

Wir sichern Werte.

Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

Ausgabe 148 | Januar 2021

Editorial	3
Aufmacher	4
Führung/ Kommunikation	12
Energie / Umwelt	14
Gebäude / Umfeld	25



Wie werden die nächsten Jahre? Chancen und Risiken aus der Sicht der Wohnungsunternehmen – Große Online-Befragung – Die ersten Ergebnisse

In den vergangenen Monaten wurde eine zweiteilige Online-Befragung durchgeführt. Nun liegt die Auswertung vor und bietet wertvolle Einblicke in die Herausforderungen sowie Bedürfnisse von Wohnungsunternehmen ... [Seite 4](#)

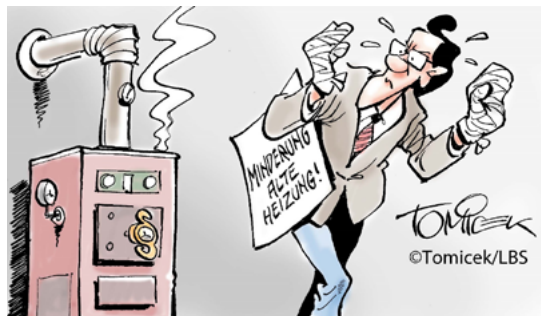
FLÜWO - Der Messdienst als Inhouse-Lösung - Teil 3: Die FLÜWO-Erfahrungen für andere Unternehmen nutzbar machen



Am Anfang stand eine Idee der FLÜWO-Mannschaft: Wir sind zwar Genossenschaftler, aber den Messdienst für unserer Wohnungen und Mitglieder machen wir selbst!.

Das war im Herbst 2014. Nach einer Machbarkeitsstudie und vielen langen Teamsitzungen kam das GO. Heute, sechs Jahre später, wird in ... [Seite 14](#)

Zu warm, zu kalt, zu alt – Auf Probleme mit der Heizanlage reagieren Mieter und Eigentümer sehr empfindlich – 9 Urteile



Der ungeheure zivilisatorische Fortschritt, den eine (Zentral-)Heizung bedeutet, ist den meisten Menschen im Alltag gar nicht klar. Denn da funktioniert die Anlage einfach, wenn man sie einschaltet. Sehr schnell ändern sich die Dinge jedoch im Falle von technischen Defekten. Wenn die Heizung im Winter kalt bleibt ... [Seite 33](#)

Der ungeheure zivilisatorische Fortschritt, den eine (Zentral-)Heizung bedeutet, ist den meisten Menschen im Alltag gar nicht klar. Denn da funktioniert die Anlage einfach, wenn man sie einschaltet. Sehr schnell ändern sich die Dinge jedoch im Falle von technischen Defekten. Wenn die Heizung im Winter kalt bleibt ... [Seite 33](#)

Sonstige Themen: Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Alfien: „Wir werden unsere Kunden gerade jetzt bei der Digitalisierung weiter mit innovativen Lösungen unterstützen.“ | Wilhelmshaven – Bezahlbar Wohnen am Wasser – SPAR + BAU gibt grünes Licht für weitere 101 Mietwohnungen – 2. Bauabschnitt



**AGB
Kontakt
Impressum
Mediadaten**

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH
© 2021

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



Editorial

3 Liebe Leserin, lieber Leser. Das Wahljahr 2021 – Neue Deckel, neue Bremse! Neue Chancen...

Umfrage

4 Wie werden die nächsten Jahre? Chancen und Risiken aus der Sicht der Wohnungsunternehmen – Große Online-Befragung – Die ersten Ergebnisse

Führung / Kommunikation

12 Betriebskosten Aktuell: Kosten des Klimaschutzes gerecht verteilen, fordert GdW-Chef Axel Gedaschko – pauschale Umlagebeschränkungen beim CO₂-Preis helfen nicht weiter

Energie / Umwelt

14 FLÜWO - Der Messdienst als Inhouse-Lösung - Teil 3: Die FLÜWO-Erfahrungen für andere Unternehmen nutzbar machen

Führung / Kommunikation

17 Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Alflen: „Wir werden unsere Kunden gerade jetzt bei der Digitalisierung weiter mit innovativen Lösungen unterstützen.“

Rezension

21 Wird das „neue europäische Bauhaus“ wirklich grün? Die Entdeckung des Bestandes als Zukunftsprogramm und alter Hut

Gebäude / Umfeld 25 Wilhelms-
haven – Bezahlbar Wohnen am
Wasser – SPAR + BAU gibt grünes
Licht für weitere 101 Mietwohnun-
gen – 2. Bauabschnitt

27 Im Duisburger Süden - 6-Seen-
Wedau: das größte Stadtentwick-
lungsprojekt in Nordrhein-Westfa-
len vor dem Start

Führung / Kommunikation

29 Die Wohnungswirtschaft
braucht jetzt einen langen Atem:
Wie digitales Zusammenarbeiten
und Führen langfristig gelingen
kann, beschreibt Dr. Sebastian
Schmitt

33 Zu warm, zu kalt, zu alt - Auf
Probleme mit der Heizanlage re-
agieren Mieter und Eigentümer sehr
empfindlich – 9 Urteile

Personen

36 Frauen in der Immobilienwirt-
schaft e.V. - Marion Hoppen ist jetzt
Pressesprecherin des Vereins

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser, Das Wahljahr 2021 – Neue Deckel, neue Bremse! Neue Chancen...

2021 haben wir gemeinsam erreicht – Willkommen! Sie haben in den letzten elf „C“-Monaten, meist auch vom Homeoffice aus, dafür gesorgt, dass die Menschen ihren Rückzugsort, ihr Stück Heimat, ihre Wohnung sorgenfrei behalten konnten. Danke! Auch im neuen Jahr sind wir alle gefordert, aber es gibt jetzt einen Lichtblick, die Impfung. Lassen Sie uns auch gemeinsam in den nächsten 11 Monaten die Hürden, die sich in diesem Jahr auftun, meistern. Begreifen wir diese Zeit als Chance. Nutzen Sie die digitalen Möglichkeiten, die sich gerade unserer Branche bietet.



Aber schieben wir mal das „C“ beiseite und schauen auf unsere Branche.

Wie ein Großtanker pflügt sie durch die Zeit, arbeitet die Verpflichtungen als Unternehmen kreativ ab. Bestandsmodernisierung, Neubau, etc.. Und ganz oben auf der Agenda: Schaffung von bezahlbaren Wohnungen. Hier ist die Herausforderung die Klimawende mit allen Facetten. Aber die Wohnungswirtschaft hat schon in den letzten Jahren kreative Lösungen angeschoben. Klimaschutz und bezahlbares Wohnen ist durchaus machbar, wenn die Politik mitzieht. Ja, wenn? 2021 ist Wahljahr, da werden Hürden und Bremsen für kurzfristige Erfolge versprochen...

Besonders beliebt ist die Mietbremse, obwohl sich schon in Berlin zeigt, dass wegen dieser Bremse weniger modernisiert und gebaut wird. Ein Flop. Und nun zieht die SPD noch die pauschale Umlagebeschränkungen beim CO₂-Preis aus dem Ärmel...

Kennen die dortigen Strategen nicht den alten Wahlkämpferspruch: Wer sich zuerst bewegt hat, schon verloren!

... und wie ein großer Tanker hält die gemein-

wohlorientierte Wohnungswirtschaft ihren Kurs klar voraus: Schaffung von bezahlbaren Wohnungen.

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 149 erscheint am **10. Februar 2021**

Januar 2021. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten, klicken Sie mal rein

Ihr Gerd Warda

Umfrage

Wie werden die nächsten Jahre? Chancen und Risiken aus der Sicht der Wohnungsunternehmen – Große Online-Befragung – Die ersten Ergebnisse

In den vergangenen Monaten wurde eine zweiteilige Online-Befragung durchgeführt. Nun liegt die Auswertung vor und bietet wertvolle Einblicke in die Herausforderungen sowie Bedürfnisse von Wohnungsunternehmen.



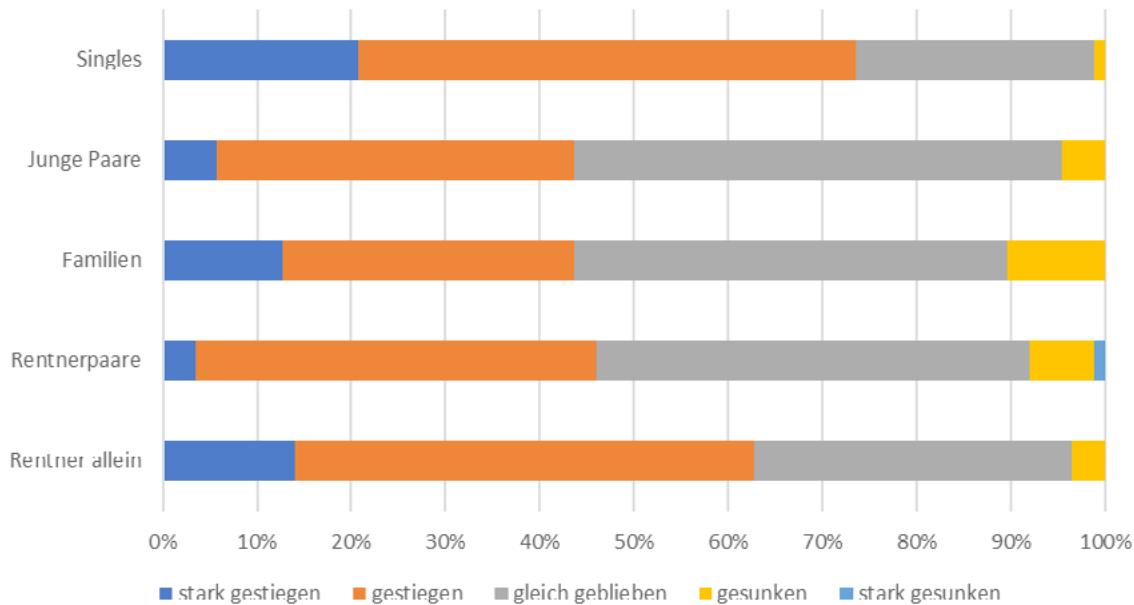
Online Befragung der Wohnungswirtschaft – Folge 1

Insgesamt wurden in den beiden Teilen der Online-Befragung rund 350 Fragebögen vollständig oder teilweise ausgefüllt. Von den Teilnehmern der zweiten Befragung gaben 40 an, auch am ersten Teil der Befragung teilgenommen zu haben. Damit haben insgesamt 310 Unternehmen an der Befragung teilgenommen. Die Initiatoren der Befragung, Matthias Günther, Kay P. Stolp und Gerd Warda, bedanken sich bei allen Teilnehmenden für ihre Antworten. Die Ergebnisse erlauben nicht nur Einblicke in aktuelle und für die Zukunft erwartete Problemlagen, sondern lieferten insbesondere bei den offenen Fragen auch Ansätze für Problemlösungen. Die Befragung zeigt zudem ein differenziertes und teils durchaus selbstkritisches Bild der Wohnungswirtschaft. In der heutigen ersten Vorstellung von Ergebnissen der Befragung konzentrieren wir uns auf die Themen Nachfrageentwicklung, ökonomische Möglichkeiten und Grenzen der Nachfrager und die erwarteten Wirkungen eines bundesweiten Mietendeckels, wie es für Berlin ja bereits gilt.

Wohnungsnachfrageentwicklung der vergangenen fünf Jahre

Es wurde zunächst um eine Einschätzung der Nachfrageentwicklung in den vergangenen fünf Jahren durch „alleinstehende Rentner“, „Rentnerpaare“, „Familien“, „junge Paare“ und „Single-Haushalte“ (ohne Rentner) gebeten. Das Ergebnis zeigt **Abbildung 1**.

Abbildung 1 Bisherige Wohnungsnachfrageentwicklung nach Mietergruppen



Die Befragten konstatierten einen besonders starken Anstieg der Nachfrage bei Singles. Insgesamt gaben fast drei Viertel der Befragten eine gestiegene Nachfrage an (53 Prozent sahen eine gestiegene, 20,7 Prozent sogar eine stark gestiegene Nachfrage). An zweiter Stelle steht die Mietergruppe der alleinstehenden Rentner. Hier verzeichneten 48 Prozent der befragten Immobilienunternehmen eine gestiegene und 14 Prozent eine stark gestiegene Nachfrage. Auch Rentnerpaare schauen sich nach Angaben der Befragten vermehrt nach neuem Wohnraum um: Knapp 43 Prozent registrierten einen Nachfrageanstieg in dieser Gruppe, wobei nur 3,4 Prozent einen starken Anstieg sahen. Ähnlich fiel die Nachfrageentwicklung bei jungen Paaren und Familien aus. Jeweils knapp 44 Prozent der Befragten gaben eine gestiegene Nachfrage an. Bei jungen Paaren gaben allerdings über die Hälfte der Befragten eine gleich gebliebene Nachfrage an; hier dürften sich die bereits in vielen Regionen sinkenden Zahlen in der Altersgruppe der „18 bis unter 25-Jährigen“ auswirken.

Insgesamt spiegeln die Ergebnisse die demographische und sozioökonomische Entwicklung der jüngeren Vergangenheit. Die starke Zuwanderung ließ die Wohnungsnachfrage in nahezu allen Segmenten steigen, wobei es starke regionale Unterschiede gab und wirtschaftsschwache Regionen nach den starken Zuwanderungen um 2015 recht schnell wieder Bevölkerungsverluste mit entsprechenden Wirkungen auf die Nachfrage aufwiesen. Dass in einer alternden Gesellschaft – die Altersgruppe 65plus ist die einzige, von der wir sicher wissen, dass deren Personenzahl weiter steigen wird – die Nachfrage der Rentner steigt, war zu erwarten. Aber auch die – zumindest bis 2019 – sehr positive Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung, die eine weitere „Versingelung“ der Bevölkerung ermöglichte, ist aus der Einschätzung der Nachfrageentwicklung seitens der Wohnungswirtschaft sichtbar.

energie+ [TECHNIK]

STIEBEL ELTRON

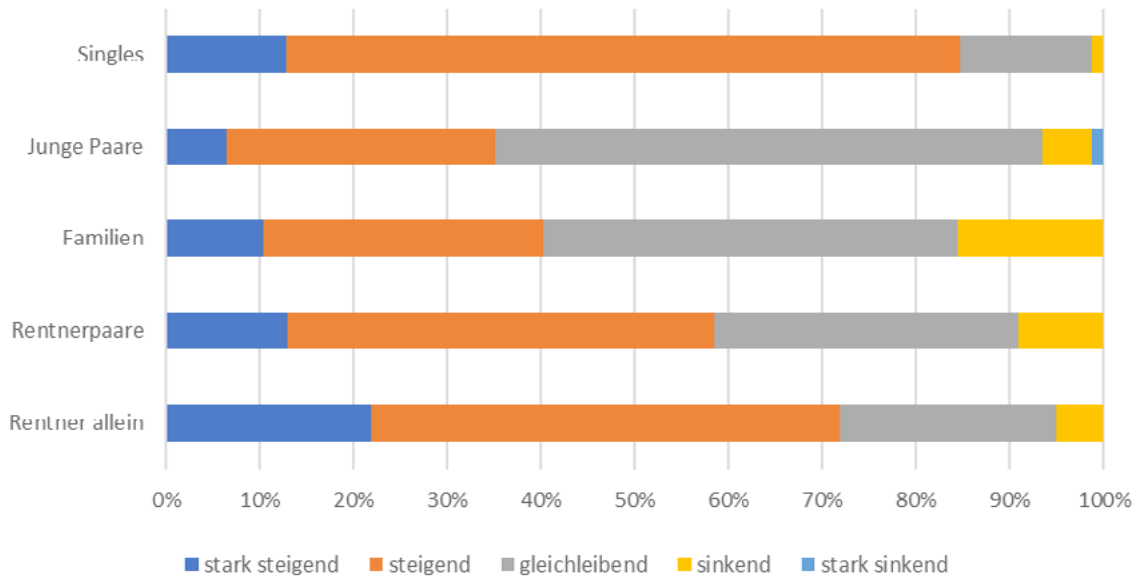
energie+[TECHNIK] Nr. 22 | Oktober 2020

AKTUELLE NEWS FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Erwartete Entwicklung der Wohnungsnachfrage in den kommenden Jahren

Die weitere Singularisierung steht für die Teilnehmer außer Frage. Die meisten Befragten erwarten für die nächsten Jahre einen weiteren Anstieg der Wohnungsnachfrage durch die Mietergruppe der Singles (vgl. **Abbildung 2**).

Abbildung 2: Erwartete Wohnungsnachfrageentwicklung nach Mietergruppen



Knapp 85 Prozent rechnen hier mit einem weiteren Anstieg der Nachfrage. Ähnlich wird die zukünftige Nachfrage alleinstehender Rentner eingeschätzt. Einen weiteren Nachfrageanstieg dieser Gruppe erwarten über 70 Prozent der Befragten; der Anteil mit der Erwartung eines starken Anstiegs liegt sogar deutlich höher als bei den Erwartungen zu Single-Haushalten. **Auch für Rentnerpaare wird überwiegend von einem Anstieg der künftigen Nachfrage ausgegangen.**

Die künftige Nachfrage nach Wohnraum durch junge Paare und Familien wird nach Einschätzung der Befragten eher gleichbleiben (58,4 Prozent bzw. 44,2 Prozent); nur 35 Prozent bzw. 40 Prozent der befragten Unternehmen gehen von einem weiteren Anstieg der Nachfrage aus dieser Gruppe aus.

Die Erwartungen zeigen die regionale Ausdifferenzierung und die von der Altersstrukturverschiebung ausgehenden Wirkungen. Die Erwartungen zu einem weiteren starken Anstieg der Single-Haushalte ist allerdings mit mindestens einem Fragezeichen zu versehen. **Die praktisch über die gesamte Zeit der Bundesrepublik Deutschland – natürlich auch der DDR – reichende stetige Haushaltsverkleinerung mit einem immer weiterwachsenden Anteil von Einpersonenhaushalten hat Voraussetzungen, die für die Zukunft zu hinterfragen sind.** Zum einen war das Wohnen bis in die 2000-er-Jahre relativ preiswert geworden. So waren die Mieten seit den 1950-er-Jahren schwächer gestiegen als die allgemeinen Lebenshaltungskosten. Auf der anderen Seite wurden, abgesehen von temporären Einbrüchen, **erhebliche Steigerungen der Realeinkommen** realisiert. Die beiden Faktoren zusammen ermöglichten diese stetige Haushaltsverkleinerung.

Die Kosten des Wohnens dürften in den kommenden Jahren angesichts der Anforderungen des Klimaschutzes eher überproportional steigen. Realeinkommenssteigerungen erscheinen vor dem Hintergrund von notwendigen Maßnahmen (Investitionen) zum Klimaschutz und/oder zur Anpassung an Folgen des Klimawandels sowie der zu erwartenden Rückkehr zur „Schwarzen Null“ im Staatshaushalt **eher unwahrscheinlich.** Damit entfallen aber die Voraussetzungen für eine weitere durchgreifende Haushaltsverkleinerung. Das Ausweichen auf Wohngemeinschaften, wie es in vielen Großstädten bereits heute zu beobachten ist, könnte ein wesentliches Element der Nachfrageentwicklung sein. Formal wird es zwar mehr Single-Haushalte im Sinne von „allein wirtschaftenden“ Personen geben, aber dies wird die Zahl der Wohnhaushalte bei einem Ausweichen der „wirtschaftlichen“ Singles in Wohngemeinschaften nicht erhöhen. **Zentral für die weitere Entwicklung ist damit aber die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands, da diese sowohl auf die Realeinkommen als auch auf die Zuwanderung wirkt.**

QUO VADIS 2021

31. Jahresauftakt für Immobilienentscheider

3.–5. Mai 2021 | BOLLE Festsäle, Berlin | heuer-dialog.de/quovadis

Frühjahrgutachten des Rates
der Immobilienweisen

**Zeitenwende –
Comeback für den Acker?**

Prof. Dr. Harald Simons
Mitglied des Vorstands,
empirica ag



Franz-Josef Lickteig
Geschäftsführer,
BPD Immobilienentwicklung
GmbH



Carolin Wandzik
Geschäftsführerin, GEWOS
Institut für Stadt-, Regional-
und Wohnforschung GmbH



Exklusivpartner

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe



**DREES &
SOMMER**

Premiumpartner

Berlin Hyp

DZ HYP



HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Anteil ökonomisch schwacher Haushalte

Die Nachfrageentwicklung ist die eine Seite des Vermietungsgeschäftes. Die Entwicklung der **Zahlungsfähigkeit der bereits vorhandenen Mieter** ist natürlich auch wesentlich, wenn man vor Entscheidungen zur Modernisierung des Bestandes steht. Deshalb wurden die Teilnehmer der Befragung gebeten, den Anteil ihrer Mieter – nach Mietergruppen unterschieden – anzugeben, der ihrer Einschätzung nach mehr als 30 Prozent des verfügbaren Netto-Einkommens für Kaltmiete und Nebenkosten aufwenden muss. Die Mittelwerte aller Einschätzungen gibt **Tabelle 1** wieder:

Tabelle 1: Geschätzter Anteil an Haushalten mit hoher Mietbelastung an verschiedenen Mietergruppen

Mietergruppe	Anteil einzelner Mietergruppen mit Mietausgaben >als 30 Prozent des Nettoeinkommens
Singles	30%
Junge Paare	21%
Familien mit Kindern	30%
Alleinerziehende	42%
Rentnerpaare	27%
Alleinstehende Rentner	40%

Während der Großteil junger Paare ohne Kinder als solvent eingeschätzt wird, gehören laut Angaben der Befragten rund 30 Prozent der Singlehaushalte, 30 Prozent der Familien mit Kindern und fast ebenso viele Rentnerhepaare (27 Prozent) zu den Haushalten, die mehr als 30 Prozent ihres Nettoeinkommens für Kaltmiete und Nebenkosten aufwenden. Der Anteil fällt bei Alleinerziehenden mit 42 Prozent am höchsten aus – und auch der Anteil unter den alleinstehenden Rentnern wird im Mittel auf 40 Prozent eingeschätzt.

Für die Zukunft erwarten die Befragten eine weitere Verschärfung der Ungleichheiten. So wird von den Befragten davon ausgegangen, dass künftig 60 Prozent der alleinstehenden Rentner mehr als 30 Prozent ihres Nettoeinkommens für Kaltmiete und Nebenkosten aufwenden müssen, wie **Tabelle 2** zeigt.

Tabelle 2: Einschätzung zum zukünftigen Anteil an Haushalten mit hoher Mietbelastung an verschiedenen Mietergruppen

Mietergruppe	Anteil einzelner Mietergruppen, für die künftig mit Mietausgaben >als 30 Prozent des Nettoeinkommens gerechnet wird
Singles	29%
Junge Paare	11%
Familien mit Kindern	27%
Alleinerziehende	49%
Rentnerpaare	26%
Alleinstehende Rentner	60%

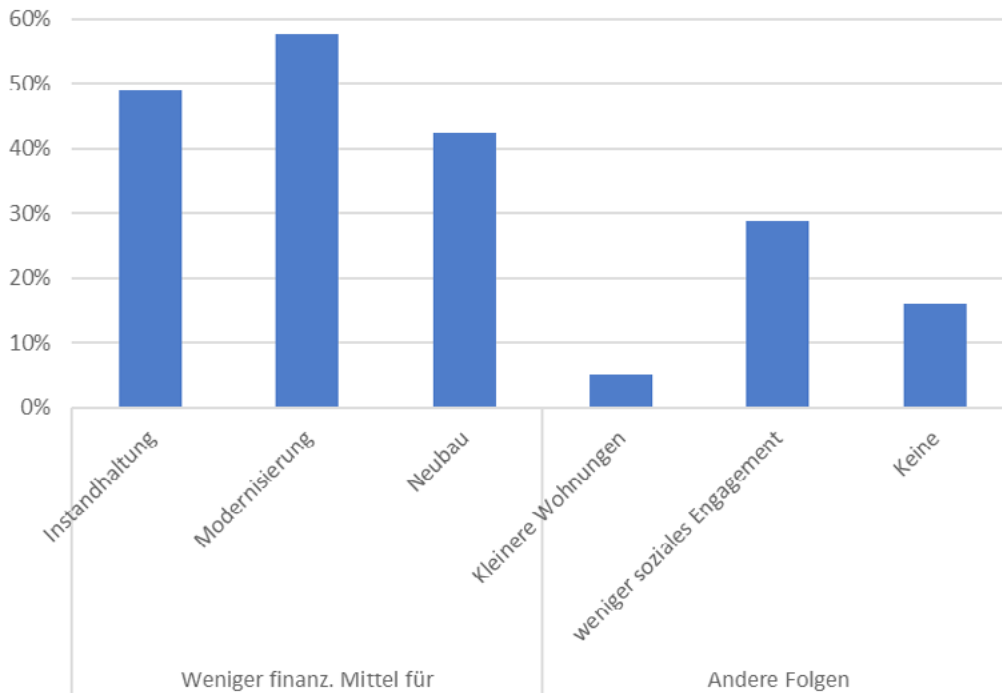
Auch für Alleinerziehende wird eine deutliche Steigerung des Anteils mit hoher Mietbelastung erwartet. Dagegen liegen die erwarteten Anteile mit hoher Mietbelastung bei Singles, Familien mit Kindern und Rentnerpaaren etwa auf dem heutigen Niveau. Bei jungen Paaren wird dagegen eine starke Abnahme des Anteils mit hoher Mietbelastung erwartet.

Folgen des Mietpreisdeckels

Nach langen politischen Diskussionen wurde in Berlin zum 1. Januar 2020 der „Mietpreisdeckel“ eingeführt. Welchen Folgen die Einführung eines Mietpreisdeckels aus Sicht der Befragten hat, zeigt **Abbildung 3**.



Abbildung 3: Folgen der Einführung eines Mietpreisdeckels^{*)}



^{*)} Mehrfachnennungen möglich

Befürchtet werden bei Einführung eines Mietpreisdeckels vor allem **weniger finanzielle Mittel** und damit nicht nur eine **Einschränkung von Modernisierung und Neubau**, sondern auch **Kürzungen bei der Instandhaltung**. Knapp die Hälfte der Befragten rechnet damit, weniger Mittel für die Instandhaltung zur Verfügung zu haben, noch einmal acht Prozent mehr sehen weniger Mittel für die Modernisierung des Gebäudebestandes. Dass als Folge der Neubau eingeschränkt wird, nehmen rund 42 Prozent der Befragten an. Tatsächlich wurden in Berlin trotz der Wohnungsknappheit in den Monaten Januar bis Oktober 2020 sechs Prozent weniger Wohnungen als im entsprechenden Vorjahreszeitraum genehmigt, während bundesweit ein Zuwachs von 3,3 Prozent zu verzeichnen war.

Neben den Investitionen und den Ausgaben für die Instandhaltung erwarten 29 Prozent eine **Einschränkung des sozialen Engagements ihres Unternehmens**. Kleinere Wohnungen hingegen würde nur eine kleine Minderheit bauen: Nur fünf Prozent wählten diese Option unter den möglichen Folgen eines Mietpreisdeckels aus. Insgesamt sehen nur 16 Prozent der Befragten keine Wirkungen des Mietpreisdeckels.

Einige Unternehmen gaben an, dass trotz insgesamt erwarteter negativer Wirkungen auf die Investitionstätigkeit von einem **Mietpreisdeckel keine Wirkungen** auf ihren eigenen Wohnungsbestand zu erwarten wären, da sie ihre **Wohnungen deutlich unterhalb der Durchschnittsmiete anbieten**.

Einige der Befragten machten zudem Angaben zu angenommenen anderen Folgen des Mietpreisdeckels. Mehrfach wurde nochmals ausdrücklich auf die **negativen Wirkungen auf Maßnahmen zur qualitativen Entwicklung des Gebäudebestandes**, etwa hinsichtlich **Klimaschutzmaßnahmen** oder bei der Schaffung **barrierefreien/armen Wohnraums**, hingewiesen. Neben vermutlich größeren Schwierigkeiten beim Erwerb von Erbbaurechtsgrundstücken wurde auch ein höherer Leerstand als weitere Folge genannt.

Positive Wirkungen des Mietpreisdeckels sehen nur wenige Befragte. Genossenschaften und andere Anbieter von Wohnungen zu Preisen unterhalb des Mietpreisdeckels gehen von einer höheren Nachfrage nach ihren Wohnungen aus – die sie aber, so die Einschränkung, nicht bedienen könnten. Als positive Folgen wurden weiterhin eine erhöhte Planungssicherheit für Mieter, die **Begrenzung von Spekulation und ein transparenterer, ehrlicher Wettbewerb** genannt.

Die weit überwiegende Mehrheit (71 Prozent) derjenigen Befragten, die die offen gehaltene Frage beantwortete, erkennt jedoch **keine positiven Folgen – weder für Vermieter noch für Mieter**.

Fazit dieser Ergebnisse

Die Verunsicherung war schon vor der Corona-Pandemie groß. Wie wirken sich die großen gesellschaftlichen Herausforderungen zum **Klimaschutz** und zur **Klimawandelanpassung** auf die **Einkommen der privaten Haushalte** aus? Als Stichworte seien nur „**Energiewende**“, „**Mobilitätswende**“ und „**Landwirtschaftswende**“ genannt. All diese Vorhaben erfordern Investitionen in Höhe von **hundertern von Milliarden Euro**, ohne dass am Ende mehr produziert wird, also mehr zum „Verteilen“ vorhanden ist. **Die Wohnungswirtschaft ist unmittelbar involviert, da auch die Wohnungsbestände bis zum Jahr 2050 klimaneutral sein sollen.** Die erforderlichen Investitionen müssen **über die Mieten refinanziert** werden, da eine warmmietenneutrale Modernisierung von Bestandswohnungen zu Wohnungen ohne CO₂-Emissionen nach gegenwärtigem Kenntnisstand nicht gelingen wird.

Hinzu kam ab dem Frühjahr 2020 die Corona-Pandemie, deren wirtschaftliche Folgen wohl erst mit dem Wiederaufgreifen der „Schwarzen Null“ für den Staatshaushalt vollends sichtbar und fühlbar werden.

Die Nachfrageeinschätzung durch die Wohnungsunternehmen spiegelt die regionale Ausdifferenzierung und den demographischen Wandel mit der Alterung der Gesellschaft. Hinsichtlich der weiteren „Versinglung“ der Gesellschaft teilen wir die Einschätzung der Befragten nur, wenn die wirtschaftliche Entwicklung sehr schnell wieder auf einen starken Wachstumskurs zurückkehrt, was angesichts der gesellschaftlichen Herausforderungen allerdings fraglich ist.

Die größten ökonomischen Probleme sehen die Befragten bei Alleinerziehenden und alleinstehenden Rentnern. Für die Zukunft erwarten die Befragten eine weitere Verschärfung der Ungleichheiten. So wird von den Befragten davon ausgegangen, dass künftig 60 Prozent der alleinstehenden Rentner mehr als 30 Prozent ihres Nettoeinkommens für Kaltmiete und Nebenkosten aufwenden müssen.

Eines hat uns nachdenklich gemacht: Auf die zum Ende des Fragenkatalogs gestellte Bitte um Angabe von Themen und Fragestellungen, die sie derzeit besonders beschäftigen, antworteten einige öffentliche und genossenschaftliche Unternehmen, dass sie sich eine differenziertere Betrachtung der Wohnungsanbieter in der Öffentlichkeit wünschen. Zwischen den Wohnungsunternehmen gäbe es große Unterschiede, gerade hinsichtlich der aufgerufenen Mietpreise und dem Umgang mit den Mietern. Wohnungsgenossenschaften und öffentliche Wohnungsunternehmen folgten in der Regel auch einem **sozialen Auftrag**. Auch im Interesse der Mieter, die sich „**faire**“ **Vermieter** wünschten, wäre deshalb eine Unterscheidung wünschenswert.

Da eine Gesetzesinitiative für eine „neue Wohnungsgemeinnützigkeit“ gegenwärtig nicht absehbar ist, haben wir uns nicht nur als Initiatoren dieser Befragung, sondern auch als wissenschaftliche und mediale Begleiter der Wohnungswirtschaft seit mehr als 30 Jahren entschlossen, eine Unterscheidungsmöglichkeit zwischen den Vermietern zu ermöglichen. Wir werden ein Gütesiegel für faire Vermietung schaffen. Kriterien zur Miethöhe, zur maximalen Umlegung von Modernisierungskosten und zur Gewinnausschüttung müssen erfüllt sein. **Wenn wir heute sehen, dass in vielen Städten die durchschnittlich von den Job-Centern gezahlten Kosten der Unterkunft je Quadratmeter höher sind als die zum Beispiel vom IVD ausgewiesenen Mieten für „Wohnungen einfachen Wohnwerts“, dann haben wir gesellschaftlich ein Problem.** Die Job-Center übernehmen die Kosten der Unterkunft für „Wohnungen einfachen Standards“. Um diese Wohnungen konkurrieren Klienten der Job-Center mit vielen anderen Haushalten mit niedrigem Einkommen, die diese Mietkosten aber aus ihrem (unsubventionierten) Einkommen bestreiten müssen. Insgesamt sind die Kosten der Unterkunft (ohne Betriebs- und Heizkosten) von Januar 2015 bis August 2020 in Deutschland um 28 Prozent gestiegen. Der Verbraucherpreisindex hat in diesem Zeitraum nur um 7,6 Prozent zugelegt. Der stetige Rückgang des Sozialwohnungsbestandes und des Bestandes an Wohnungen im öffentlichen Eigentum hat den Staat offensichtlich erpressbar gemacht!

Aus unserer Sicht brauchen wir dringend als Orientierung für Mieter und auch Politiker das Gütesiegel für faire Vermietung. Wir befinden uns gegenwärtig in Entwicklungs- und Gründungsphase und werden uns in Kürze wieder bei Ihnen melden.

Autoren:

Matthias Günther
Kay P. Stolp
Gerd Warda

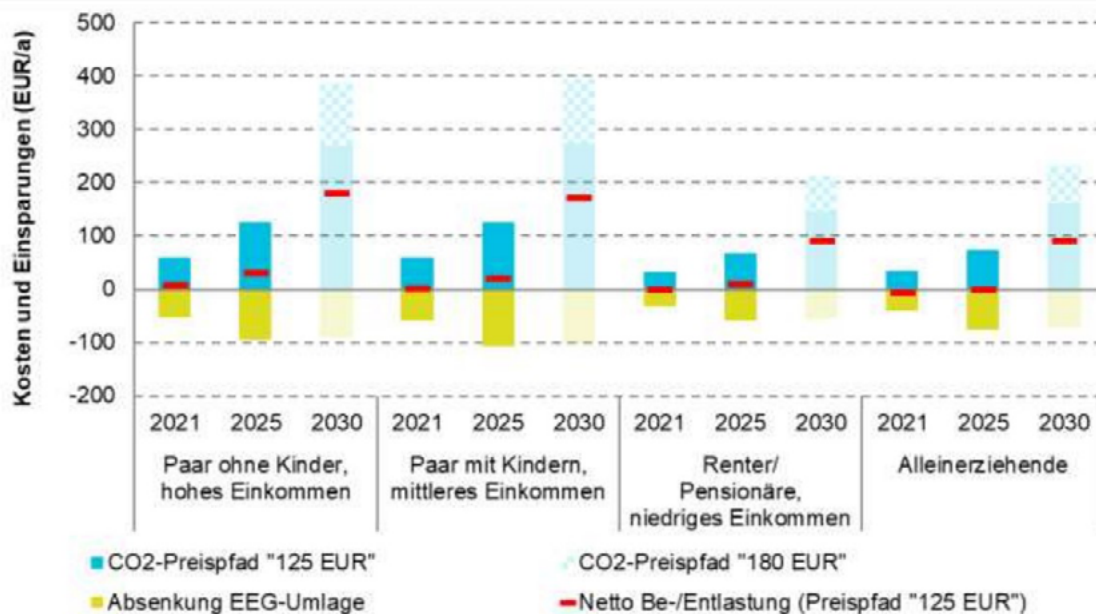
Weitere Informationen

Pestel Institut e.V.
Dipl.-Oek. Matthias Günther
Gretchenstr. 7,
30161 Hannover
Telefon (0511) 99 0 94-0
E-Mail info@pestel-institut.de
Web www.pestel-institut.de

Führung / Kommunikation

Betriebskosten Aktuell: Kosten des Klimaschutzes gerecht verteilen, fordert GdW-Chef Axel Gedaschko – pauschale Umlagebeschränkungen beim CO₂-Preis helfen nicht weiter

Seit dem 1. Januar 2021 gilt ein CO₂-Preis bei Gebäuden und im Verkehr von 25 Euro pro Tonne CO₂. In einem gemeinsamen Pressegespräch mit dem Bundesumweltministerium hat der Deutsche Mieterbund letzten Donnerstag gefordert, die Kosten des CO₂-Preises vollständig auf die Vermieter umzulegen.



Quelle: Kurzstudie Begrenzung der Umlagemöglichkeit der Kosten eines Brennstoffemissionshandels auf Mieter*innen im Auftrag des BMU. Berlin, 03.07.2020

Dazu Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW:

„Einseitige Forderungen nach einem pauschalen Abwälzen der gesamten Kosten des CO₂-Preises auf Vermieter sind schädlicher Wahlkampf-Populismus. Solche Vorschläge sind nicht nur ungerecht, sondern auch praxisuntauglich und verhindern, dass wir die Klimaziele erreichen können. Mehr Klimaschutz beim Wohnen gelingt nur, wenn die Kosten insgesamt gerecht verteilt werden.“

Erstens bleibt bei Forderungen nach pauschalen Einschränkungen der Umlagefähigkeit der CO₂-Kosten vollkommen unberücksichtigt, dass alle Mieter bereits durch eine Senkung der EEG-Umlage beim CO₂-Preis ab 2022 deutlich entlastet werden.

Zweitens wird ignoriert, dass Wohngeldbezieher zielgerichtet für den CO₂-Preis einen Zuschlag erhalten, der sie bis 2023 deutlich höher entlastet als belastet.

Drittens entfaltet sich eine echte Lenkungswirkung des CO₂-Preises im Gebäudebereich nur dann, wenn bei der Aufteilung der Kosten nach dem energetischen Zustand des Gebäudes differenziert wird.

Viertens müssen Vermieter bei Gebäuden mit schlechtem energetischen Zustand mittelfristig ohnehin mehr als 50 Prozent der CO₂-Kosten übernehmen – deshalb brauchen wir bis dahin eine Karenzzeit, damit die Vermieter in dieser Zeit die Möglichkeit haben, die Wohnung in einen energetisch besseren Zustand zu bringen.

Klimaschutz-Investitionen dürfen nicht entwertet werden

Um die Klimaziele der Bundesregierung zu erreichen, müssen Vermieter und Mieter gemeinsam an einem Strang ziehen. Einseitige Belastungen und populistische Spaltungsversuche schaden dagegen nur. **Statt platter Forderungen** nach vermeintlich einfachen und angeblich gerechten Lösungen brauchen wir ein **zielgenaues und differenziertes Herangehen je nach Gebäudezustand**.

In energetisch sanierten Gebäuden, in die Vermieterinnen und Vermieter bereits hohe finanzielle Summen investiert haben – konkret die **Wohngebäude mit Effizienzklassen A+ bis C** – **müssen die Nutzer den CO₂-Preis übernehmen**. Denn in diesen Gebäuden ist der Energiebedarf durch die Sanierung bereits so gering, dass der individuelle Heizenergieverbrauch durch den Nutzer in der jeweiligen Wohnung erheblichen Einfluss hat. **Vermieter würden** durch eine Einschränkung oder **Abschaffung der Umlagefähigkeit** in energetisch sanierten Wohnungen **massiv bestraft**. Im Gegenzug würde eine **begrenzte Umlagefähigkeit** speziell für die **Gebäude mit den höchsten Energieverbräuchen** helfen, deren **Energieverbrauch in den nächsten Jahren deutlich zu senken**.

Einseitige Wahlkampf-Forderungen verhindern das Erreichen der Klimaziele

Die **Wohnungswirtschaft bekennt sich zu den Klimazielen der Bundesregierung** und will ihre Gebäude insbesondere durch die **Erzeugung erneuerbarer Energie vor Ort in den Wohnquartieren CO₂-ärmer und dadurch noch klimafreundlicher** machen. Um die hohen staatlich gesteckten Klimaziele erreichen zu können, sind allerdings massive finanzielle Investitionen notwendig. Es kann deshalb nicht sein, dass den Wohnungsunternehmen einfach die notwendigen finanziellen Mittel für die energetische Modernisierung ihrer Wohnungen teilweise oder gar komplett weggeschnitten werden. Allein nach dem Vorschlag der SPD-geführten Ministerien für Umwelt, der Justiz und der Finanzen, wonach Vermieter pauschal mindestens 50 Prozent der CO₂-Kosten übernehmen sollen, würden den Wohnungsunternehmen schon bis zu 40 Prozent ihrer notwendigen finanziellen Mittel fehlen.“

Andreas Schichel

Lesen Sie auch GdW kompakt direkt von der GdW-Homepage

Anreizwirkung durch zielgerichtete Lastenverteilung



[GdW kompakt „Anreizwirkung durch zielgerichtete Lastenverteilung“ zum Download](#)

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen vertritt als größter deutscher Branchendachverband bundesweit und auf europäischer Ebene rund 3.000 kommunale, genossenschaftliche, kirchliche, privatwirtschaftliche, landes- und bundeseigene Wohnungsunternehmen. Sie bewirtschaften rd. 6 Mio. Wohnungen, in denen über 13 Mio. Menschen wohnen. Der GdW repräsentiert damit Wohnungsunternehmen, die fast 30 Prozent aller Mietwohnungen in Deutschland bewirtschaften.

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

Energie / Umwelt

FLÜWO – Der Messdienst als Inhouse-Lösung – Teil 3: Die FLÜWO-Erfahrungen für andere Unternehmen nutzbar machen

Am Anfang stand eine Idee der FLÜWO-Mannschaft: Wir sind zwar Genossenschaftler, aber den Messdienst für unserer Wohnungen und Mitglieder machen wir selbst!. Das war im Herbst 2014. Nach einer Machbarkeitsstudie und vielen langen Teamsitzungen kam das GO. Heute, sechs Jahre später, wird in den über 8500 FLÜWO-Wohnungen mit über 62.000 Geräten selbst gemessen und abgerechnet. In dieser Zeit ist ein Produkt entstanden, Messen und Abrechnen für Dritte, oder wie es bei der FLÜWO heißt: **Aus der Branche für die Branche**. Aber lesen Sie selbst, was **Ina Hessenmöller**, sie ist Geschäftsführerin FLÜWO der Bau + Service GmbH, im Gespräch mit unserem Autor Stefan Roth berichtet.



Ina Hessenmöller, Geschäftsführerin FLÜWO Bau + Service GmbH im Gespräch mit unserem Autor Stefan Roth. Foto: Flüwo

Frau Hessenmöller, seit dem Start Ihrer Reise sind jetzt sechs Jahre vergangen. Ihr Fazit? Wurden die avisierten Ziele, die Ihrer Machbarkeitsstudie zugrunde lagen, erreicht?

Ina Hessenmöller: Es waren wirklich fordernde Jahre. Es hat sich absolut gelohnt, das Mess- und Abrechnungsgeschäft in die eigenen Hände zu nehmen. Die Reaktionen von Mietern und Mitarbeitern sind durchweg positiv. Die Mieter freuen sich, dass sie zur Ablesung nicht zu Hause sein müssen und die Abrechnung pünktlich kommt. Die Kolleginnen und Kollegen sind wieder deutlich zufriedener. So konnten wir Ende 2019 noch den kompletten Wechsel unseres ERP-Systems für die Immobilienverwaltung von GES auf Wodis Sigma vollziehen, ohne in gefährliches Fahrwasser zu geraten.

Gab es zentrale Erfolgsfaktoren?

Ina Hessenmöller: Als erstes natürlich unsere Größe, mit weniger Einheiten würde das Geschäftsmodell schwerlich funktionieren. Dann war uns von Anfang an klar, dass das alles nur funktionieren kann, wenn wir unsere Prozesse von der Montage bis zur Abrechnung vollständig digitalisieren, um so eine hohe Prozesseffizienz zu erreichen. Das hat funktioniert. Aber alle Prozesseffizienz nutzt nichts, wenn die Kolleginnen und Kollegen vom Projekt nicht überzeugt sind und nicht entsprechend mitziehen. Da wurden unsere Erwartungen voll erfüllt, das notwendige Engagement war von Anfang an komplett da. Last but not least mussten auch die finanziellen Mittel vorhanden sein, um die Finanzierung unserer Telemetrielandchaften zu stemmen.

Hätten Sie in der Rückschau Dinge auch anders machen können? Was lief denn nicht so rund?

Ina Hessenmöller: Insgesamt haben wir über **62.000** Messgeräte ausgetauscht: Wenn Sie mal überlegen, was ein Monteur am Tag realistisch schaffen kann, kommen da eine Menge Tage zusammen. Da lief mit den drei beauftragten externen Montagendiensten nicht alles zu 100% rund. Es wurden beim Einbau schon mal die Nummern der Zähler falsch aufgenommen oder die „Einsortierung“ der Geräte in das Funknetz funktionierte nicht gleich.

Wie ist denn der aktuelle Stand?

Ina Hessenmöller: Bis auf ca. 400 Einheiten, also deutlich weniger als 5 % unseres Bestands, haben wir jetzt alles in der eigenen Verantwortung. Diese Einheiten stammen hauptsächlich aus der Weiterführung von Gerätedienst- und Abrechnungsverträgen von Bestandszukaufen. Inzwischen sind wir schon dabei, Zähler aus der ersten Phase auszutauschen, da dort das Ende der Eichfrist erreicht ist.

FLÜWO

Produkte Unsere Erfolgsgeschichte Kontakt Stellenangebote

Datenschutz Impressum



Mehr Informationen zum Thema finden Sie auf der Homepage der FLÜWO Bau + Service GmbH. Klicken Sie einfach auf das Bild.

Im Vergleich zur Ausgangssituation im Jahr 2014 ist der Bestand um knapp 1.000 Einheiten auf jetzt annähernd 9.600 angestiegen. Wie sieht denn Ihr Personaltableau für die Aufgaben aus?

Ina Hessenmöller: In der FLÜWO Bau + Service GmbH ist die Schlüsselstellung des Montageleiters weiterhin mit dem Kollegen besetzt, der seit Beginn in 2016 dabei ist. Eigene Monteure kümmern sich um die Neuinstallationen von Zählern und den Austausch von defekten Geräten. Das schnell hinzubekommen ist wichtig für einen reibungslosen Geschäftsbetrieb. Dann haben wir die Kollegen, die die Abrechnung so vorbereiten, dass die Mitarbeiter aus der Hausbewirtschaftung deren Finalisierung übernehmen können und die auch die Fragen der Mieter beantworten.

Ziel 4 Ihrer Machbarkeitsstudie war, auch für Unternehmen oder Eigentümer außerhalb der FLÜWO die Mess- und Abrechnungsdienstleistungen zu erbringen. Wie sieht es damit aus?

Ina Hessenmöller: Wir haben damit schon begonnen. Drei Liegenschaften konnten schon umgestellt bzw. neu ausgerüstet werden.

Warum sollen denn Unternehmen mit Ihnen zusammenarbeiten?

Ina Hessenmöller: Unser Angebot ist das Angebot **Aus der Branche für die Branche**. Wir sind sehr gerne Dienstleister. Unternehmen, egal ob Bestandshalter oder Verwalter, unabhängig von ihrer Größe und der des Wohnungsbestands, die darüber nachdenken, diesen Schritt ebenfalls zu „wagen“, beraten und unterstützen wir gerne. Wir können entweder Teilaufgaben, wie beispielsweise die Montage übernehmen – oder aber das Komplettpaket aus Umrüstung von Bestandsgebäuden, Erstausrüstung von Neubauten mit funkfernauslesbaren Verbrauchsmessgeräten sowie die Erstellung der verbrauchsabhängigen Abrechnung. Auch der Rauchwarnmelderservice ist möglich.

Die Schweißperlen aus solchen Projekten haben wir schon für potenzielle Kunden vergossen, das Expertenwissen schon aufgebaut. Wir wissen, von was wir reden, weil wir alle Schritte durchexerziert und durchlebt, Fallstricke kennengelernt und Chancen realisiert haben. Wir haben Dinge überlegt und erledigt – andere Unternehmen müssten, wenn sie allein vorgehen wollen, da anfangen, wo wir 2014 standen, also nahe bei null.

Wenn das für andere Unternehmen interessant ist, was sollten die tun?

Ina Hessenmöller: Sprechen Sie uns an. Die Kontaktdaten stehen auf unserer [Homepage](#), der wir gerade ein Facelifting „verpassen“. Dort finden Sie auch den Film, der unsere Dienstleistungen zusammenfasst. Corona-bedingt haben wir unseren FLÜWO-Telemetrietag, auf dem wir unsere Dienstleistungen einem breiten Publikum vorstellen wollten, erstmal schieben müssen. Der wird nachgeholt, sobald die Lage dies wieder zulässt.

Frau Hessenmöller, wir danken Ihnen für das Gespräch.

**Lesen Sie auch
Teil 1 der Serie
FLÜWO - Messdienst als
Inhouse-Lösung - Von der
Erkenntnis zur Entscheidung**



FLÜWO – Messdienst als Inhouse-Lösung – Von der Erkenntnis zur Entscheidung

Klicken Sie einfach auf das Bild und der Serienteil öffnet sich als PDF

**Lesen Sie auch
Teil 2 der Serie
FLÜWO - Der Messdienst als
Inhouse-Lösung, Teil 2 – Aus
der Branche für die Branche
– Von der Entscheidung zur
Umsetzung**



FLÜWO – Der Messdienst als Inhouse-Lösung, Teil 2 – Aus der Branche für die Branche – Von der Entscheidung zur Umsetzung

Klicken Sie einfach auf das Bild und der Serienteil öffnet sich als PDF

Führung / Kommunikation

Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Alflen: „Wir werden unsere Kunden gerade jetzt bei der Digitalisierung weiter mit innovativen Lösungen unterstützen.“

Das Jahr 2020 hat die Wirtschaft und Gesellschaft vor bislang in diesem Ausmaß ungeahnte, neue Herausforderungen gestellt. In einem Interview mit dem Digitalisierungsexperten für die Immobilienwirtschaft, Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, blicken wir zum einen zurück auf den Digitalisierungsschub und den Wandel in der Arbeitswelt, zum anderen beleuchten wir die Zukunft. Wie wird es im Jahr 2021 weitergehen und wie ist Aareon als ein führender IT-Dienstleister aufgestellt?



Covid-19 hat uns alle im Jahr 2020 vor neue Herausforderungen gestellt und wird uns auch noch 2021 beschäftigen. Wie hat sich Aareon hier aufgestellt?

Dr. Manfred Alflen: Es war für uns von Beginn der Covid-19-Pandemie an wichtig, den bestmöglichen Beitrag zum Schutz von Mitarbeitern, Kunden und deren Umfeld zu leisten, um eine weitere Ausbreitung des Virus zu verhindern. Aareon ist ein Unternehmen, das seit seinen Ursprüngen vor mehr als 60 Jahren die technologische Entwicklung für die Immobilienwirtschaft vorangetrieben hat. Daher waren wir während der Pandemie und des damit verbundenen Lockdowns in der Lage, den laufenden Betrieb zu sichern, Kundenprojekte fortzuführen und den Anfragen unserer Kunden nachzukommen. Die Tatsache, dass wir bereits vor der Krise, auch für die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, mobile Arbeitsmodelle genutzt haben, kam uns dabei zugute. Zwischenzeitlich haben fast alle unsere Mitarbeiter, rund 1.700, vollständig im Homeoffice gearbeitet. Dabei mussten wir uns in Europa nach den jeweiligen Strategien der Länder zur Bewältigung der Krise richten.

Und wie sind Ihre Kunden mit der Krise zurechtgekommen?

Dr. Manfred Alflen: Es war uns ein Anliegen, unsere Kunden, wo immer möglich, zu unterstützen. So haben wir zahlreiche ergänzende Webinare durchgeführt und unsere Kunden bei der Umsetzung der Vorgaben aus dem Konjunkturpaket, wie der Senkung der Umsatzsteuer oder dem Aufschub der Mietzahlung, unterstützt. Unseren Wodis-Sigma- sowie SAP*-und-Blue-Eagle-Kunden bieten wir für die Arbeit im Homeoffice Aareon Cloud Connect an: Ein Browser-basierter Remote-Zugriff auf die Aareon Cloud ermöglicht die Nutzung dieser ERP-Lösungen von jedem beliebigen Standort aus mit Internetanschluss. Damit haben wir auch die Fortführung der Geschäftsprozesse für unsere Kunden aus dem Homeoffice gesichert. Die im September auf den Markt gebrachte neue ERP-Produktgeneration Aareon Wodis Yuneo trägt dem bereits Rechnung.

Für Unternehmen, die vor der Krise bereits einen höheren Digitalisierungsgrad hatten, war es sicherlich etwas einfacher. Beispielsweise der Mehrwert von Mieter- beziehungsweise Eigentümerportalen und -Apps kam jetzt noch einmal deutlich mehr zum Tragen. Auch hat ein durchgängiger digitaler Vermietungsprozess einschließlich virtueller Wohnungsbesichtigungen weiter an Bedeutung gewonnen. Wir haben festgestellt, dass unsere Kunden auch während der Pandemie digital aufgerüstet haben. Unsere Lösungen sowie unser Beratungsangebot wurden entsprechend nachgefragt.

Wie hat sich die neue Arbeitswelt im Verlauf des Jahres entwickelt? Welchen Einfluss werden die Veränderungen aufgrund der Covid-19-Pandemie auf die Zukunft haben?



Gerade auch jetzt in der Pandemiezeit sehen wir, wie wichtig die digitale Vernetzung verschiedener Marktteilnehmer ist, meint Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alflen. Fotograf: Stefan Freund, Frankfurt

Dr. Manfred Alflen: Ein Fazit des Jahres 2020 ist sicherlich, dass wir alle dazugelernt haben. Telefon- und insbesondere Videokonferenzen, digitale Kundenberatung und Online-Veranstaltungen wurden zwar auch schon vor der Pandemie genutzt, haben die Arbeitswelt aber jetzt ungleich mehr durchdrungen. Hierzu ein Beispiel: Bereits seit mehreren Jahren bieten wir in der Aareon Gruppe für unsere Kunden Green Consulting an. Während der Pandemie hat sich die Zahl der im Green Consulting geleisteten Beratungstage annähernd verdoppelt. Das Homeoffice gab es bei vielen Unternehmen schon vor der Pandemie im Zuge einer flexibleren Arbeitsweltgestaltung. Nun aber hat es die Gesellschaft nahezu komplett durchdrungen. Und dies mit der Erkenntnis, dass die Produktivität hiervon zumindest nicht negativ beeinträchtigt ist. Aus der Not heraus wurden zahlreiche Veranstaltungen als Online-Veranstaltungen durchgeführt

bzw. auch neue Veranstaltungen ins Leben gerufen. Auch hier war im Jahresverlauf eine Weiterentwicklung der Formate spürbar.

Mit Blick auf die Zukunft gehe ich davon aus, dass diese facettenreicher wird als zuvor. In der Arbeitswelt wird sich Vor-Ort-Präsenz mit mobilem Arbeiten vermehrt abwechseln. Dienstreisen werden auf das Notwendige reduziert werden, da wir gelernt haben, dass mehr virtuell realisiert werden kann als vorher gedacht. Und bei Veranstaltungen wird es auch nach der Pandemie sicherlich verstärkt hybride Formate geben, die neben einer persönlichen Vor-Ort-Teilnahme in Auszügen auch virtuelle Angebote schaffen werden. Unterm Strich werden wir insgesamt digitaler agieren als vor der Krise. Natürlich freuen wir uns aber auch darauf, unsere Kunden und Partner wieder persönlich zu treffen.

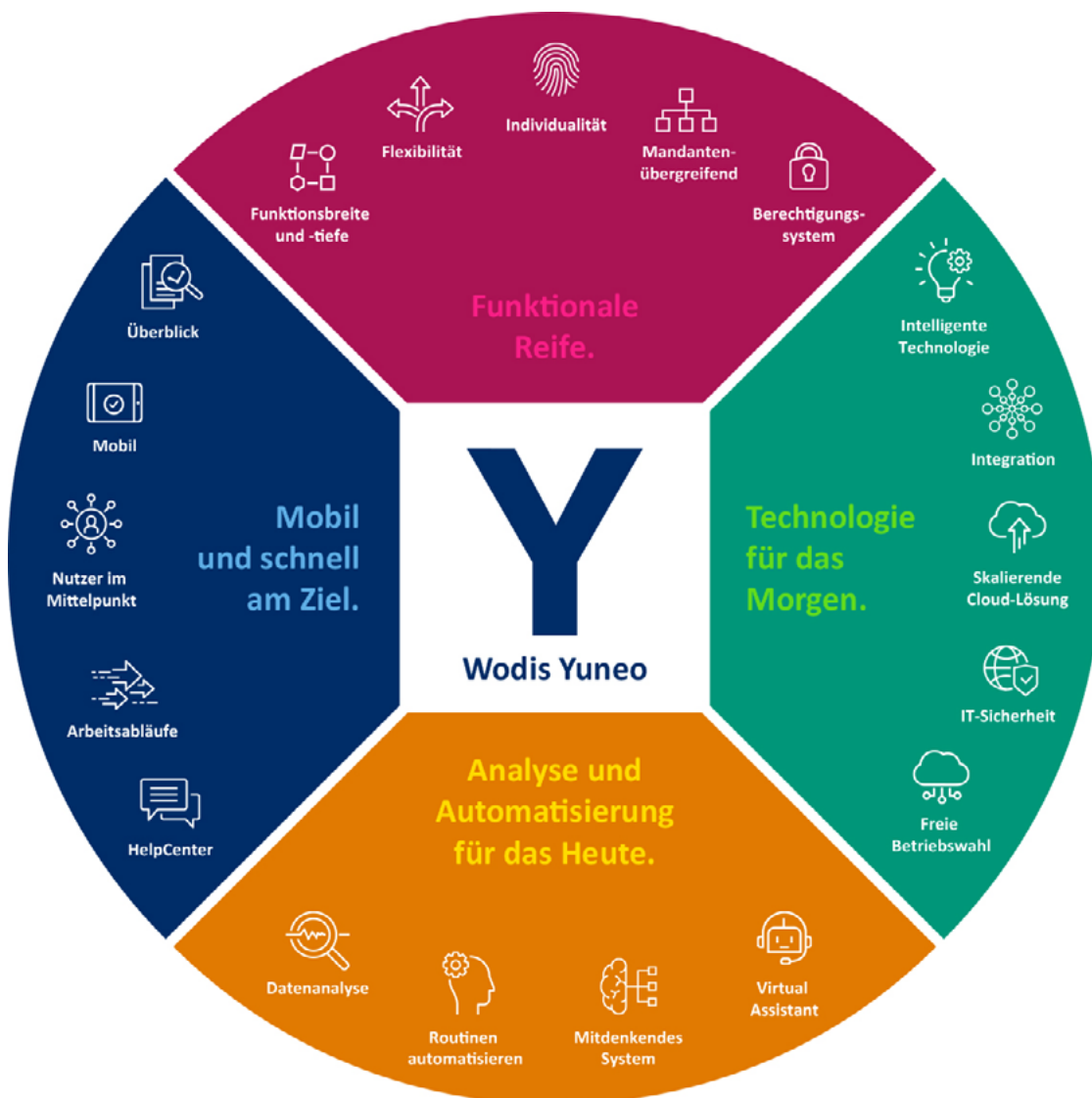
Mit Aareon Live haben Sie ein neues Online-Event ins Leben gerufen. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht und wie kam das bei den Teilnehmern an?

Dr. Manfred Alflen: Vor dem Hintergrund der Pandemie haben wir unsere bewährten beiden großen Eventformate, den Aareon Kongress in Garmisch-Partenkirchen und das Aareon Forum in Hannover abgesagt. Mit Aareon Live haben unsere Eventexperten ein attraktives Online-Format als Branchentreff für

die Immobilienwirtschaft entwickelt. Zu der Veranstaltung unter dem Motto „Pioneering Spirit erleben“ haben sich mehr als 1.600 Teilnehmer registriert. Die Resonanz war sehr positiv, und es hat uns besonders gefreut, dass wir den Teilnehmern mit den Veranstaltungsinhalten einen Mehrwert bieten konnten. Zum Erfolg von Aareon Live haben sicherlich der emotionale Livecharakter der Veranstaltung, die attraktiven Keynotes sowie interessante Vorträge zu branchenrelevanten Themen beigetragen.

Sie setzen bei Ihrem Produktangebot mit der Aareon Smart World auf das Zusammenspiel von ERP- und digitalen Lösungen. Warum ist diese Integrationsfähigkeit so wichtig?

Dr. Manfred Alflen: Gerade auch jetzt in der Pandemiezeit sehen wir, wie wichtig die digitale Vernetzung verschiedener Marktteilnehmer ist. Voraussetzung, damit ein Unternehmen, die für sich relevanten Zielgruppen zusammenbringen kann, ist das Zusammenspiel von ERP- und digitalen Lösungen. Sind diese von vorneherein integrationsfähig, erspart dies die individuelle Generierung von Schnittstellen und führt so zu geringeren Kosten.



Mit Blick auf die ERP-Produkte von Aareon in Deutschland war 2020 ein besonderes Jahr. Das etablierte System GES wurde endgültig eingestellt und Wodis Yuneo als neue Produktgeneration auf den Markt gebracht. Welche Trends sehen Sie für ERP-Systeme?

Dr. Manfred Alflen: Ja, das stimmt. Was unser ERP-Angebot in Deutschland angeht, haben wir 2020 ein neues Kapitel in unserer Unternehmensgeschichte aufgeschlagen. Von dem bewährten ERP-System GES haben wir planmäßig Abschied genommen und zum Ende des Jahres den Betrieb im Aareon Rechenzentrum eingestellt. Letzte Migrationsprojekte waren bereits Ende Juni 2020 abgeschlossen. Schon mit der Entwicklung von GES in den fünfziger Jahren setzte Aareon auf den Einsatz neuester Technologien, um die Kunden bei der Automatisierung ihrer Prozesse zu unterstützen.

Ein weiterer Höhepunkt war im September die Einführung der neuen Produktgeneration Wodis Yuneo. Sie vereint funktionale Reife mit zukunftsweisenden Technologien wie künstlicher Intelligenz, Business Intelligence und Big Data. Aber egal, ob Wodis Sigma/Wodis Yuneo, SAP®-Lösungen und Blue Eagle oder Aareon RELion: Aareon investiert kontinuierlich und intensiv in die technologische und funktionale Weiterentwicklung ihrer ERP-Systeme unter Einbeziehung neuester Technologien. Das unterstreichen unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Haben Sie Ihr Angebot an digitalen Lösungen ausgebaut?

Dr. Manfred Alflen: Unsere digitalen Lösungen haben wir weiterentwickelt und das Angebot ausgebaut. Ein wesentliches Beispiel ist die Einführung der virtuellen Assistentin Neela. Nach dem Marktlaunch in Deutschland wurde sie auch in Großbritannien, in den nordischen Ländern und in den Niederlanden eingeführt. In dieser ersten Einführungsstufe steht Neela als Chatbot zur Verfügung. Damit können Immobilienunternehmen insbesondere Standardanfragen ihrer Kunden automatisiert beantworten. Die Vorteile: Kunden erhalten bequem eine schnelle Antwort, Mitarbeiter werden von Standardanfragen entlastet und haben mehr Zeit für komplexe Anliegen.

Darüber hinaus haben wir durch die Übernahme von CalCon, die zu Beginn des Jahres 2020 wirksam wurde, und unser Angebot um sogenannte Building-Relationship-Management- Lösungen zum Management von Gebäuden erweitert. Bei diesen Lösungen handelt es sich um das Produkt epiqr® zur Bauzustandsbewertung und die neue Produktgeneration AiBATROS®. Sie ermöglichen eine effiziente, kostengünstige und objektive Beurteilung des technischen Zustands und der energetischen Qualität bestehender Immobilien sowie eine valide Maßnahmen- und Budgetplanung.

Im Zuge Ihrer Wachstumsstrategie hat Aareon auch die Aktivitäten in Österreich und in der Schweiz ausgedehnt. Welche Potenziale sehen Sie hier?

Dr. Manfred Alflen: Unsere Aktivitäten in der DACH-Region haben wir weiter intensiviert. In Österreich bietet unsere Tochtergesellschaft Aareon RELion die ERP-Lösung RELion, die Immobilienunternehmen ebenfalls um die digitalen Lösungen der Aareon Smart World ergänzen können. Darüber hinaus sind wir auch mit unserer Tochtergesellschaft CalCon in Österreich vertreten und bieten die zuvor beschriebenen Lösungen an. Nachdem wir in der Schweiz bereits im Jahr 2019 den Markteintritt durch die Gewinnung eines Großkunden für die ERP-Lösung RELion realisiert hatten, folgte im Oktober 2020 die Gründung einer Zweigniederlassung mit dem Ziel, die Präsenz in der Schweiz weiter auszubauen. Wir sehen in Österreich und der Schweiz deutliche Potenziale für eine weitere Marktdurchdringung, werden aber auch insgesamt unsere internationale Wachstumsstrategie weiterverfolgen.

Herr Dr. Alflen, vielen Dank für das Gespräch.

Wir bringen gute Zahlen zum

Glänzen.

Geschäftsberichte, Nachhaltigkeitsberichte,
Pressearbeit

stolp+friends
Wir kommunizieren Werte
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de



Aktuelle Literatur

Wird das „neue europäische Bauhaus“ wirklich grün? Die Entdeckung des Bestandes als Zukunftsprogramm und alter Hut

Mitten in der Corona-Pandemie meldete sich die EU-Kommission mit einem Paukenschlag: Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen rief ein „neues europäisches Bauhaus“ aus. Interessierte aus allen gesellschaftlichen Bereichen, insbesondere Wissenschaft, Architektur und Design, sollen gemeinsam daran arbeiten, dass das neue Bauhaus zum Zugpferd für den europäischen „Green Deal“ wird. Bis zum Sommer 2021, heißt es in einer [Pressemitteilung der EU-Kommission](#), werde ein „partizipativer Prozess“ auf den Weg gebracht, um das „neue europäische Bauhaus“ zu gestalten. Ab 2022 soll dann in verschiedenen EU-Ländern ein Netzwerk aus fünf Gründungsbauhäusern entstehen.



Kleiburg ist eines der wenigen noch erhaltenen Wohngebäude der monumentalen Stadtplanung für Bijlmermeer der 1960er und 70er Jahre und wurde zwischen 2014 und 2016 überwiegend im Selbstbau erfolgreich umgebaut. © Verlag Kettler

Hinter der Bauhaus-Kampagne verbirgt sich eine neue Phase der **europäischen Energie-Effizienzpolitik**, die die CO₂-Emissionen bis 2030 um mindestens 40 Prozent reduzieren soll. Langfristiges Ziel dieses „energy efficiency first-Prinzips“ ist eine klimaneutrale EU bis zum Jahr 2050. Nach Überarbeitung der Richtlinie 2010/31/EU über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD) 2018 lenkt die EU-Kommission das Augenmerk ihrer Klimapolitik damit erneut auf den Bausektor. So sollen im kommenden Jahrzehnt 35 Millionen Gebäude energetisch saniert werden. Während die hier zwischen den Zeilen herauszulesende **pauschale Abwertung des Bestandes** mit Blick auf das eigentliche Ziel problematisch sein könnte (ener-

getische Mängel versus stoffliche Ressource), lassen die weiteren Punkte der Ankündigung aufhorchen. Mit der Stärkung der [Kreislaufwirtschaft im Bauwesen](#) sollen Lebenszyklen im Bauwesen in Gesamtenergiebilanzen einbezogen werden. Auch soziale Aspekte der Ressourcenthematik (**Energiearmut** durch ineffiziente Gebäude) nimmt die EU-Kommission in den Blick. Neu ist in diesem Zusammenhang auch der hohe baukulturelle Anspruch, mit dem konkret an die Erklärung von Davos „Towards a High-quality Baukultur in Europe“ aus dem Jahr 2018 angeknüpft werden soll. So lässt die EU-Kommission für die jetzt angekündigte **Renovierungswelle** wissen: „Bei der Renovierung müssen die Grundsätze der Planung, des Handwerks, des Kulturerbes und der Erhaltung des öffentlichen Raumes beachtet werden.“ Erreicht werden soll dies mit einem breit angelegten Ausbildungs- und Umschulungsangebot für die Bauwirtschaft.

Haben wir es also mit einer **Kehrtwende in der Baupolitik** zu tun? Was die anvisierte exekutive Durchschlagskraft der Klimaziele angeht, stellen Renovierungswelle und europäisches Bauhaus tatsächlich eine neue Qualität dar. Inhaltlich jedoch ist das Vorhaben der EU-Kommission keine völlig neue Erfindung, sondern wird teilweise seit Jahrzehnten von Fachverbänden der Denkmalpflege gefordert und in Architektorkreisen seit Langem praktiziert.

Für das 20. Jahrhundert genügt beispielsweise ein Blick in die 1970er Jahre, die sogenannte **Dekade der Denkmalpflege**. In dieser bis zum Ölpreisschock noch von großflächigen Sanierungsmaßnahmen gekennzeichneten Zeit wurde der **Altbaubestand als Baustein lebendiger Innenstädte** wiederentdeckt. Höhepunkt war das Europäische Denkmalschutzjahr 1975, das auf einer Initiative des Europarates beruhte und seit den späten 1960er Jahren vorbereitet wurde. Auch wenn es in der Rückschau so aussehen mag – damals ging es nicht um die Erhaltung letzter Reste historischer Bauten für ein verkehrsumtostes Freilichtmuseum namens „Altstadt“. Vieles, was diskutiert und gefordert wurde, kennen wir heute unter dem Schlagwort „Baukultur“: Bereits 1969 entwickelte die italienische Stadt Bologna beispielhafte Planungsinstrumente zur integrierten Erhaltung ihres historischen Stadtkerns. Der Europarat beschäftigte sich 1980 und 1986 mit der **Förderung der Handwerksberufe in der Denkmalpflege**. Hierzulande begleitet das Deutsche Nationalkomitee für Denkmalschutz seit seiner „Entschließung zur Auswirkung des Energieeinsparungsprogramms auf den Denkmalschutz“ von 1978 kritisch und mit objektbezogener Forschung die bauphysikalischen Folgen energetischer Optimierung. Und auch auf Seiten der Architekturschaffenden hat sich mit dem „**Bauen im Bestand**“ ein Tätigkeitsfeld etabliert, das **das Vorhandene wieder wertschätzt** und als Ressource für zukünftige Entwicklung begreift.

An diesen Umstand erinnern vier Publikationen, die in zeitlicher Nähe zu den jüngsten Verlautbarungen der EU-Kommission erschienen sind: Die Bände „Aus Sorge um den Bestand“, „Vom Wert des Weiterbauens“, „umbaukultur“ und „Die Kunst des Bewahrens“ zeigen auf, dass die neue grüne EU-Baupolitik auf einen gewachsenen Erfahrungsschatz im Umgang mit dem Bestand trifft.

Arbeit an den Begriffen

Im Fachdiskurs sind dazu viele Begriffe im Umlauf, vom „Bauen im und mit dem Bestand“, „Umbauen“ oder „Weiterbauen“. Eva Maria Froschauer, Werner Lorenz, Luise Rellensmann und Albrecht Wiesener schlagen im Rahmen ihrer begriffsgeschichtlichen Einführung vor, „Weiterbauen“ als eine Art Oberbegriff zu verstehen, der eine ganze Reihe von Strategien und konkreten baulichen Praktiken im Umgang mit dem Bestand einschließt. Diese reichen von „Umnutzung“, „Umbau“, „Ergänzung“ oder „Erweiterung“ bis zu Operationen des Entfernens und des „Rückbaus“. Eine etwas offenere, stärker von der Architekturpraxis gedachte Begriffsbestimmung bieten Christoph Grafe und Tim Rienits mit der Ausrufung der „umbaukultur“: Umbauten seien grundsätzlich vom vorgefundenen Gebäude inspiriert, genauso jedoch von den „sozialen und ökonomischen Randbedingungen“.

Best Practice

Fallbeispiele ergänzen diese theoretischen Überlegungen in allen Publikationen anschaulich. Darunter finden sich zahlreiche, in Fachkreisen inzwischen schon zu Klassikern avancierte Projekte und Akteure wie etwa in „umbaukultur“ die Arbeiten des **baubüro in situ**. Anspruch des Schweizer Architekturbüros ist es, eine Bauaufgabe möglichst mit am Ort oder in der näheren Umgebung vorhandenen bestehenden Strukturen, geborgenen Bauteilen und wiederverwendeten Baumaterialien zu lösen. Spezialisiert auf die Bergung von Bauteilen hat sich das Kollektiv **Rotor Deconstruction**. Für das Experimentiergebäude [Unit Urban Mining & Recycling](#) im Schweizerischen Dübendorf (Werner Sobek mit Dirk E. Hebel und Felix Heisel, 2015–17) lieferten die Belgier Türknäufe, die aus einem Bankgebäude in Brüssel ausgebaut und über die

Publikationen



Olaf Bahner, Matthias Böttger und Laura Holzberg für den Bund Deutscher Architektinnen und Architekten BDA (Hrsg.): Sorge um den Bestand. Zehn Strategien für die Architektur. Jovis, Berlin 2020. ISBN 978-3-86859-659-5, 28,00 Euro.

Die **gleichnamige Ausstellung** im Deutschen Architekturzentrum Berlin läuft bis zum 23. März 2021 (derzeit nur [online](#))



Eva Maria Froschauer, Werner Lorenz, Luise Rellensmann und Albrecht Wiesener (Hrsg.): Vom Wert des Weiterbauens. Konstruktive Lösungen und kulturgeschichtliche Zusammenhänge (Kulturelle und technische Werte historischer Bauten, Bd. 4), Birkhäuser: Basel 2020. ISBN 978-3-0356-2222-5 (Hardcover), 49,95 Euro; ISBN 978-3-0356-2224-9 (PDF), 49,95 Euro.

eigene online-Bauteilbörse vertrieben wurden. Am Beispiel dieses Gebäudes beschreibt Dirk E. Hebel in „Aus Sorge um den Bestand“, wie auch ein hochwertig und exklusiv erscheinender Neubau ausschließlich aus Materialien errichtet werden kann, die nicht in einer Einbahnstraßen-Logik verbunden und verbaut sind, sondern in „**sortenreinen Konstruktionen**“ nach Ende der Nutzung wieder demontiert und ihren technischen oder **natürlichen Kreisläufen** zugeführt werden. Und zwar so konsequent, dass im Nassbereich auch auf Silikonfugen verzichtet werden kann. Zum Einsatz mittels Wiederverwendung und Wiederverwertung oder Recycling und Upcycling kommen dabei so unterschiedliche Baustoffe und Teile wie Lehm, Naturfaserplatten aus Reststoffen der Nahrungsmittelindustrie oder Trockenbauwände aus geschredderten Tetrapaks zum Einsatz. Das Schreddergut ist strenggenommen ein Downcycling-Produkt, kann aber unbegrenzt wiederverwendet und umgeformt werden und ersetzt die ressourcenintensiven Rigipsplatten.

Weniger bekannte Projekte machen deutlich, wie vielfältig und selbstverständlich der entwerfende und planerische Umgang mit vorhandenen Strukturen sein kann. Typologisch reicht die Bandbreite der Beispiele von Einfamilienhäusern über Wohnsiedlungen und Kulturzentren bis zu Büro- und Bildungsbauten. Besonders hervorzuheben sind die zahlreich besprochenen Beispiele für die **Erhaltung von Großwohnsiedlungen** der 1960er und 70er Jahre. Sie zeigen eindrücklich, wie Umbau als Strategie den Bestand nicht nur energetisch optimieren, sondern auch die Wohnqualitäten enorm steigern kann – von den Grundrissen bis zur **Aufwertung des gesamten Quartiers**. Paradebeispiele dafür sind sicher die Projekte von **Lacaton & Vassal Architects** wie das in „umbaukultur“ vorgestellte [Quartier du Grand Parc](#) in Bordeaux (2016). Hier konnte gezeigt werden, dass entgegen der damaligen Politik in Frankreich Erhalt und Umbau der Sozialwohnungen günstiger als Abriss und Neubau waren. Im selben Band findet sich auch das ungewöhnliche Modell für den gelungene Umbau der „Kleiburg“, einem 400 Meter langen und 11 Stockwerke hohen Wohngebäude im Amsterdamer Stadtteil Bijlmermeer, der wesentlich von den Eigentümern der 500 Wohnungen selbst geprägt ist: **NL Architects** und **XVW architectuur** schlugen vor, den Riegel in Wohneigentum umzuwandeln und, nach der Grundinstandsetzung der Fassade, den Ausbau den neuen Bewohnern zu überlassen. „Vom Wert des Weiterbauens“ ist auch die Freiburger Stadtbau (FSB) überzeugt, wie Yanna Kaiser im gleichnamigen Band am Beispiel des Vorhabens Binzengrün 9 im Freiburger Stadtteil Weingarten beschreibt. Das Wohnhochhaus aus den 1960er Jahren wurde 2012 auf Passivhausstandard gebracht (**planungswerkstatt** u.a.). Neben den baulichen Aspekten unterstreicht Kaisers Beitrag die Bedeutung der begleitenden Quartiersentwicklung und der Beteiligung bei Fassadenplanung und Grundrissveränderungen. Das Wohnhochhaus wurde im klassischen Sinne weitergebaut, es kam also auch zu tiefgreifenden Veränderungen der bestehenden Struktur: Wohnungen wurden vergrößert, Balkon- bzw. Loggienflächen aus energetischen Gründen den Innenräumen zugeschlagen und mit Maisonnetten teilweise auch neue Wohnungstypen eingeführt. Die Verzahnung sozialer Aspekte mit dem Sanierungs- und Umzugsmanagement war bei diesem Vorhaben daher besonders wichtig.

Für eine neue „Umbauordnung“

An positiven Beispielen einer „umbaukultur“ mangelt es also nicht, auch wenn diese Beispiele eher noch die Ausnahme als die Regel im täglichen Baugeschehen darstellen. Damit das **ressourcenbewusste Bauen zur Regel** wird, verweist der Münchner Architekt und Hochschullehrer Andreas Hild ein ums andere Mal auf die politischen Rahmenbedingungen, die sich ändern müssten. Ein Verdienst der Herausgeber von „umbaukultur“ ist es daher, auch diesem Aspekt neben der Architektur breiten Raum zu geben. Konkret wirbt Hild für die Erweiterung der Baukosten-DIN 276, um die ökologischen Kosten des Bauens endlich mit abzubilden. In Zeiten von Zertifikatehandel und CO₂-Steuer müsse man zur Erreichung der Klimaschutzziele auch im Bauwesen an den richtigen Stellschrauben drehen – nicht erst bei den Dämmwerten. Es gehe darum, die bereits im Bestand gebundene „**graue Energie**“ in die Rechnung einzubeziehen und den Umgang mit dem Bestand durch eine Reform der Bauordnung deutlich zu erleichtern. Den Willen dazu unterstreicht für die Architekturschaffenden auch Susanne Wartzack, Präsidentin des Bundes Deutscher Architektinnen und Architekten (BDA). In der Publikation mit dem programmatischen Titel „Sorge um den Bestand“ gibt sie „Erhalte das Bestehende!“ als neuen Imperativ des Bauens aus. Um zugleich den vielleicht aufkommenden Sorgen vor einer „Ökodiktatur“ eine umfassendere Vision entgegenzuhalten: „Weder als Gesellschaft noch als Berufsstand können wir die betriebswirtschaftlich begründete Lebensdauer von dreißig Jahren für Gebäude akzeptieren. Zu wertvoll sind dafür die verbauten Ressourcen, zu wertvoll sind die mit den Häusern gewachsenen sozialen Strukturen und ihre erzählenden Geschichten. Bauen muss auf eine Langfristigkeit angelegt sein, durch konsequentes Weiterbauen gepflegt und an sich wandelnde Anforderungen angepasst werden.“ Das klingt beinahe wie eine Beschreibung einer **jahrhundertalten Kulturtechnik**, nämlich der Denkmalpflege. Als eines ihrer wesentlichen Konzepte wäre noch die angemessen-zurückhaltende Reparatur zu ergänzen. Und auch hier bricht sich die **politische Dimension der Bau-, Material- und Ressourcenfrage** Bahn: „Das Konzept Reparatur ist konsumkritisch; technikfeindlich ist es nicht. Es stellt dem industriell



Christoph Grafe und Tim Rieniets mit Baukultur Nordrhein-Westfalen (Hrsg.): Umbaukultur – Für eine Architektur des Veränderns. Verlag Kettler, Dortmund 2020. ISBN: 978-3-86206-804-3, 34,00 Euro.



Thomas Will: Kunst des Bewahrens. Denkmalpflege, Architektur und Stadt. Mit Fotografien von Katrin Greiling und Till Schuster. Dietrich Reimer Verlag, Berlin 2020. ISBN 978-3-496-01609-0, 39,00 Euro.

normierten und beschleunigten Stoffersatz (verkürzte Lebenszyklen serieller Produkte) eine individuelle, auf das Notwendige beschränkte Schadensbehebung gegenüber“, so der Architekt und Denkmalpfleger Thomas Will unter dem Titel „Nach der Abwrackprämie. 12 Thesen zum Reparieren der Bauwerke“ in seinem gewichtigen Essay-Band „Kunst des Bewahrens“. Wer mehr solch anregender Denkanstöße und Argumentationshilfen sucht, wird hier auch in einem länger anhaltenden Lockdown fündig und darüber hinaus belohnt mit vielen kleinen gedanklichen Reisen in Bildern zu Bauten und Orten – umgebauten, umgenutzten und reparierten ebenso wie ungenutzten und verlassenem.

Die hier vorgestellten Publikationen flankieren das „EU-Bauhaus“ wohl eher zufällig und können den eigentlich längst fälligen „Technologiesprung“ der **Zusammenführung von bauökonomischen, baustoffwissenschaftlichen und baukulturellen Erkenntnissen** (noch) nicht leisten. Sie zeigen aber doch eines: Es lohnt sich, die bisherige Architekturpraxis der behutsamen Weiterentwicklung vorhandener Strukturen und ihre vielfach aus der Denkmalpflege entlehnten Konzepte (wieder) genauer zu betrachten – um die kritische Masse für die von allen maßgeblichen Akteuren geforderte „**Bauwende**“ über viele Hebel in Schwung zu bringen.

Johannes Warda



Johannes Warda ist Historiker und Architekturwissenschaftler. Er lehrte und forschte im Bereich Denkmalpflege, Baugeschichte und Architekturtheorie u.a. an der Bauhaus-Universität Weimar, der Akademie der bildenden Künste Wien und an der Technischen Universität Dresden. Zuletzt hatte er eine Gastdozentur an der Fachhochschule Erfurt inne. In der Geschäftsführung der Wohnungswirtschaft heute Verlagsgesellschaft begleitet er wohnungswirtschaft-heute.de und Schleswig-Holstein. Die Kulturzeitschrift für den Norden.



DESWOS

Projekte Über uns Helfen Kontakt Spenden



Gebäude / Umfeld

Wilhelmshaven – Bezahlbar Wohnen am Wasser – SPAR + BAU gibt grünes Licht für weitere 101 Mietwohnungen – 2. Bauabschnitt

Es ist ein imposanter Blick vom Bontekai auf das Areal der Wiesbadenbrücke, mitten im großen Hafen. Drei Kräne, unzählige Baufahrzeuge und Bauarbeiter sowie ein fast fertiggestellter Rohbau des 1. Bauabschnittes mit 136 Mietwohnungen. Für die attraktiven Mietwohnungen mit Wasserblick konnte die SPAR + BAU mit über 1.300 Interessenten eine Rekordnachfrage verzeichnen. „Wir waren unsicher, dass wir an diesem tollen Standort keine Vermietungsschwierigkeiten haben werden, aber mit einer derart überwältigenden Resonanz hatten wir ehrlicherweise nicht gerechnet.“, so das Vorstandsduo der SPAR + BAU, Dieter Wohler und Peter Krupinski.



Ein Flug über das Wohnen
am Wasser in Wilhelmshaven.
Wollen Sie mitfliegen?
Klicken Sie einfach auf den
Instagram-Link

Letzte Woche wurden die Mietwohnungen gemäß der Vergaberichtlinie der Genossenschaft für 136 Interessenten reserviert, der Abschluss der Mietverträge erfolgt im Frühjahr 2021. Ein Jahr später können die neuen Bewohner dann ihre Traumwohnungen mit Wasserblick beziehen. Aufgrund der großen Nachfrage wurden, parallel zur Vermarktung der Mietwohnungen des 1. Bauabschnittes gemeinsam mit dem Architekturbüro metaplan aus Jever, die Planungen für die Realisierung des 2. Bauabschnitts mit Hochdruck vorangetrieben und die Auftragsvergabe vorbereitet.


SPAR + BAU Wilhelmshaven
auf Instagram: „Kurz vor
Weihnachten geht es nochmal
in die Luft • Steigen Sie ein und
fliegen Sie mit • #sparundbau
#wilhelmshaven...“

Fertigstellung Ende 2022

Nachdem Anfang Dezember die Baugenehmigung erteilt worden war, konnte jetzt auch der Generalunternehmerauftrag abgeschlossen werden. Den Zuschlag hierfür erhielt die Arbeitsgemeinschaft Hermann Geithner Söhne GmbH & Co. KG / Toni Rech Bauunternehmung GmbH & Co. KG, die auch für den Bau des 1. Bauabschnittes verantwortlich ist. „Wir freuen uns, dass wir auch den 2. Bauabschnitt mit einem zuverlässigen regionalen Partner realisieren können und das größte Neubauprojekt unserer Unternehmensgeschichte weiter Fahrt aufgenommen hat.“, so **Dieter Wohler**, Vorstandsvorsitzender der SPAR + BAU. Die vorbereitenden Arbeiten für die Errichtung des 2. Bauabschnittes mit 101 zusätzlichen Mietwohnungen haben bereits begonnen. Ab April 2021 starten dann die Hochbauarbeiten, die Fertigstellung der 101 Mietwohnungen ist für Ende 2022 vorgesehen.

Die Wilhelmshavener Spar- und Baugesellschaft eG wurde 1893 gegründet und ist heute mit rund 3.500 Wohneinheiten und über 9.600 Mitgliedern die größte Wohnungsbaugenossenschaft in Nordwest-Niedersachsen.
www.spar-und-bau.de

Sandra Doedens



WIE ENTWICKELT SICH WOHNEN?

Der Pestel-Wohnmonitor liefert Antworten. Gezielt und exklusiv für Ihre Region

Gebäude / Umfeld

Im Duisburger Süden - 6-Seen-Wedau: das größte Stadtentwicklungsprojekt in Nordrhein- Westfalen vor dem Start

Auf insgesamt 60 Hektar brachliegender Bahnfläche entsteht im Duisburger Süden mit „6-Seen-Wedau“ das größte Stadtentwicklungsprojekt in Nordrhein-Westfalen. Auf dem südlichen Areal des ehemaligen Ausbesserungswerks der Bahn entsteht ein regional bedeutsames Wohngebiet mit rund 3000 Wohneinheiten, einem Nahversorgungszentrum, Kindertagesstätten und einer Grundschule.



Auf der 60 Hektar großen Projektfläche in unmittelbarer Nähe zur Sechs-Seen-Platte geht die Entwicklung weiter. Der Lärmschutzwall wächst: 80 Prozent der 300.000 Tonnen Schlacke sind bereits verbaut, der weitere Transport der Materialien für die Errichtung des Erdwalls wird in den kommenden Monaten vorstattgehen. Der Lärmschutzwall ist auf dem Foto, das im August aufgenommen wurde, bereits am östlichen oberen Rand der Fläche, direkt neben der Bahnlinie zu erahnen.. Foto: Stefan Klink, Quelle: GEBAG

Lärmschutz - 2,5 Kilometer lang und bis zu 15 Meter hoch

Das Projekt nähert sich den nächsten Meilensteinen und die Arbeiten auf der Fläche laufen auf Hochtouren: So ist im Februar die Fertigstellung der neuen Kleingartenanlage vorgesehen. Auch der Lärmschutzwall wächst von Tag zu Tag – am Ende der Bauzeit im September 2021 wird er rund 2,5 Kilometer lang und bis zu 15 Meter hoch sein.

Doch nicht nur auf der Fläche selbst tut sich so einiges, auch im Hintergrund laufen die Arbeiten auf Hochtouren: Aktuell wird der Vertriebsstart vorbereitet. Der Startschuss soll im ersten Quartal 2021 fallen. Im Rahmen der vorbereitenden Vertriebsplanung wird aktuell festgelegt, welche Baufelder auf der Projektfläche zu welchem Zeitpunkt vermarktet werden, zudem werden Auslobungs- und Vermarktungsunterlagen erstellt.

Auch bauträgerfreie Grundstücke

„Die Projektfläche wird in unterschiedlich große Vermarktungslose unterteilt. Die daraus entstehenden Baugrundstücke werden größtenteils direkt an Investoren vermarktet, die dann wiederum Endkunden ansprechen werden. Wir werden die Lose im Rahmen eines kombinierten Bieter- und Wettbewerbsverfahrens anbieten“, erklärt **Bernd Wortmeyer**, Geschäftsführer der GEBAG. Der Vertrieb der ersten Investorenbaufelder soll noch in der ersten Jahreshälfte 2021 starten.

Zwar werden die meisten Baufelder direkt an Investoren vermarktet, ein kleiner Anteil der Grundstücke wird voraussichtlich jedoch auch direkt an Endkunden vergeben: Im „Quartier am Uferpark“, dem südlichsten der vier Quartiere auf der Fläche „6-Seen-Wedau“, werden auch bauträgerfreie Grundstücke angeboten werden können.

20 Vermarktungslose

Insgesamt werden voraussichtlich 20 Vermarktungslose vergeben. Der Zeitplan der Vergabe orientiert sich unter anderem an den auf der Fläche laufenden Erschließungsmaßnahmen. „Wir möchten den Investoren die Möglichkeit geben, nach dem Zuschlag für das jeweilige Vermarktungslos relativ kurzfristig mit den Hochbaumaßnahmen zu beginnen. Daher ist eine Vorhersage für einen konkreten Zeitplan für die gesamte Vertriebsdauer aktuell schwer zu treffen“, erklärt **Bernd Wortmeyer**. Pro Los rechnet die GEBAG mit einer Vermarktungsdauer von rund sechs Monaten vom Wettbewerbsstart bis zum Zuschlag für das jeweilige Grundstück.

Lisa Melchior

Textilsammlung der DESWOS mit Textilcontainern



DESWOS

Sie fördern damit Projekte der DESWOS und leisten Entwicklungshilfe vor Ihrer Haustüre.

Bitte sprechen Sie uns an.
Vielen Dank!



Führung / Kommunikation

Die Wohnungswirtschaft braucht jetzt einen langen Atem: Wie digitales Zusammenarbeiten und Führen langfristig gelingen kann, beschreibt Dr. Sebastian Schmitt

Mitten in der zweiten Welle ist auch bei vielen Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft die Anfangseuphorie der digitalen Zusammenarbeit verflogen. Doch wie sieht diese überhaupt in den Unternehmen aus? Wie führen Vorstände und Geschäftsführerinnen ihre Mitarbeiter auf Distanz? Und was sind die wichtigsten Schritte, um die Herausforderungen der digitalen Zusammenarbeit langfristig zu meistern? Für den Abschluss der Artikelserie von Haufe hat Dr. **Sebastian Schmitt**, Senior Manager Digital Processes, mit Führungskräften aus der Wohnungswirtschaft gesprochen.



Auch digital können Führungskräfte und Mitarbeiter Kontakt zu ihren Kolleginnen und Kollegen halten – zum Beispiel mit digitalen Kommunikationstools und Videochat (Foto: Prasiat photo/Getty Images).

Die vergangenen Monate haben gezeigt, dass die Unternehmen in der Wohnungswirtschaft flexibel reagieren können, wenn es darauf ankommt. Um den Betrieb aufrecht zu erhalten, haben sie schnell die nötige Software und Hardware bereitgestellt und ihren Teams die digitale Zusammenarbeit ermöglicht. Oft wurden Ansätze, die in der digitalen Mieterkommunikation bereits vorhanden waren, ausgebaut und auf die interne Kommunikation übertragen. Inzwischen sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geübt im Umgang mit **Kommunikationstools** wie **Microsoft Teams**, **Zoom** oder **Webex** und Führungskräfte haben sich darauf eingestellt, ihr Team aus der Ferne zu führen.

Der Digitalverband Bitkom nahm in einer aktuellen Umfrage den digitalen Status in deutschen Unternehmen unter die Lupe: **Ihr Fazit: Je digitaler ein Unternehmen, desto besser kommt es durch die Krise.** Nach den lösungsorientierten und manchmal pragmatischen Digitalisierungsansätzen von 2020 gilt es deshalb jetzt auch für die Wohnungswirtschaft, einen langen Atem zu beweisen und die digitale Zusammenarbeit zu professionalisieren. Denn nur, wer jetzt dranbleibt und die Digitalisierung in der langfristigen Unternehmensstrategie abbildet, macht sein Unternehmen auch fit für die Herausforderungen der Zukunft.



Digitales Zusammenarbeiten. Drei Wohnungsunternehmer berichten über ihre Erfahrungen. Von links: **Oliver Kulpanek**, Vorstand der Baugenossenschaft Esslingen eG, **Jan Schneidewind**, Vorstand Wohnen bei der Wohnungsbau-Genossenschaft Greifswald eG und **Niels Klein**, Vorstandssprecher der DüBS – Düsseldorfer Bau- und Spargenossenschaft eG

„Der Gewinn der Mitarbeiter liegt in gewonnener Lebenszeit für die ersparten Fahrzeiten und in der Möglichkeit, den Beruf flexibler an Familie und Freizeit anzupassen“, beschreibt **Oliver Kulpanek, Vorstand der Baugenossenschaft Esslingen eG**, einen Vorteil der Umstellung auf mobiles Arbeiten. Gerade im hart umkämpften Fachkräftemarkt können Unternehmen mit diesem Angebot punkten. **Kulpanek** will daher auch nach Corona nicht mehr zum früheren Bürobetrieb zurückkehren: „Mittlerweile kann bei uns zwei bis drei Tage mobil gearbeitet werden, unseren Empfang und die Telefonzentrale haben wir auf Teilzeit gesetzt. Nebenbei ersparen wir der Umwelt damit rund 112.000 Kilometer Arbeitsweg und 20 Tonnen CO2“.

Beim Führen auf Distanz bewusst Verbindungen schaffen

Doch zur digitalen Zusammenarbeit gehört mehr als nur die Installation der richtigen Tools. „Mal eben schnell beim Mitarbeiter vorbeischauchen, das geht nicht“, berichtet **Jan Schneidewind, Vorstand Wohnen bei der Wohnungsbau-Genossenschaft Greifswald eG**, von den Herausforderungen für Führungskräfte digitaler Teams. Stattdessen muss sich jeder für Gespräche bewusst Zeit nehmen. „Gerade den Belastungsgrad und die Stimmung von Personen kann man auf Distanz schwer erkennen“, ergänzt **Ralph Stegner, Geschäftsführer der Bauhilfe Pirmasens GmbH**.

Um das Gemeinschaftsgefühl in den Teams zu bewahren, setzen die Geschäftsführer und Vorstände auf regelmäßige Telefonate, feste Kontaktzeiten und – sofern es die aktuellen Kontaktbeschränkungen zulassen – gemeinsame Teamevents als Ausgleich und für die persönlichen Kontaktpflege. Vor allem bei schwierigen und komplexen Themen, die digital besprochen werden müssen, bietet sich Videotelefonie an. So sehen sich die Gesprächspartner und können mit Gestik und Mimik ein besseres gemeinsames Verständnis über das Gesagte aufbauen.

Lesen Sie auch Teil 1 der Serie

Wohnungswirtschaft heute. digital

Alles digital? Wie Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen die Veränderungen durch Corona nutzen können

Die Corona-Pandemie hat den Digitalisierungsschub erheblich beschleunigt. Viele Mitarbeiter von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen sind in kurzer Zeit ins Home-Office umgezogen. Schnelle Lösungen waren gefragt, die einen hier überschneidlich gut funktionierenden Kommunikation mit Mietern und Eigentümern in die digitale Welt gebracht. Reparaturen, Mieterwechsel und Besuchen mussten auch in Zeiten von Kontaktbeschränkungen bewältigt werden. Dies haben Unternehmen die Verträge und wollen ihre digitale Transformationen früher, schneller und kostengünstiger fortsetzen.



Niels Klein, Sprecher des Vorstandes DüBS Düsseldorf Bau- und Spargenossenschaft eG (links) und Oliver Kulpanek.

Digitalisierung auf Rang der 1 der Investitionen nach Corona

Die aktuelle Marktbeurteilung von Corona-Situation hat 1.000 Unternehmen in Deutschland überzeugt, dass die Corona-Krise 70 Prozent der Betriebe und Branchen dazu zwingt, das Unternehmen mit einem digitalen Unternehmen zu machen. In der Studie wurden auch die Gründe für die Digitalisierung analysiert, die wichtigsten sind: die Corona-Krise, die Digitalisierung des Geschäfts und die Digitalisierung des Geschäfts.

Fast vollständig auf die durch Corona bekannten Einwirkungen von Kunden und Mitarbeitern ist, nur eine vollständige Digitalisierung in der Cloud kann die Digitalisierung des Geschäfts ermöglichen. In der Studie wurde auch die Digitalisierung des Geschäfts analysiert, die wichtigsten sind: die Corona-Krise, die Digitalisierung des Geschäfts und die Digitalisierung des Geschäfts.

Angaben: 14. Jahrgang 2021 Lesen Sie wohnungswirtschaft-heute.de Fakten und Lösungen für Profis Seite 11

Alles digital? Wie Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen die Veränderungen durch Corona nutzen können
Klicken Sie einfach auf das Bild und Teil 1 öffnet sich als PDF

Kommunikation und Vertrauenskultur als Schlüssel für erfolgreiche digitale Zusammenarbeit



Bei der digitalen Zusammenarbeit ist die Wohnungswirtschaft jetzt gefragt, am Thema dran-zubleiben und sich langfristig zu professionalisieren (Foto: AlonzoDesign/Getty Images).

sammenhalt innerhalb seiner Teams zu stärken und Sichtbarkeit zu schaffen, hat die DüBS über eine Kollaborationssoftware ein Corona-Tagebuch erstellt. Auf dieser Webseite teilen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Privates wie Berufliches und schaffen damit einen gleichermaßen informativen wie unterhaltsamen Austausch in Zeiten, in denen gemeinsame Mittagspausen oder Smalltalk in der Kaffeeküche nicht möglich sind.

Die Haufe-Checkliste

Darauf sollten Unternehmer achten, um die digitale Zusammenarbeit langfristig weiter zu entwickeln:

Feste Kommunikationsregeln vereinbaren: Welcher Mitarbeiter ist wann auf welchem Kanal erreichbar? Wie ist die Erreichbarkeit für Kunden sichergestellt und gibt es externe oder interne Kontaktanfragen, die zu priorisieren sind?

Zusammenhalt stärken durch Veranstaltungen und informelle digitale Kommunikationskanäle, beispielsweise durch regelmäßige Coffee-Talks, Frage-Runden etc.

Führungskräfte und Mitarbeiter laufend im Umgang mit digitalen Kommunikationstools und firmeneigener Software, wie dem ERP-System schulen.

Durch die **digitale Kommunikation** entstandene Veränderungen zu Datenschutz, Arbeitszeit und -Ort mit den Arbeitnehmervertretungen abstimmen.

Arbeitsverträge an die digitale Zusammenarbeit anpassen und Datenschutzvereinbarungen zum mobilen Arbeiten treffen.

Spätestens die Erfahrungen der letzten Monate haben gezeigt, dass es nicht damit getan ist, den Führungsstil einfach ins Netz zu übertragen. „Absolutes Vertrauen in die Personen und ihre Kompetenzen sind sehr wichtig“, so **Stegner**. Wer seinem Team im täglichen Gespräch Wertschätzung entgegenbringt, wirkt einer möglichen Entfremdung entgegen und kann sich auch auf Distanz offen und ehrlich mit seinen Mitarbeitern austauschen. Gemeinsam festgelegte Regeln zur Kommunikation, für alle ersichtliche Zeiten, **wer wann erreichbar ist sowie Schulungen im Umgang mit digitalen Kommunikationstools sind eine gute Basis**, reichen aber ohne die richtige Unternehmenskultur nicht aus.

Für Veränderungen in der Unternehmenskultur braucht es Zeit – und Führungskräfte, die ihren Mitarbeitern eine offene Fehlerkultur, Experimentierfreude mit digitalen Tools und die vertrauensvolle Zusammenarbeit täglich vorleben. Dass in den aktuellen Einschränkungen auch Chancen liegen, **weiß Niels Klein, Vorstandssprecher der DüBS – Düsseldorfer Bau- und Spargenossenschaft eG**. Um den Zu-

Lesen Sie auch Teil 2 der Serie



Always-on? Wie Wohnungsunternehmen jetzt das Arbeiten zuhause und unterwegs fit für die Zukunft machen können
Klicken Sie einfach auf das Bild und Teil 2 öffnet sich als PDF

Lesen Sie auch Teil 3 der Serie



Starker IT-Schutz für starke Unternehmen – Was zu beachten ist, erklärt Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG

Klicken Sie einfach auf das Bild und Teil 3 öffnet sich als PDF

Die Geschwindigkeit, mit der zahlreiche Wohnungsunternehmen ihre internen Abläufe und Prozesse im vergangenen Jahr umgestellt haben, zeigt, wie groß das Potenzial für schnelle Veränderungen in der Branche ist. Nutzt sie jetzt ihre Chance zur Professionalisierung der digitalen Zusammenarbeit, kann sie davon langfristig profitieren. Denn eng mit Menschen zusammenzuarbeiten – analog wie digital – wird auch in Zukunft im Mittelpunkt der Branche stehen.

Dr. Sebastian Schmitt



Dr. Sebastian Schmitt ist als Senior Manager Digital Processes

für die Haufe Group tätig. Sein Schwerpunkt liegt im Aufzeigen und Bearbeiten der Herausforderungen und vor allem der Chancen der Digitalisierung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Zudem sind ihm die Themen Mitarbeiterbindung und Wertschätzung in Zeiten des Fachkräftemangels wichtig. Foto: Haufe

Das Schönste in unserem Norden ist die Kultur!



www.schleswig-holstein.sh

Führung / Kommunikation

Zu warm, zu kalt, zu alt – Auf Probleme mit der Heizanlage reagieren Mieter und Eigentümer sehr empfindlich – 9 Urteile

Der ungeheure zivilisatorische Fortschritt, den eine (Zentral-)Heizung bedeutet, ist den meisten Menschen im Alltag gar nicht klar. Denn da funktioniert die Anlage einfach, wenn man sie einschaltet. Sehr schnell ändern sich die Dinge jedoch im Falle von technischen Defekten. Wenn die Heizung im Winter kalt bleibt oder – auch das kommt vor – für bei weitem zu hohe Temperaturen sorgt, müssen schnellstmöglich Fachleute geholt werden. Die Extra-Ausgabe des Infodienstes Recht und Steuern der LBS greift einige dieser Fälle auf.



Heizung bleibt kalt

Die schlimmste Variante ist zweifelsohne ein Totalausfall während der Heizperiode. Hier gewähren die Gerichte sehr großzügige Mietminderungen, denn eine Wohnung ist dann ja auch nur noch sehr eingeschränkt zu nutzen. Das **Landgericht Berlin (Aktenzeichen 67 T 70/02)** sprach anlässlich einer defekten Heizanlage einem Mieter eine 70-prozentige Minderung zu. Weitere 30 Prozent erhielt er, weil auch noch Wasser- und Gasversorgung ausgefallen waren. Er musste also für einen gewissen Zeitraum gar nichts mehr bezahlen.

Heizung auch im Sommer kalt

Aber wie ist es zu bewerten, wenn die Heizanlage während der Sommermonate ausfällt? Ein Mieter kürzte deswegen die Zahlungen, stieß aber vor dem **Landgericht Wiesbaden (Aktenzeichen 8 S 135/89)** auf wenig Verständnis. Es sei nicht einzusehen, warum eine Minderung berechtigt sein soll, wenn die Heizung ohnehin gar nicht in Betrieb ist. Anders wäre es gewesen, wenn die Heizanlage mit der Warmwasserversorgung gekoppelt gewesen wäre, was hier aber nicht der Fall war.

Frostschäden vermeiden

Hauseigentümer trifft im Zusammenhang mit der Heizanlage eine besondere Verantwortung. Sie müssen sie im Winter regelmäßig kontrollieren, um Frostschäden zu vermeiden. Ein Eigentümer war sieben Wochen im Urlaub gewesen und hatte sich während dieser Zeit nicht um die Heizung kümmern können. Bei seiner Rückkehr wiesen Heizkörperelemente, Ventile und Wasserabläufe wegen extremer Minustemperaturen erhebliche Schäden auf. Die Versicherung musste nach Ansicht des **Landgerichts Bonn (Aktenzeichen 10 O 203/06)** nicht dafür aufkommen, denn der Hauseigentümer sei seinen Pflichten nicht nachgekommen.

Nein zur Notreparatur

Wenn die Heizung nicht funktioniert, ist Eile geboten. Im Gegensatz zu anderen Mängeln muss hier sofort reagiert werden – manchmal auch zur Not mit einer provisorischen Reparatur. Genau das wollte ein Mieter vermeiden. Er verweigerte die geplanten vorübergehenden Arbeiten und forderte eine dauerhafte Lösung. Trotzdem machte er eine Mietminderung geltend, die ihm aber vom **Amtsgericht Charlottenburg (Aktenzeichen 224 C 297/18)** nicht zugestanden wurde. Zumindest ab dem Zeitpunkt, als er mit seiner Ablehnung zur provisorischen Reparatur die Dinge verzögerte, könne er sich nicht auf Minderungsrechte berufen.

Gegen Heizungsumstellung

Wenn der Eigentümer einer vermieteten Wohnung auf eine Versorgung mit Fernwärme umstellen will, dann kann der Mieter das unter normalen Umständen kaum verhindern. Er müsse dies dulden, entschied der **Bundesgerichtshof (Aktenzeichen VIII ZR 275/07)**. Das einzige erfolgreiche Gegenargument könnte es sein, wenn die Umstellung für den Mieter und seine Familie eine unzumutbare Härte darstellen würde, zum Beispiel aus Kostengründen.

Mietminderung wg. alter Heizung

Ist von der Heizung die Rede, geht es unter anderem auch um wirtschaftliche Aspekte. Denn die Wärmeversorgung macht einen nennenswerten Teil der Betriebskosten aus. Die Mieterin einer Altbauwohnung war ganz und gar nicht einverstanden mit der vorhandenen Heizungsanlage, die ihrer Meinung nach viel zu verlustreich arbeitete. Sie minderte deswegen ihre Zahlungen. Das **Kammergericht Berlin (Aktenzeichen 8 U 217/11)** lehnte das ab. Ein Mieter habe nur Anspruch auf eine technisch mängelfreie Anlage. Wenn das der Fall sei, spiele der mehr oder weniger verlustreiche Betrieb keine Rolle.

Nur 19 Grad - Mietminderung

Beträgt die Wohnraumtemperatur regelmäßig nicht über 19 Grad Celsius, dann ist das eindeutig zu wenig und den Mietern nicht zuzumuten. Hier lag es daran, dass die technische Anlage nicht die erforderliche Heizleistung erbringen konnte. Das **Landgericht Berlin (Aktenzeichen 63 S 423/11)** sprach den Mietern auf Grund dieses Mangels das Recht auf eine fünfprozentige Minderung zu. Mindestens 20 Grad sollten es nach Meinung der Juristen schon sein.

Heizungsraum für alle Eigentümer zugänglich

Die Heizanlage einer Eigentümergemeinschaft darf nicht nur ausschließlich über eine bestimmte Wohnung, also über Sondereigentum, zu betreten sein. Angesichts des ständigen Wartungs- und Kontrollaufwandes müssen alle Eigentümer die Möglichkeit haben, diesen Funktionsraum zu betreten. Ein **Amtsgericht** hatte aus diesem Grund die Aufteilung einer Immobilie in Wohneigentum verweigert – und erhielt mit dieser Entscheidung vor dem **Oberlandesgericht Dresden (Aktenzeichen 17 W 233/17)** Recht.

Frist nicht eingehalten

Kommt es zu einer Unterbrechung der Gasversorgung in einer Wohnanlage, so hat der Mieter einen Anspruch darauf, dass diese zum versprochenen Zeitpunkt wieder aufgenommen wird. Ein Eigentümer hatte sich nicht an die von ihm selbst genannte Frist von zwei bis drei Wochen gehalten. Das **Landgericht Berlin (Aktenzeichen 65 T 66/19)** sprach dem Mieter daraufhin das Recht zu, eine einstweilige Verfügung zur Wiederherstellung der Gasversorgung beantragen zu können.

Dr. Ivonn Kappel

Damit Käufer und Mieter sich
schon vor dem Einzug
wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung,
Vermietungsförderung



stolp+friends
Wir kommunizieren Werte
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Personen

Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. – Marion Hoppen ist jetzt Pressesprecherin des Vereins

Marion Hoppen ist seit dem 1. Januar 2021 Pressesprecherin des Vereins Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.. Die Stelle, die Hoppen freiberuflich wahrnimmt, wurde neu geschaffen. „Mit der Stärkung unserer Pressearbeit machen wir unser Expertinnen-Netzwerk, die Ziele unseres Vereins und seinen Mehrwert für die Mitglieder noch sichtbarer. Wir freuen uns sehr, dass wir mit Marion Hoppen aus den eigenen Reihen eine exzellent vernetzte Kommunikationsexpertin mit langjähriger Erfahrung und Expertise in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Immobilienbranche gewinnen konnten“, sagte Katrin Williams, Vorstandsvorsitzende der Immofrauen, in Leipzig.



Marion Hoppen ist seit 2019 Mitglied im Verein mit 13 Regionalgruppen, in denen über 1.000 Mitglieder organisiert sind. Foto: Lotte Ostermann

Die Wahl-Berlinerin Marion Hoppen, seit 2019 Mitglied im Expertinnen-Netzwerk, arbeitet mit ihrer im Oktober 2020 gegründeten PR-Agentur als Kommunikationsberaterin und Moderatorin für die Immobilienwirtschaft. Zuvor hatte die ausgebildete TV-Journalistin fünf Jahre als Pressesprecherin die Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation des BFW Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen verantwortet. Darüber hinaus war sie als Pressesprecherin und Chefin vom Dienst der Pressestelle im Bundesbauministerium tätig.

Erfolgsbilanz zum 20-jährigen Jubiläum

Die Immofrauen, die 2021 – durch Corona um ein Jahr verschoben – ihr zwanzigjähriges Jubiläum feiern, starten mit einer Erfolgsbilanz ins neue Jahr. „Die Umstellung unserer Seminare und Veranstaltungen auf Online- und Hybrid-Formate, die Professionalisierung unseres Social-Media-Auftritts und unsere zahlreichen Initiativen und Kooperationen haben gezeigt: Wir gehen gestärkt in das dritte Jahrzehnt unseres

Vereins. Denn klar ist: Ein starkes Netzwerk wird als Karrierefaktor in der Immobilienwirtschaft immer wichtiger – sowohl für Entscheiderinnen und Expertinnen als auch für den Branchen-Nachwuchs“, betonte Katrin Williams.

13 starken Regionalgruppen

Dieser Erfolg sei vor allem dem Engagement der 13 starken Regionalgruppen zu verdanken, in denen über 1.000 Mitglieder organisiert sind, so die Vorstandsvorsitzende weiter. Im Namen des Vorstandes bedankte sich **Williams** zudem bei **Bettina Timmler**, Inhaberin der Agentur comm.pass Kommunikation und PR in Köln, die die Presseaktivitäten für den Verein seit 2013 projektbezogen übernommen hatte: „Die Pressearbeit der vergangenen Jahre und Bettinas außerordentliches Engagement haben einen wichtigen Beitrag zum Erfolgskurs der Immofrauen geleistet. Wir freuen uns, weiterhin mit ihr als ehrenamtliche Leiterin der Regionalgruppe Rheinland zusammenzuarbeiten!“

Red.



DAS BUCH
ÜBER WILDBIENEN & BLÜHPFLANZEN
Jeder kann zum Wildbienen-Helfer werden und damit zum Erhalt unserer Artenvielfalt beitragen.