geschäftsmodelle erfolgreich realisiert werden können. www.buglas.de



HOCHSCHULE MAINZ
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

peridomus
Institut Dr. Führer

DOMAU UNIVERSITÄT
KREMS

9. Würzburger Schimmelpilz-Forum

Moderne Schimmelerkennung, innovative Sanierungsmethoden und effektive Maßnahmen zur Schadensprävention

29. – 30. März 2019
Gesandtenbau der Residenz Würzburg, Deutschland

Der Heizungskeller im EBZ-Neubau ist digital, damit „Wärmepumpe und Co“ den Komfort- und Energieansprüchen der Nutzer gerecht wird

Während sich die IT-Branche mit immer neuen Technologien weiterentwickelt und ihre Leistungsfähigkeit in nur wenigen Jahren immer wieder verdoppelt, hat es die Wohnungswirtschaft etwas leichter. Hier wird bei der Planung, beim Bau und im Betrieb eher in Dekaden gedacht, als in Quartalen. Und dennoch: Auch die Digitalisierung wird um die Wohnungswirtschaft keinen Bogen machen. Doch wie bringt man beides nachhaltig und zukunftssicher zusammen?



EBZ-Neubau – ein Blick nach Innen. Foto: EBZ

Das Europäische Zentrum der Immobilien- und Wohnungswirtschaft (EBZ) in Bochum will es genau wissen und hat den im Sommer 2018 frisch eröffneten Erweiterungsbau als „Reallabor“ konzipiert, in dem Neuentwicklungen implementiert, getestet und erforscht werden sollen.

Das kontinuierliche Wachstum des EBZ machte einen Erweiterungsbau notwendig. Hervorgegangen aus dem 1957 gegründeten Ausbildungswerk der Wohnungswirtschaft zog die Einrichtung 1997 aus dem Ratinger Stadtteil Hösel in die Ruhrmetropole. Mit dem Umzug wuchs das Bildungsangebot und spätestens seit der Gründung der EBZ Business School vor zehn Jahren auch der Bedarf nach einer Erweiterung. Das EBZ baute aber nicht einfach nur ein neues Gebäude, sondern verknüpfte den Neubau mit der Erforschung künftiger Herausforderungen der Branche - allen voran die Digitalisierung.

Nur knapp 16 Monate dauerte die Fertigstellung des Gebäudes. Jetzt geht es an die Details. Ein erstes Projekt im „Innovation Lab“ des EBZ ist der „Smarte Heizungskeller“. Im Fokus steht dabei die effiziente Wärmeerzeugung und -verteilung im Gebäude. Es kommen zwei Gaswärmepumpen für die Wärme- und Kälteversorgung sowie ein Spitzenlast-Brennwertkessel für die Wärmeerzeugung zum Einsatz. Für die Regelungstechnik und die Gebäudeautomation werden konsequent moderne IT-Architekturen eingesetzt.

Als Projektpartner beteiligt sind unter anderen die innogy als Wärme- und Energielieferant sowie ihre 100-prozentige Tochter Lemonbeat, die mit ihrer modernen IT-Technologie für die datentechnische Integration aller Zähler und Anlagen im Heizungskeller zuständig ist.

Die 2015 gegründete Lemonbeat hat eine Lösung für nachhaltiges Immobilienmanagement entwickelt, die mithilfe flexibel einsetzbarer Funktechnologien beliebige „Dinge“ miteinander sprechen lässt. In diesem Fall also alle Zähler und Geräte, die in einem Heizungskeller eingesetzt werden. Im EBZ Heizungskeller sammelt die Lemonbeat Technologie beispielsweise die Zustandsdaten aller installierten Zähler und Geräte ein und bietet dem Betreiber der Immobilie die Möglichkeit zur zentralen Fernabfrage oder gar Steuerung der Anlagen. All das wird auf Basis etablierter Internet-Technologien ermöglicht. Damit ist die Zukunftsfähigkeit, eine wichtige Frage in einer Branche, in der man Jahre im Voraus planen können muss, gewährleistet.

Effizienteres Gebäudemanagement als Nachrüstlösung

Doch um die Technologie einsetzen zu können, ist kein Neubau vonnöten. Die Laufzeiten vieler bereits heute verbauter Anlagen im Wohnungsbestand haben lange Produktlebenszyklen. Ein vorzeitiger Austausch wäre wenig wirtschaftlich. Stattdessen können die bestehenden Schnittstellen genutzt werden, um die eingesetzte Technik fit für die Zukunft und damit für das Internet der Dinge zu machen. Ein Beispiel ist das bei Heizungsanlagen oder Wärmemengenzählern verbreitete Modbus Protokoll. Wo es früher notwendig war, trotz einheitlichem Protokoll für mindestens jeden Anlagentyp, oft sogar jede einzelne Softwareversion des Anlagentyps, eigene Adapter und Firmwarestände herzustellen, ist dies nun meistens mit einer Hard- und Softwareversion realisierbar.

Für Lemonbeat war es wichtig, eine Digitalisierungslösung zu schaffen, die sich einfach und kostengünstig in jedem bereits bestehenden Heizungskeller nachrüsten lässt. Dazu werden die betroffenen Geräte mit passenden Adaptern ausgestattet. Die Adapter machen die Anlagen „Lemonbeat-fähig“. Von nun an werden die Mess- und Steuerungsdaten von den Adaptern ausgelesen, über ein kostengünstiges Gateway ins Internet und zurück übertragen und können von einer zentralen Plattform aus gemanagt und weiterverarbeitet werden.

Mit der Nachrüstmöglichkeit für den smarten Heizungskeller wollen innogy und Lemonbeat der Wohnungswirtschaft einen sanften Übergang in eine digitale Zukunft ermöglichen. Der Fokus liegt darin im Umfeld des Wohngebäude-Managements Transparenz über alle Verbräuche zu schaffen und diese zu optimieren.

Die durch die Digitalisierung erreichbare hochgranulare Datenlage ermöglicht nicht nur allgemeine Energieeinsparungen und eine Reduktion der Bewirtschaftungskosten, insbesondere im Bereich des Personalaufwandes, sie hilft auch bei künftigen Investitionsentscheidungen. Darüber hinaus werden durch den

Sie wollen sich nur
zwischen den **Besten**
entscheiden?



immomio bietet jetzt auch einen Interessentenpool mit Tausenden Mietgesuchen. Daraus werden Ihnen die auf Ihr Objekt passenden Interessenten vorgeschlagen, noch bevor die Wohnung auf dem Markt ist.

ERLEBEN SIE DAS
NEUESTE IMMOMIO
JETZT LIVE



www.immomio.de
vertrieb@immomio.de



Telefon Vertrieb
+49 40 882 159 896

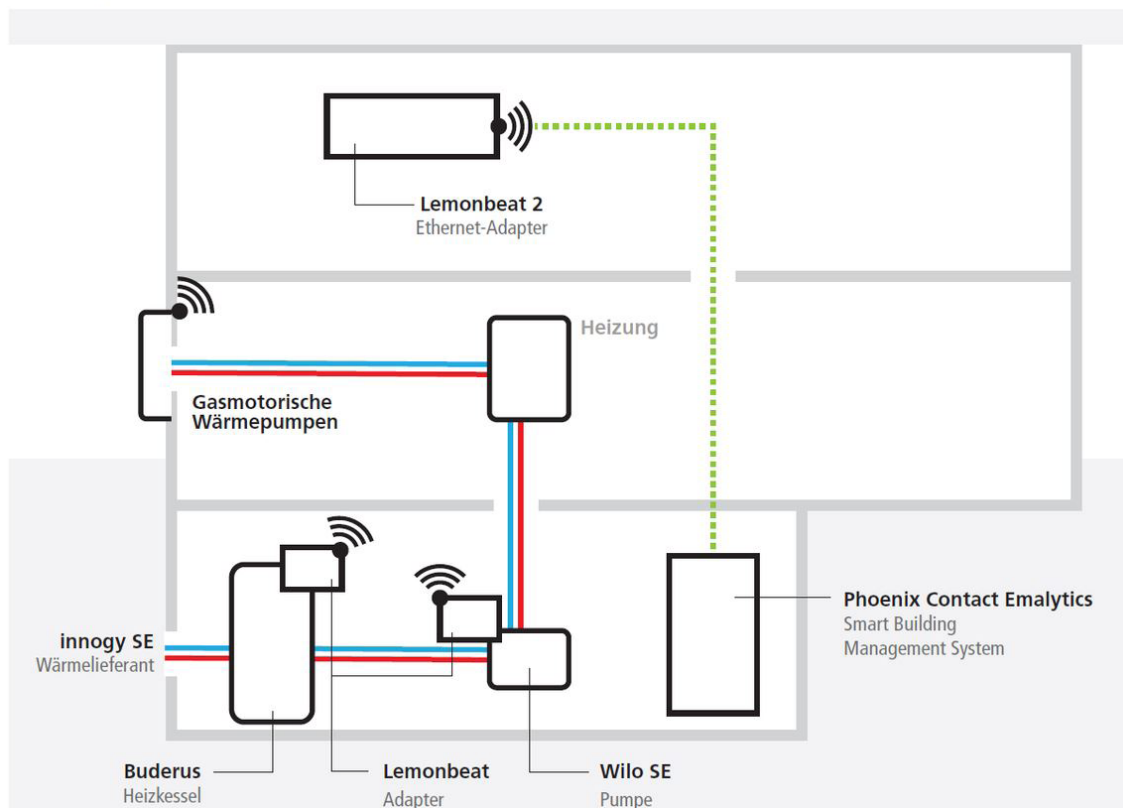
Immomio
WEBBASIERTES INTERESSENTENMANAGEMENT

„Smarter Heizungskeller“ Innovation Lab

Bauherr: EBZ

innogy SE: Projektsteuerung

Wissens. Begleitung: EBZ Business School



Remote-Zugriff unnötige Vor-Ort-Besuche eingespart, die wiederum Ressourcen binden und Kosten verursachen. Last but not least kann die Echtzeit-Beobachtung der Installation frühzeitig auf Fehler aufmerksam machen oder einen ungewöhnlich hohen Verbrauch melden, etwa im Falle eines Wasserrohrbruchs.

IP-Technologien ermöglichen zukunftssicheres Konzept für Vermieter

„Die allgemein steigenden Mietkosten, verursacht durch aufwändige Modernisierungen oder steigende Energiekosten, sind ein wesentlicher Kostentreiber“, so Oliver Klimek, Head of Verticals bei Lemonbeat. „Da hilft auch eine Mietpreisbremse wenig, in Zukunft noch bezahlbaren Wohnraum anbieten zu können.“ Die Verwendung von etablierten Internet-Technologien sorgt für die notwendige Investitionssicherheit. „Künftig können auch weitere Geräte, wie etwa Unterstromzähler, Wasserzähler und Heizkostenverteiler in den Wohnungen mit dem smarten Heizungskeller kommunizieren“, fügt Klimek hinzu. Mit der lokalen Datenerfassung lassen sich auch die individuellen Verbräuche genauer und einfacher erfassen. Das hilft wiederum bei der Optimierung der Anlagen und spart Kosten bei der Rechnungsstellung.

„Wer den wachsenden Komfort- und Energieansprüchen seiner Mieter entgegenkommen will, ist auf technische Innovationen angewiesen“, meint auch Holger Scheffler, Leitung Wohnungswirtschaft bei innogy. „Submetering“ heißt das Stichwort, bei dem hochgranulare Daten aus der Wohnung mehr Fairness bei der individuellen Abrechnung ermöglichen. „Hier sind der Phantasie für viele weitere Mehrwertdienste kaum Grenzen gesetzt. Damit machen Vermieter ihre Wohnungen für Mieter besonders attraktiv.“

Eine Smartphone-App

Mit dieser Technologie könnten Vermieter ihren Mietern künftig Tools an die Hand geben, mit denen sie jederzeit über ihre Verbräuche und voraussichtliche Kosten informiert würden. Etwa über eine Smartphone-App. Dies sorgt für Transparenz, Vertrauen und animiert zum Energiesparen. Noch weitergedacht, könnten Vermieter Services für ältere Menschen anbieten. Sensoren an Türen und Fenstern oder die hochgranulare Erfassung der Verbrauchsdaten kann frühzeitig Unregelmäßigkeiten aufdecken und etwa vor noch eingeschalteten Herdplatten warnen oder automatisch Verwandte oder Pflegepersonal informieren,



Der „smarte Heizungskeller“ im EBZ. Foto: Lemonbeat

wenn dem System stark abweichendes Verhalten vom Normalzustand auffällt. Üblicherweise sind solche „Ambient Assisted Living“-Konzepte nur durch die Installation vieler zusätzlicher und teurer Sensoren möglich. Die intelligente und hochgranulare Messung von Verbrauchsdaten ist jedoch heute schon in der Lage, unter Berücksichtigung aller datenschutzrechtlichen Grundsätze, viele dieser Sensorik-Aufgaben zu erfüllen. So eröffnen sich für Liegenschaftsbetreiber ganz neue Modelle der Wertschöpfung.

„Aber auch die Einrichtung wohnungswirtschaftlicher Anwendungen ist denkbar“, merkt Scheffler an. „So ist mit unserer Lösung der Grundstein für die Kommunikation von Energieerzeugungs- und Speicheranlagen, Gebäudeautomatisierung oder E-Mobility Ladeinfrastrukturen gelegt.“

Das EBZ in Bochum ist nicht die einzige Einrichtung, indem die neuen Technologien eingeführt werden. Innogy und Lemonbeat betreiben bereits in mehreren Heizungskellern eines großen Liegenschaftsbetreibers in Nordrhein-Westfalen weitere Pilot-Installationen, die die Vorteile und Wirtschaftlichkeit der Lösung im Dauerbetrieb nachweisen sollen.

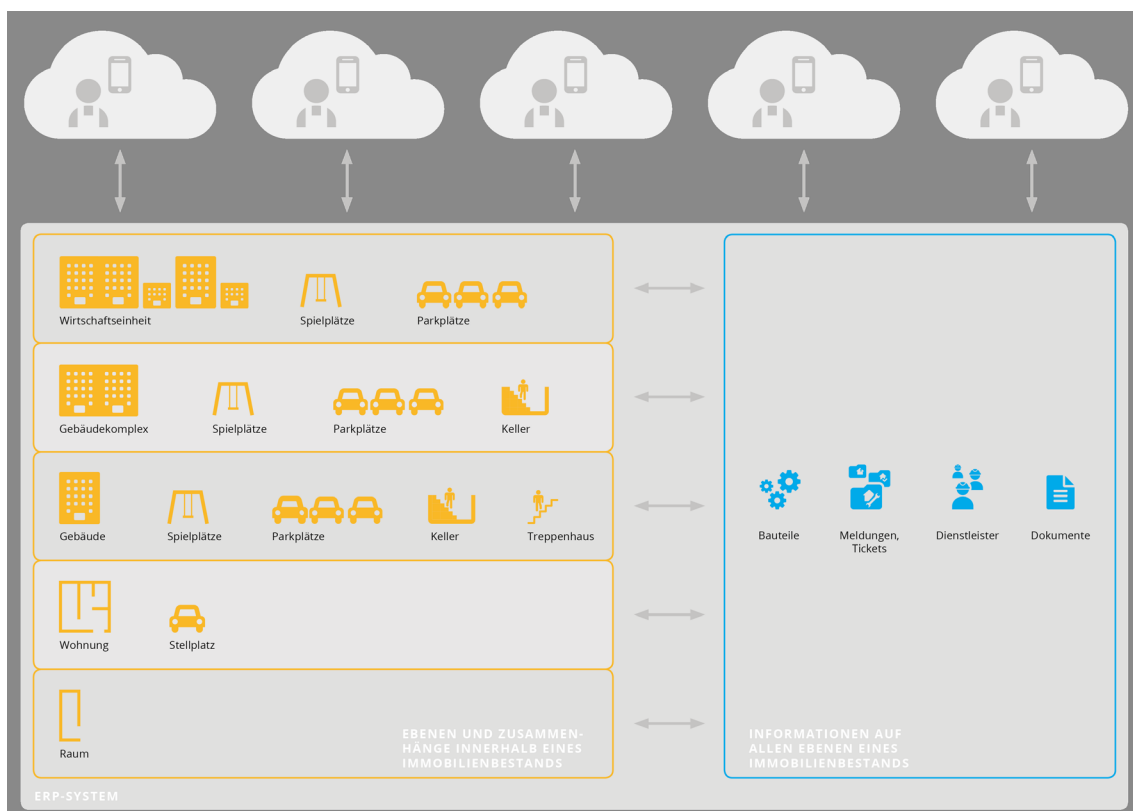
„Über die Theorie sind wir längst hinaus“, sagt Oliver Klimek. „Jetzt beweisen wir unseren Kunden, dass sie mit unserer Technologie die richtigen Fundamente für eine digitale Zukunft der Wohnungswirtschaft legen.“

Dennis Knake

Für das Forschungsprojekt „Innovation Lab“ im EBZ Neubau haben sich die Partner Buderus, innogy, Lemonbeat, Phoenix Contact, Wilo, Techem und TECE und das EBZ zusammengeschlossen. Gemeinsam möchten sie die Potenziale in der Betriebsführung von Gebäuden durch den Einsatz von Software erforschen. Dafür wurde der EBZ Neubau mit neuester Anlagentechnologie ausgestattet. Umfangreiche Monitoringfunktionen und Möglichkeiten zur Steuerung der Anlagentechnik wurden implementiert. Die wissenschaftliche Begleitung erfolgt durch die EBZ Business School unter der Leitung von Prof. Dr. Viktor Grinewitschus. Die Projektsteuerung, Energielieferung und -erzeugung liegen bei innogy.

Damit nichts durchs Raster fällt - Dank mobiler Bestandsdatenpflege

Mobiles Bestandsdatenmanagement schließt Informationslücken vor Ort und eröffnet Chancen bei Objektpflege, Modernisierung und Vertrieb. Nur wenn aktuelle Informationen vorliegen, laufen Geschäftsprozesse rund und lassen sich IT-gestützt optimieren. Digitalisierung braucht Daten.

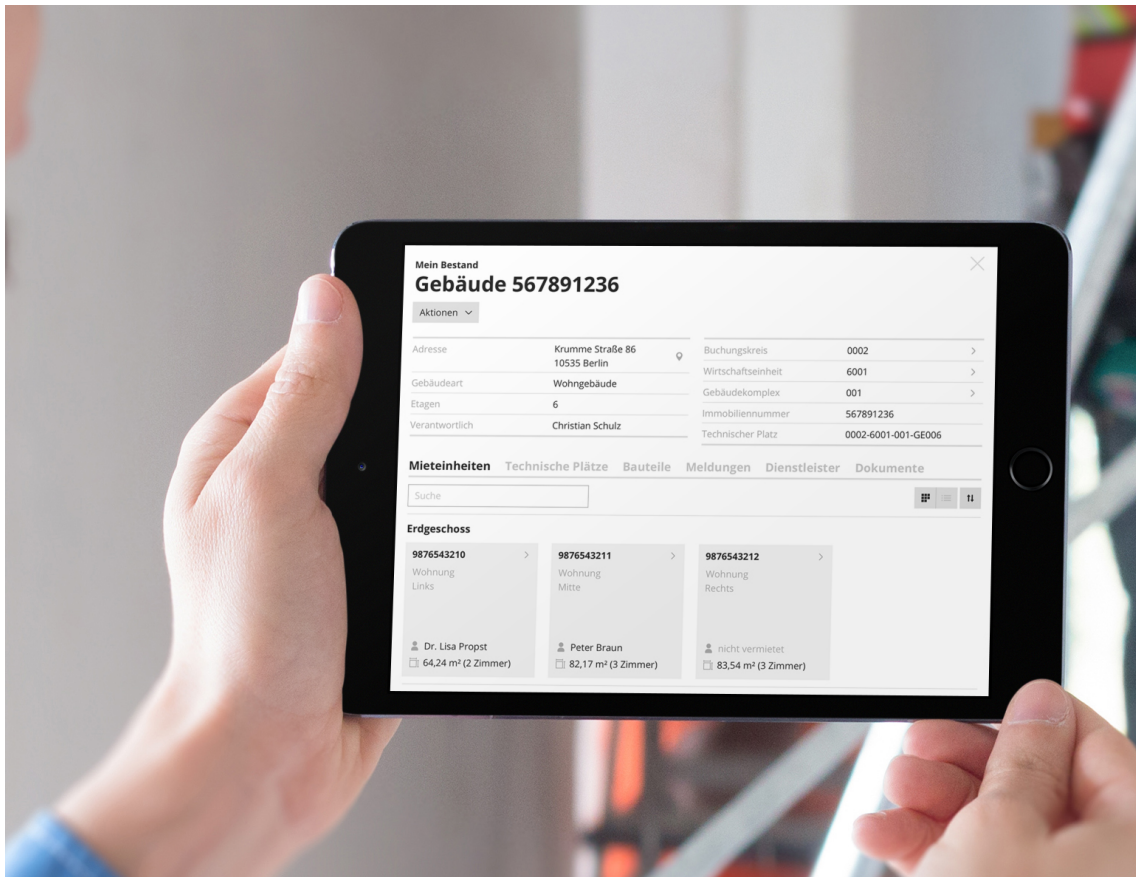


Die mobil erfassten Daten stehen über die Cloud sofort im zentralen ERP-System zur Weiterverarbeitung bereit. Quelle: Datatrain GmbH

Wo besteht Sanierungsbedarf? Sind alle Gefahrenquellen erfasst? Welche Wohnung ist noch ohne Rauchmelder? Für ihre tägliche Arbeit benötigen Mitarbeiter von Wohnungsunternehmen aktuelle Antworten auf diese Fragen. Dank mobiler Bestandsdatenpflege lassen sich die Informationen via Tablet oder Smartphone direkt vor Ort aufnehmen, abrufen oder aktualisieren und stehen sofort für die Weiterverarbeitung zur Verfügung.

Kontrollen durchführen und dokumentieren

Die Daten werden an allen Ecken und Enden gebraucht: Im Rahmen der Verkehrssicherung müssen Prüfpflichten definiert sein, um Kontrollen durchführen und dokumentieren zu können. Bei der Abnahme oder Übergabe von Wohnungen sind Ausstattungseinheiten und Zustände zu beurteilen, ebenso bei anstehender Modernisierung. Valide Informationen erleichtern die Meldung oder Zuordnung von Schäden und sind auch für Neuvermietung und Mieterhöhungen relevant.



Per Tablet oder Smartphone können Bestandsdaten direkt vor Ort aufgenommen, abgerufen oder aktualisiert werden. Quelle: Datatrain GmbH

Mobiles Bestandsdatenmanagement ermöglicht die individuelle, detaillierte Beschreibung von Objekten und Wohnungen genau dort, wo sie sich befinden. Verknüpft mit weiteren Anwendungen sind ganze Prozesse automatisierbar, denn einmal erfasste Daten können vielfach genutzt werden. So lassen sich zahlreiche technische und kaufmännische Aufgaben effizient bearbeiten.

Konzept zu Arbeitsabläufen und Datenstruktur

Voraussetzung ist ein kontextübergreifendes Konzept zu Arbeitsabläufen und Datenstruktur. Damit es funktioniert, sollte das zugrundeliegende ERP-System schnell mit einem Grundstock an Daten gefüttert und fortlaufend ergänzt werden. Eine mobile Webanwendung zur Bestandsdatenpflege bietet dafür komfortable Funktionen. Bestenfalls kann jeder Mitarbeiter, der vor Ort tätig wird, darauf zugreifen und neue Daten erheben. Das Prinzip lässt sich sogar auf externe Dienstleister übertragen.

Mittelfristig fällt so kein Objekt, keine Wohnung, kein Bauteil mehr aus dem Raster und ist das Unternehmen – up to date – für künftige Herausforderungen im Rahmen der Digitalisierung gut aufgestellt.

Andreas Lerchner



Andreas Lerchner, Leiter Kommunikation und Produktdesign, Datatrain GmbH

Geteilter Wohnraum: Die Sharing-Economy und die Wohnungswirtschaft

Die Sharing-Economy verspricht, dass die Menschen durch das Teilen gemeinsam mehr haben werden: mehr Wohlstand, mehr Komfort, mehr Lebensraum. Auch in der Wohnungswirtschaft ist der Trend angekommen und erzeugt neue Wohnkonzepte – und das bedeutet Veränderung. Geteilter, öffentlicher Wohnraum wird deutlich stärker beansprucht als private Wohnungen oder Wohneigentum und bei Schadensfällen den Verursacher zu finden, fällt schwer. Um unüberschaubare Folgekosten zu vermeiden, müssen Wohnraum und Ausstattung deshalb durch besonders hohe Produktqualität und Haltbarkeit überzeugen.



Roto Dachfenster sind die investitionssichere Lösung für geteilten Wohnraum im Dachgeschoss. Quelle: Roto Dach- und Solartechnologie GmbH

Eine Studenten-WG in Deutschland, neun Uhr morgens: Ein Mitbewohner stürmt in die Küche und reißt das Fenster auf, denn bevor es ans Lernen geht, will er noch eine Zigarette rauchen. Zehn Minuten später kommt eine Mitbewohnerin herein, um zu frühstücken. Ihr ist kalt, sie knallt das Fenster wieder zu, dass es scheppert. Eine Szene, die vielen Menschen bekannt vorkommen dürfte – und die zukünftig in ähnlicher Form noch häufiger stattfinden wird. Denn die Sharing-Economy, die Wirtschaft des Teilens, gilt als einer der großen Trends der Gegenwart. In einer westlichen Welt, in der alle Grundbedürfnisse der Menschen mehr als gedeckt sind, verspricht sie, hohen Lebensstandard und -komfort mit verhältnismäßig geringem Aufwand allen Menschen zugänglich zu machen. Von Car-Sharing über Co-Working bis Food-Sharing: Alles kann heute geteilt werden. Das spart Geld, schont die Umwelt und fördert Begegnung in einer digitalisierten Welt.



Die intelligente Steuerung der Roto Dachfenster reduziert das Risiko für Schadensfälle auf ein Minimum.
Quelle: Roto Dach- und Solartechnologie GmbH

Sharing in der Wohnungswirtschaft – ein alter Hut?

Auch vor der Wohnungsbranche machen diese Entwicklungen nicht halt. Die Prognose: Das Leben wird sich aus den eigenen vier Wänden hinausverlagern – in die gemeinsame Küche, den Gemeinschaftsraum oder den Garten. Für einen selbst bleibt lediglich der Raum für die ganz privaten Bedürfnisse, wie schlafen oder duschen. In den enorm verdichteten deutschen Großstädten kann so viel Platz gespart werden, während trotzdem alle Bedürfnisse der Menschen gedeckt und vielfältige Angebote verfügbar sind.

Ganz neu ist dieser Gedanke bei allem modernen Anstrich in der Wohnungswirtschaft nicht. Seit Jahrzehnten schließen sich Studierende in Wohngemeinschaften zusammen, um durch die gemeinsame Nutzung von Küche oder Badezimmer Geld zu sparen und nach dem Auszug von Zuhause ein soziales Gefüge zu finden. Auch Wohnungsgenossenschaften verkörpern den Sharing-Gedanken seit jeher, schließlich wurden sie einst gegründet, um gemeinsam günstigen Wohnraum zu schaffen. In dieser Tradition sind sie und ihre Mitglieder Vorreiter des Sharings, denn viele teilen bereits seit Jahren Gemeinschaftsräume, Werkräume, Gärten oder Haushaltsgeräte.

Die Zukunft ist jetzt

Doch die bekannten Prinzipien entwickeln sich ständig weiter. Unter dem Begriff „Quartier“ wird die Planung von Baumaßnahmen in größeren Bedeutungszusammenhängen verstanden. Wohn- und Lebensräume werden gemeinsam gedacht: Mehrere Häuser können durch ein großes Wärmenetz sparsamer versorgt werden, als allein. Spielplätze für mehr Häuser machen mehr Kinder glücklich. Ein Sportplatz, der von vielen Menschen genutzt wird, ist preiswerter. Modernste Entwicklungen, wie das Co-Living, treiben diese Entwicklungen auf die Spitze und verkünden, dass es in der Zukunft gar kein Wohneigentum mehr geben werde. Bereits heute vermieten kommerzielle Anbieter vollmöblierte WG-Zimmer ohne Mindestmietdauer für wenige Wochen oder Monate an digitale Nomaden. Junge Menschen leben ohne festes eigenes Zimmer in einer gemeinsam möblierten Wohnung, in der sie sowohl arbeiten als auch ihre Freizeit verbringen. Wer weiß, welche Möglichkeiten des Teilens noch ergründet werden?

Geteilter Raum ist beanspruchter Raum

Bei all diesen unterschiedlichen Konzepten gilt: Teilen bedeutet immer, dass mehr Menschen den selben Raum und die selben Gegenstände nutzen. Das kann problematisch sein, denn erfahrungsgemäß behandeln Menschen Dinge, die ihnen nicht selbst gehören, häufig weniger pfleglich. In Kombination mit dem gewissen Grad an Anonymität und Nicht-Nachweisbarkeit, der in geteilten Wohnräumen vorherrscht, hat das zur Konsequenz, dass Wohnungen, Ausstattung, Gerätschaften und Mobiliar deutlich stärker strapaziert werden, als bei klassischen Wohnkonzepten. Darauf müssen Anbieter von geteiltem Wohnraum reagieren. Denn wie die Praxis zeigt, können Folgekosten die ursprünglichen Kosten um ein Vielfaches überschreiten, wenn am falschen Ende gespart wird. Wird der gesamte Lebenszyklus eines Gebäudes betrachtet, ist es die wirtschaftlichste Lösung, von Grund auf hochwertig und nachhaltig zu bauen und auszustatten, anstatt ständig Schadensmeldungen zu bearbeiten und Reparaturen durchzuführen. Sharing in der Wohnungswirtschaft verstärkt diesen Umstand weiter.

Produktqualität verhindert Folgekosten

Deshalb gilt von der Küche bis zum Schlafzimmer, vom Keller bis zum Dachgeschoss: Die Belastbarkeit und Haltbarkeit der Einrichtung und verbauten Produkte gewinnt enorm an Bedeutung. Vor allem stark beanspruchte Elemente, wie Einbauküchen, Möbel oder Fenster stellen ansonsten ein Risiko dar. Für geteilten Wohnraum im Dachgeschoss stellen Dachfenster von Roto die beständige und investitionssichere Lösung dar. Durch ihre hohe Produktqualität und Langlebigkeit verkraften sie ruppiges, unsachgemäßes oder häufiges Öffnen und Schließen ohne Probleme.

Die Fenster der Handwerk-Klasse, wie das Schwingfenster RotoQ Q-4 Plus, überzeugen durch besonders stabile Verarbeitung bei guter Energieeffizienz zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Wer einen Schritt weiter gehen will, greift auf das Schwingfenster Designo R6 in der Variante RotoTronic zurück. Der elektrische Antrieb vermeidet händisches Bedienen des Fensters und reduziert so das Risiko von Handhabungsfehlern. In Sachen Schadensvermeidung noch einen draufsetzen können Wohnungsunternehmen mit den intelligenten Smart Home Lösungen von Roto: Wird die elektrische Steuerung des Dachfensters mit Sensoren, die Niederschlag oder Feuchtigkeit messen verknüpft, ist garantiert, dass nie wieder vergessen wird, das Dachfenster zu schließen, wenn alle Bewohner das Haus verlassen – bei geteiltem Wohnraum ein durchaus realistisches Szenario. Damit ist Roto für die Herausforderungen, die der Trend der Sharing-Economy für die Wohnungswirtschaft mit sich bringt, bestens aufgestellt. Denn die Roto Tugenden Produktqualität und Haltbarkeit werden durch sie weiter an Bedeutung gewinnen.



**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

SUCHEN

EINBRUCH-
SCHUTZ >>

BRAND-
SCHUTZ >>

LEITUNGS-
WASSER-
SCHÄDEN >>

NATUR-
GEFAHREN >>

SCHIMMEL-
SCHÄDEN >>

SCHUTZ VOR LEITUNGSWASSERSCHÄDEN

Die Schadenaufwendungen bei Leitungswasserschäden sind in den zurückliegenden Jahren

GRÜNDE FÜR LEITUNGSWASSERSCHÄDEN

Lesen Sie hier, warum in den letzten Jahren

FIABCI Prix d'Excellence Germany 2018: Zwei Auszeichnungen für WHS

Die Wüstenrot Haus- und Städtebau (WHS) ist für ihre Projekte ParkQuartier Bruck in Fürstenfeld und Sonnenreich Innerer Bühl in Sindelfingen-Darmsheim in der „FIABCI Prix d'Excellence Official Selection 2018“ gewürdigt worden. Die Official Selection ist Teil des nationalen Preises FIABCI Prix d'Excellence Germany.



ParkQuartier Bruck in Fürstenfeld: Vier freistehende Gebäude ermöglichen ein äußerst hochwertiges Wohnen im Park. Foto: © fotograf dietmar strauß

Die Trägerschaft des Preises teilen sich der Bundesverband freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) und der Internationale Verband der Immobilienberufe (FIABCI). Durch den bundesweiten Wettbewerb sollen herausragende Leistungen in der Immobilienwirtschaft gewürdigt und die Erschaffung von qualitativen Lebensräumen gefördert werden. Die Bewertung der eingereichten Projekte erfolgt anhand ausgewählter Kriterien durch eine hochkarätig besetzte Jury, darunter beispielsweise Journalisten und Verbandspräsidenten aus der Immobilienwirtschaft.

Die WHS konnte bei der Official Selection gleich mit zwei Projekten punkten. Eine der beiden Auszeichnungen erhielt die WHS für das ParkQuartier Bruck in Fürstenfeld. Das Besondere: Das ParkQuartier wurde durchgängig unter städtebaulichen Aspekten entwickelt. Die Leitidee war die Vorstellung, dass eine Bebauung des Grundstücks am Rande eines Parks das Potenzial zu einer sehr guten Lage habe. Um dieses Potenzial zu nutzen, musste das Projekt jedoch zunächst das städtebauliche Umfeld reparieren. Hieraus wurde die Idee von freistehenden Baukörpern entwickelt, die sich in einem parkähnlichen Freiraum befinden. Das Zentrum des Quartiers wird von einem öffentlichen Weg durchquert, der das Viertel mit dem Park verbindet. Es gibt keine Zäune oder baulich abgegrenzten Flächen.

Die zweite Auszeichnung erhielt die WHS für das Projekt Sonnenreich Innerer Bühl in Sindelfingen-Darmsheim. Gegenüber eines Gewerbegebiets gelegen, sollten die Neubauten als Erweiterung eines dörflich geprägten Ortsteils und gleichzeitig Schallschutzbebauung dienen. Dabei hat die WHS es geschafft, im Schallpegel gewerblicher Nutzungen qualitativ volles Wohnen zu ermöglichen.

„Das Wallstreet Journal bezeichnete den FIABCI Prix d'Excellence einst als 'Oscar' der Immobilienwirtschaft. Dass unser Engagement gleich mit zwei Auszeichnungen des begehrten Preises gewürdigt wurde, freut uns sehr“, sagt Alexander Heinzmann, Geschäftsführer der WHS.

Dr. Immo Dehnert

Die Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH (WHS) ist ein Tochterunternehmen des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische. Als überregional tätige Immobilienexpertin der Unternehmensgruppe liegen ihre Kernkompetenzen in den Bereichen Städtebau, Wohnungsbau und Immobilienmanagement. Seit 1949 hat die WHS bundesweit mehr als 23.000 Häuser und Wohnungen erstellt, verwaltet derzeit rund 10.000 Miet- und Eigentumswohnungen und betreut aktuell rund 200 Sanierungsgebiete in mehr als 110 Städten und Gemeinden. Die WHS ist mit rund 170 Mitarbeitern am Hauptsitz in Ludwigsburg sowie durch Geschäftsstellen in den Ballungsräumen Dresden, Frankfurt am Main, Hannover, Karlsruhe, Köln und München aktiv.



Das
Programm
ist online!

QUO VADIS 2019

29. Jahresauftakt für Immobilienentscheider

18.–20. Februar 2019 / Hotel Adlon Berlin

heuer-dialog.de/quovadis

Rettet das urbane Wohnen!

Absurde Mietpreissteigerungen – kollabiert der deutsche Städtebau?



Jürgen J.K. Engel
Geschäftsführender
Gesellschafter, KSP Jürgen
Engel Architekten GmbH

Urheber: Simon Hegenberg /
Jason Sellers



Dr. Robert Habeck
Bundesvorsitzender,
BÜNDNIS 90 /
DIE GRÜNEN

Urheber: Dominik Butzmann



Mike Josef
Dezernent für Planen
und Bauen,
Stadt Frankfurt am Main

Quelle: Planungsdezernat der
Stadt Frankfurt am Main



Katrin Lompscher
Senatorin, Senatsverwaltung
für Stadtentwicklung und
Wohnen in Berlin

Urheber: Marco Urban



Prof. Dr. Christian Schmid
Geograf, Stadtforscher
und Professor für Soziologie,
Department Architektur,
ETH Zürich Eidgenössische
Technische Hochschule Zürich

Quelle: ETH Zürich – Eidgenössische
Technische Hochschule Zürich

Exklusivpartner

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe



Premiumpartner

CA IMMO
URBAN
BENCHMARKS.

DZ HYP

**INSTONE
REAL
ESTATE**

Veranstalter

HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Tele Columbus AG: Jean-Pascal Roux geht zum 28. Februar 2019 - Rüdiger Schmidt übernimmt

Rüdiger Schmidt übernimmt die interimistische Leitung ab 1. März 2019: Jean-Pascal Roux, Chief Sales Officer Housing Industry & Infrastructure (CSO HI&I), hat sich entschlossen, das Unternehmen aus persönlichen Gründen zu verlassen, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Rüdiger Schmidt, Director Key Account Management Region Süd, wird die Leitung des Geschäftsbereichs interimistisch übernehmen.



Rüdiger Schmidt. Foto: Tele Columbus

Seit November 2015 verantwortete Jean-Pascal Roux in seiner Funktion als Chief Sales Officer Housing Industry & Infrastructure (CSO HI&I) die Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft, sämtliche Infrastrukturprojekte sowie die privatwirtschaftlichen und öffentlich geförderten Initiativen für den Breitbandausbau. Zudem steuerte er die regionalen Niederlassungen und M&A-Aktivitäten der Tele Columbus Gruppe.

Zuvor bekleidete Jean-Pascal Roux verschiedene Führungspositionen innerhalb der Gruppe, unter anderem als Bereichsleiter für das B2B-Geschäft bei der Primacom GmbH sowie als Direktor Großkunden- und Mittelstandsvertrieb bei der Tele Columbus AG.

Rüdiger Schmidt, Director Key Account Management Region Süd und operativer Leiter der Infrastrukturprojekte bei der Tele Columbus Gruppe, wird den Geschäftsbereich von Jean-Pascal Roux interimistisch übernehmen.

Rüdiger Schmidt blickt auf 23 Jahre Berufserfahrung in der Kabelbranche zurück und bekleidete verschiedene Positionen im wohnungswirtschaftlichen Vertrieb sowie als Geschäftsführer der Kabelfernsehen München Servicenter GmbH und der Pepcom GmbH, die beide zur heutigen Tele Columbus Gruppe gehören.

„Ich bedauere aber respektiere die persönliche Entscheidung von Jean-Pascal Roux und bedanke mich für sein außerordentlich großes Engagement sowie seine vertrauensvolle und intensive partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft, mit der er maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen hat. Für seine private und berufliche Zukunft wünsche ich ihm alles Gute“, so Timm Degenhardt, Vorstandsvorsitzender der Tele Columbus AG. „Gleichzeitig freue ich mich, mit Rüdiger Schmidt einen versierten Vertriebsexperten mit langjähriger Erfahrung in der Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft sowie der Entwicklung und Steuerung von Infrastrukturprojekten für die interimistische Nachfolge ankündigen zu können“.

Red

Über die Tele Columbus AG

Die Tele Columbus Gruppe ist mit rund 3,3 Millionen angeschlossenen Haushalten der drittgrößte Kabelnetzbetreiber in Deutschland.

Unter dem Markennamen PÿUR steht Tele Columbus für Einfachheit, Leistung und Menschlichkeit bei TV- und Telekommunikationsangeboten. Über das leistungsstarke Breitbandkabel bietet PÿUR superschnelle Internetzugänge einschließlich Telefonanschluss und mehr als 250 TV-Programme auf einer digitalen Entertainmentplattform, die klassisches Fernsehen mit Videounterhaltung auf Abruf vereint. Den Partnern in der Wohnungswirtschaft werden flexible Kooperationsmodelle und moderne Mehrwertdienste wie Telemetrie und Mieterportale angeboten. Als Full-Service-Partner für Kommunen und regionale Versorger treibt die Tele Columbus Gruppe den glasfaserbasierten Breitbandausbau in Deutschland voran.

Im Geschäftskundenbereich werden Carrier-Dienste und Unternehmenslösungen auf Basis des eigenen Glasfasernetzes erbracht. Die Tele Columbus AG mit Sitz in Berlin sowie Niederlassungen in Leipzig, Hamburg, Ratingen und Unterföhring geht bis in das Jahr 1985 zurück, ist seit Januar 2015 am regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und seit Juni 2015 im S-DAX gelistet.