



WOHNUNGSMARKT

Die Wohnungs- und Immobilien- wirtschaft entdeckt Studenten als interessante Zielgruppe

WOHNUNGSPOLITIK

Programm Biwaq

„Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier“ –
Förderung sozialer Quartiersentwicklung

THEMA DES MONATS

Datenschutz und IT-Sicherheit

Neue Technologien erfordern auch
neue Regelungen zur IT-Sicherheit

MANAGEMENT

HMC-Marktreport

Überblick über den Softwaremarkt
für die Wohnungswirtschaft

NA KLAR, SIND WIR AUF DEM HOLZWEG

Neue Maßstäbe für die Wohnungswirtschaft setzen: z. B. mit Holzhäusern bis zur Hochhausgrenze.



Holz 4 steht bereits, nun folgt mit **Holz 8** ein Achtgeschoss. B & O entwickelt wissenschaftlich begleitet durch die TU München, die Hochschule Rosenheim und das Institut für Fenstertechnik innovative Konzepte.

Seien Sie in Bad Aibling live oder per Webcam dabei, wenn wir in jeweils zwei Tagen ein komplettes Stockwerk des **Holz 8** errichten.
Weitere Informationen: www.bo-wohnungswirtschaft.de

Etwas neu macht der Mai...

EDITORIAL

...zum Beispiel einen neuen und qualifizierten Rechtsteil in der DW.

Die DW startet mit dieser Ausgabe mit einer erweiterten und erneuerten Rechtsrubrik. Die DW möchte die Leserinnen und Leser aus den Wohnungsunternehmen gründlich informieren. Dazu gehört auch eine umfassende Berichterstattung über rechtliche Themen – über mietrechtliche, aber auch über bau- und genossenschafts-, vertrags- und steuer- oder WE-rechtliche Fragestellungen. Dies wollen wir mit der neuen Rechtsrubrik erreichen.

Künftig werden neben den gewohnten kurzen Urteilsbesprechungen, ein Urteil des Monats und in unregelmäßigen Abständen ein Beitrag erscheinen, der ein Rechtsthema aus einem anderen Blickwinkel betrachtet. Hinzu kommt auch das neue Format „4 Experten zu...“, in dem Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen zu einem aktuellen Thema kurze Statements abgeben. Das Ziel dieser Neuerungen ist, rechtliche Themen interessant und informativ aufzubereiten. Dem wollen wir auch dadurch Rechnung tragen, dass die Texte kurz bleiben und die Relevanz für die wohnungswirtschaftliche Praxis klar fokussieren. Wir wollen damit allmählich eine größere Leserfreundlichkeit und Allgemeinverständlichkeit der juristischen Texte erreichen.

Dazu brauchen wir auch ihre Unterstützung als fachlich versierte wohnungswirtschaftliche Leserinnen und Leser, über deren Feedback wir uns freuen. Wir sind uns sicher, mit der neuen Rechtsrubrik Ihren Bedürfnissen nach knapper, verständlich aufbereiteter und praxisrelevanter Information zu genügen.

Einen Praxis- und rechtlichen Bezug hat auch unser Thema des Monats Mai: Datenschutz und IT-Sicherheit. Wie aktuell und wichtig es ist, zeigt nicht zuletzt der großangelegte „Datenklau“ bei Sony. Die DW thematisiert die Risiken, aber auch die Chancen, die sich aus modernen Verfahren und IT-Lösungen für Datenschutz und Datensicherheit ergeben. Ein sensibles (datenschutz)rechtliches Thema mit großer Praxisrelevanz ist dabei die Erfassung und Verwendung von Bewerberdaten bei Wohnungsvermietungen. Auch dies wird im Thema des Monats behandelt.

Zwei weitere Themen bekommen zunehmende Relevanz und werden die Wohnungswirtschaft auch künftig beschäftigen:

Erstens: die Personalentwicklung – also die Gewinnung, Aus- und Weiterbildung junger Fachkräfte sowie die Qualifizierung alternder Belegschaften einer Branche, die zunehmend dienstleistungsorientierter wird und komplexere Aufgaben zu bewältigen hat. Der demografische Wandel macht schließlich auch vor den Beschäftigten der Wohnungsunternehmen nicht halt. Die DW berichtet über die Nachwuchsoffensive der Prüfungsverbände und -gesellschaften und aus Branchensicht über aktuelle Aus- und Weiterbildungsfragen.



Olaf Berger

Quelle: DW

Zweitens: die Städtebauförderung. Sie steckt kurz vor dem vierzigsten Geburtstag des Städtebauförderungsgesetzes in einer tiefen Krise, von der zu hoffen ist, dass es nur eine vorübergehende Midlife-crisis ist, und nicht ein plötzliches Ableben bevorsteht – nach kurzer, aber schwerer (haushaltspolitischer) Krankheit. Die Bündnisse, Erklärungen und Initiativen von Wohnungswirtschaft, Städten, Gemeinden, Planern und anderen verantwortungsvollen Akteuren machen jedoch Mut und lassen hoffen, dass eine Wiederbelebung möglich ist. Schließlich ist die deutsche Städtebauförderung bisher konsensuales Allgemeingut gewesen und eine gesamtgesellschaftliche (Pflicht)Aufgabe.

Olaf Berger

Kommissarischer Chefredakteur DW Die Wohnungswirtschaft
olaf.berger@diewohnungswirtschaft.de

DREI FRAGEN AN ...



Quelle: vbw

... Robert an der Brügge ist seit 1990 in der Immobilienwirtschaft tätig, seit 2000 als Geschäftsführer der Stadtsiedlung Heilbronn GmbH, seit 2006 ist er Verbandsratsvorsitzender in Baden-Württemberg

und Mitglied des Verbandsrates des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmer e. V.

Gar nicht einverstanden bin ich ...

... damit, dass im Bereich Stadtentwicklung keine Strategie mehr erkennbar ist. Doch wir brauchen Förderungen und lokal lenkende Eingriffe sowie eine aktive Liegenschaftspolitik. Die Wohnungswirtschaft braucht keine Sonderrechte, doch zu glauben, demografische Herausforderungen, Migrationsprozesse und Städtumbau könne der Markt allein regeln, wäre naiv. Die Folge wäre das amerikanische Modell städtischer Entwicklung – rein bodenmarktgetrieben mit problematischen Suburbanisierungsprozessen und teils verödenen Innenstädten. Für unsere Verbände bedeutet es eine Herkulesaufgabe, die Entwicklung der Städte und Gemeinden zukunftsfähig zu gestalten. Stadtentwicklung ist notwendig, sie wird nie zu Ende sein, und sie wird immer Geld kosten.

Ich bin sehr damit einverstanden ...

... dass in der „kleinen“ Großstadt Heilbronn eine gegenläufige Entwicklung stattfindet: Hier ziehen unter anderem Oberbürgermeister und Verwaltung, Gemeinderat, private Akteure und unser Unternehmen an einem Strang. Die Stadt setzt auch die Stadtsiedlung Heilbronn GmbH als Stadtentwickler ein: Wir entwickeln Spezialimmobilien für Hightech-Firmen, was den Strukturwandel und den Arbeitsmarkt stärkt. Wir haben ein Mehrgenerationenhaus gebaut und realisieren den Innenstadtcampus für unsere Hochschule. Und was mich optimistisch stimmt: Die von einer privaten Stiftung unterstützte „Experimenta“ lockt seit 2009 jährlich rund 100.000 Besucher an. Vor rund zehn Jahren galt Heilbronn als etwas verschlafen. Heute sind unterschiedliche Akteure höchst aktiv und motiviert. Es macht Spaß, bei dieser Entwicklung dabei zu sein.

Eines Tages, in nicht allzu ferner Zukunft ...

... stärken wir unsere großen Innenstädte und die Zentren im ländlichen Raum gezielt. Eines Tages wird auch die Diskussion über die kommunale Wohnungswirtschaft endlich beendet sein – mit einem positiven Ergebnis. Man wird die Qualitäten der kommunalen Wohnungsunternehmen als Benchmark erkennen und nicht als Auslaufmodell betrachten. Wüsste man in England oder Frankreich genauer, welche Möglichkeiten kommunale Unternehmen für die Stadtentwicklung bieten, kopierte man uns längst.

Die Fragen stellte Bärbel Wegner.



Quelle: Youniq AG

Zum Titel:

Studentenapartments, hier ein Projekt der Youniq AG in München, haben nicht mehr viel mit herkömmlichen Wohnheimen zu tun. Mit hochwertigen, designorientierten Apartments befriedigen Wohnungsunternehmen und Projektentwickler die steigende Nachfrage solventer Studierender, die sich in Wohnheim oder WG nicht wohl fühlen.

Seite 32

Management

Die Aus- und Weiterbildung qualifizierter Mitarbeiter wird auch für Wohnungsunternehmen zunehmend wichtiger. Grund ist der sich abzeichnende Fachkräftemangel sowie neue und höhere Anforderungen an die Arbeitsgebiete und damit an die Mitarbeiter. Das gezielte Management der Personalentwicklung und -rekrutierung gewinnt an Bedeutung. Die DW sprach mit BBU-Vorstand Maren Kern, GdW-Präsident Axel Gedaschko und Dr. Hans-Michael Brey, Geschäftsführender BBA-Vorstand, über aktuelle Fragen der Personalentwicklung in der Wohnungswirtschaft und über den Wettbewerb um die klügsten Köpfe.

Ab Seite 48

5 / 11

INHALT

EDITORIAL

1 Etwas neu macht der Mai...

4 MELDUNGEN TEIL I

THEMA DES MONATS DATENSCHUTZ UND IT-SICHERHEIT

- 8 Neue Technologien erfordern neue Regelungen zur IT-Sicherheit
Datenverlust ist teuer und kann zu Imageschäden führen
- 10 Sicher unterwegs im Internet
Welches sind die neuen Bedrohungsszenarien?
- 12 Interview mit Sven Polenz, Unabhängiges Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein
„Derzeit können wir nicht empfehlen, Cloud-Anbieter mit Sitz in den USA zu wählen“
- 14 Umsetzung des BDSG in der Praxis
Die Auswahl des richtigen Mieters unter datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten

WOHNUNGSPOLITIK

- 18 GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.
Öffentliche Partnerschaft zwischen Kommune und Wohnungsunternehmen
- 20 GdW-Stadtentwicklungskongress in Bochum
**Stadtentwicklung am Scheideweg:
„Städtebauförderung ist nicht notwendig, sondern Pflicht“**
- 22 Biwaq: Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier
Kein Ersatz für das Programm Soziale Stadt

STÄDTEBAU

- 24 Preis Soziale Stadt 2010
Vahraonen bekommen neuen Nachbarschaftstreffpunkt
- 26 Europa-Kolumne
**Die Wachstumsschmerzen von Almere:
die Polderstadt leidet an rasanter Entwicklung**
- 28 Wohnumfeld und Quartier in der Stadt
Das Wohnumfeld ist viel mehr als nur Identitäts- und Imagerträger
- 31 Deutscher Landschaftsarchitekturpreis und Sonderpreis Wohnumfeld 2011
degewo-Projekt „Schorfheideviertel“ in Berlin-Marzahn ausgezeichnet



Quelle: Reimerink

Wohnungsmarkt

Görlitz, die malerische Stadt an der Ostgrenze Deutschlands, kämpft um den Erhalt ihrer Einwohnerzahl. Seit dem Zweiten Weltkrieg läuft die Grenze mitten durch die Stadt. Nachdem Polen 2004 der EU beigetreten ist, wirft man in Görlitz den Blick über die Neiße zur polnischen Schwesterstadt Zgorelec. Dort sucht die Wohnungsbaugesellschaft Görlitz nach neuen Mietern – allerdings mit geringem Erfolg. Neue Interessenten kommen vor allem aus dem Westen.

Seite 36

Gebäude und Technik

Technikunterstützte Service-Wohnkonzepte oder auch das vernetzte Wohnen sind seit längerem Themen in der Branche. Ambient Assisted Living – von der Umgebung unterstütztes Wohnen – soll älteren Menschen einen möglichst langen Verbleib in ihren Wohnungen ermöglichen, ohne sie dabei zu überfordern oder zu bevormunden. In vielen Projekten und Musterwohnungen werden technikunterstützte Wohnkonzepte erprobt. Die Branche sucht nach erfolgreichen Geschäftsmodellen. Ein Bericht über das Forschungsprojekt „WohnSelbst“ der Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH (GWW). Die DW stellt in loser Folge AAL-Projekte vor.

Seite 68

WOHNUNGSMARKT

- 32 Tagung der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. **Studentenapartments – ein Geschäftsfeld für Wohnungsunternehmen?**
- 34 Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser **Jung und Alt gemeinsam: Im Sommer startet die Bewerbung für das neue Programm**
- 36 WBG Wohnungsbaugesellschaft Görlitz mbH **Deutsch-polnische Grenzmigration ist noch keine Selbstverständlichkeit**

- 62 16. BBU-Tage in Bad Saarow: **Ausbildung als Wettbewerbsthema „Nur wer sich zeigt, kann als Ausbilder wahrgenommen werden“**
- 64 BBU-Wettbewerb: **Wir machen Unternehmen Die Azubis der Wohnungsbaugenossenschaften Berlin feiern den WOHN-TAG®**
- 66 SWSG Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH **Denkmalgerechte Modernisierung der Stuttgarter Inselsiedlung**

38 MELDUNGEN TEIL II

MANAGEMENT

- 42 HMC-Marktbericht: **Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2011 Der aktuelle Überblick über den Softwaremarkt der Wohnungswirtschaft**
- 45 GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen, Bemen **Perspektivwechsel: interkulturell kompetent kommunizieren**
- 46 Prüfungsorganisationen im GdW bieten Nachwuchsprüfungs-kräften dualen Bachelor-Studiengang an **Nachwuchsoffensive der Prüfungsverbände und -gesellschaften**
- 48 Interview zu aktuellen Fragen der Personalentwicklung sowie Aus- und Weiterbildung **„Wohnungsunternehmen müssen auf breiter Front Personalentwicklungskonzepte aufstellen“**
- 51 Markenführung in der Wohnungswirtschaft **Eine starke Marke hilft auch Wohnungsunternehmen weiter**
- 52 Wie können Wohnungsunternehmen zusätzliche Erlösquellen erschließen? **Durch systematisches Vorgehen Strohfeder vermeiden**
- 55 Erfolgsorientierte Bestandsentwicklung – Teil 2 **Paradigmenwechsel bei der Erarbeitung langfristiger Modernisierungsstrategien**

GEBÄUDE UND TECHNIK

- 68 AAL-Projekt „WohnSelbst“ – **Assistenzsysteme für das häusliche Umfeld Die Wohnung als dritter Gesundheitsstandort mit Service und Dienstleistung**
- 70 Kreiswohnbau Hildesheim GmbH **Zwei Biomasse-Kraftwerke versorgen die Stadt Sarstedt mit sauberer Heizenergie**

RECHT

- 72 BGH EuGH-Vorlage vom 9.2.2011 (Az. VIII ZR 162/09) **Urteil des Monats: Vertragsklauseln über Preisänderungen in Gaslieferungsverträgen**
- 74 Pro und Kontra Abrisskündigungen **4 Experten zu ...: BGH-Urteil zur Verwertungskündigung**
- 75 Urteile
- 76 Mietrecht
- 79 WEG-Recht

80 PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

81 BÜCHER

82 TERMINE / VERANSTALTUNGEN

83 PERSONEN

88 VORSCHAU / IMPRESSUM

UNTERNEHMEN

- 58 Wohnungsgenossenschaft „Neues Leben“ eG **„Kampfansage an die Anonymität des Wohnens und die Vereinsamung der Menschen“**
- 60 GWG Städtische Wohnungsgesellschaft München mbH **Demografischer Wandel erfordert neue Wohnformen mit Serviceangeboten**

Kolumne Finanzmarktbericht

Wann platzt die Rohstoffblase?

Finanzkrisen gab es in der Vergangenheit sehr viele; und regelmäßiger Auslöser waren Übertreibungen beziehungsweise Ungleichgewichte des Marktes. Schon 1637 führte die Tulpenmanie in Holland zum Platzen einer riesigen Spekulationsblase. Die jüngste, gerade erst überstandene globale Finanzkrise als Folge der geplatzten Subprime- und Immobilienblase in den USA, steckt uns allen noch in den Knochen. Schon droht die nächste Blase. Jeder sieht es, wenn er mit seinem Auto an die Zapfsäule fährt: Die Benzinpreise steigen und steigen. Der Einkaufspreis je Barrel Rohöl hat sich in Euro gerechnet von Mitte 2010 bis heute um fast 40 Prozent verteuert. Beim Verkaufspreis für Benzin kommen beim Endabnehmer immerhin noch 20 Prozent Preissteigerung an. Aber Öl ist nur ein Preistreiber. Auch Metalle und andere Rohstoffe, wie Getreide, Kaffee und Baumwolle, werden immer teurer – mit Preissteigerungsraten von bis zu 130 Prozent innerhalb der letzten neun Monate. Angeheizt werden die Preissprünge durch den immer größer werdenden Hunger der neuen Wirtschaftsriesen China und Indien auf Rohstoffe und das ungebremste Wirtschaftswachstum vor allem in Asien. Dies verteuert natürlich am Ende die Preise für fertige Produkte und belastet so in erster Linie uns Endverbraucher. Durch diese Preisspirale wird die Inflationsgefahr größer und immer realer. Im Euroraum stiegen die Preise im März um 2,7 Prozent und in Großbritannien sogar um über vier Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Zinsen für zehnjährige Refinanzierungen sind seit dem Tief im Septem-

ber 2010 mittlerweile um über 60 Prozent gestiegen. Wenn die Inflations Sorgen weiter anziehen, könnte sich diese Entwicklung auch noch eine Weile fortsetzen. Hinzu kommt die Angst vor Staatsbankrotten im Euroraum und nun nach den Veröffentlichungen von S&P sogar der Vertrauensverlust in die USA als weltgrößten Schuldner.

Dass das nicht mehr lange so weitergeht, liegt auf der Hand. Viele Wirtschaftsexperten gehen davon aus, dass die Rohstoffblase wahrscheinlich bis spätestens Mitte 2012 platzen wird. Dieses Mal wird das Platzen der Blase aber im Gegensatz zur Immobilienblase einen positiven Effekt auf die Realwirtschaft haben, da die Preise für Konsumgüter wieder sinken dürften. Rohstoffspekulanten werden hierdurch wohl Geld verlieren, aber die Mehrheit der Marktteilnehmer wird dann wieder von „normalen“ Preisen profitieren – zumindest bis der Zyklus wieder von vorn beginnt. Auch auf die Kosten für Finanzierungen könnte sich die Normalisierung der Rohstoffpreise letztendlich positiv auswirken. Infolge der gesunkenen Inflations Sorgen sollten auch die Zinsen für Finanzierungen wieder günstiger werden. Es bleibt eine wichtige Frage offen: Wann ist es wirklich so weit? Diese Frage könnte nur ein wirklich guter Hellseher beantworten – und selbst der würde sich höchstwahrscheinlich irren.

Aktuelle Zinskonditionen und weitere Finanznachrichten finden Sie unter <http://www.bbt-group.de/financial-news.html> im Internet.

Sven Rudolph, BBT GmbH
sven.rudolph@bbt-group.de
 Kay Schorsch, BBT GmbH
kay.schorsch@bbt-group.de

DW

DIE WOHNUNGS-
WIRTSCHAFT

ONLINE-ARCHIV

Hammonia-Verlag

Online-Archiv der DW

Das **Online-Archiv** der DW ist über die Internetadresse www.dw-web.info, Menüpunkt „Online-Archiv“ erreichbar. Hier finden Sie auch eine Kurzanleitung zum Online-Archiv. Um auf das Online-Archiv der DW – zeitversetzt um vier Monate – zugreifen zu können, benötigen Sie das aktuelle Passwort. Das Passwort ab Mitte Mai lautet:

Stromtarif

CO₂-Gebäudesanierung

60 Verbände gründen Pakt für den Klimaschutz

Mehr als 60 Verbände aus der Bau- und Immobilienbranche, darunter auch die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI), haben am 8. April 2011 einen Pakt für Klimaschutz gegründet. Der Pakt fordert die Bundesregierung auf, ein klares politisches Bekenntnis zur weiteren Förderung des energieeffizienten Bauens und Sanierens und zur Verstärkung der Mittelausstattung in Höhe von mindestens zwei Milliarden Euro jährlich abzugeben und dafür im Haushalt 2012 und in den Folgejahren entsprechende Mittel einzustellen. „Im Klimakonzept der Bundesregierung heißt es, dass jährlich zwei Prozent des Gebäudebestandes saniert werden sollen. Dies ist ein extrem ambitioniertes Ziel“, erklärt der Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen Axel Gedaschko. „Um es realisieren zu können, wäre eine staatliche Unterstützung in Höhe von fünf Milliarden Euro nötig – pro Jahr. Mit weniger als einer Milliarde für Gebäudesanierungsprogramme sind wir derzeit meilenweit davon entfernt.“ Laut den kürzlich

beschlossenen Eckwerten für den Haushalt 2012 seien gar keine Mittel mehr für die Gebäudesanierung vorgesehen. „Wer fordert, muss auch ausreichend fördern“, so Gedaschko. „Wenn dies nicht geschieht, können vor allem Menschen unterer Einkommensgruppen die Wohnkosten energetisch sanierter Gebäude kaum mehr stemmen. Zu hohe Anforderungen führen bereits heute dazu, dass energetische Sanierung in etlichen Märkten kaum umsetzbar ist.“ Gedaschko fordert die Bundesregierung dringend auf, Rahmenbedingungen zu schaffen und zu erhalten, die es den Wohnungsunternehmen erlauben, unter Beachtung des Gebots der Wirtschaftlichkeit die energetische Modernisierung fortzusetzen. Die durch den Bundeshaushalt finanzierten KfW-Mittel für das energieeffiziente Bauen und Sanieren haben 2009 etwa 200.000 und 2010 fast 350.000 Arbeitsplätze gesichert, Investitionen von jeweils rund 20 Milliarden Euro angestoßen sowie insgesamt zu einer Einsparung von rund 2,5 Millionen Tonnen CO₂ geführt. Darauf macht der GdW in einer Presseerklärung aufmerksam.

ExWoSt-Projektaufruf

Modellvorhaben: Jugend belebt Leerstand

Im Rahmen des Experimentellen Wohnungs- und Städtebaus sucht das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung Modellvorhaben, in denen Jugendliche innovativ Räume umnutzen und dadurch ihre Belange und Interessen umsetzen – durch selbstbestimmte Freizeitgestaltung, als Plattform für sozialen Austausch, ehrenamtliche Arbeit sowie berufliche Ori-

entierung und Perspektiven. Bewerben können sich Städte, Quartiersmanagements, Stadtumbaubüros, Wohnungsunternehmen, Zwischennutzungsagenturen, Jugendvereine/Jugendorganisationen, Gebäudeeigentümer, Planungsbüros oder vergleichbare Institutionen oder Organisationen. Der Projektaufruf ist unter www.jugendliche.stadtquartiere.de veröffentlicht. Bewerbungen können bis zum 27. Mai 2011 eingereicht werden.

Stadt Potsdam/PRO POTSDAM GmbH

Modellprojekt: Ausbau der Belegungsbindung

Brandenburgs Infrastrukturministerium will Potsdam dabei unterstützen, die Zahl mietpreisgebundener Wohnungen für sozial Schwache zu erhöhen. Anlass der Verhandlungen sei das Auslaufen der aus den 1990er Jahren stammenden Kreditverträge mit der Wohnungswirtschaft. Zur Ausgestaltung des Modellprojektes, das sich über sechs Jahre erstreckt, stellt das kommunale Unternehmen 250.000 Euro bereit. Das Projekt stellt einen Beitrag

der PRO POTSDAM/GEWOBA bei der Schaffung zusätzlicher preiswerter Wohnungen dar. Anders als bei der klassischen Wohnraumförderung sollen einkommensschwache Haushalte stärker profitieren. Dafür wird die marktübliche Miete auf 5,50 Euro pro Quadratmeter abgesenkt. Regelmäßige Einkommensüberprüfungen (nach drei spätestens nach fünf Jahren) sollen sicherstellen, dass nur bedürftige Haushalte berücksichtigt werden.

Hartz-IV-Empfänger

6,5 Millionen Menschen erhalten Hartz IV

Der Deutsche Landkreistag hat die Daten zur Entwicklung der Hartz-IV-Empfängerzahlen vorgelegt. Danach erhalten rund 6,5 Millionen Menschen Leistungen der Grundsicherung für Arbeitsuchende nach dem SGB II. Gegenüber März ist der Bestand im April 2011 um rund 4.500 Leistungsbe-

rechtigte minimal angestiegen, gegenüber April 2010 ist ein Rückgang um 5,3 Prozent zu verzeichnen. In den Stadtstaaten sind die Zahlen im Vergleich zum Vorjahr am geringsten (minus 2,4 Prozent) und in den östlichen Flächenländern am stärksten (minus 7,1 Prozent) zurückgegangen.



*Omi ist die Beste –
beim Kuchenbacken...*

*... aber wenn es um professionelles und
effizientes Abfallmanagement geht,
sind wir die Nummer 1.*

*Unsere Rezepte finden Sie im Internet auf der
Seite www.innotec-gruppe.de oder Sie rufen
uns einfach an unter 0800-4 666 832.*

!nnotec
abfall-management

Wohnungswirtschaft positioniert sich

Plädoyers für eine neue Wohnungspolitik

Nachdem bereits die Arbeitsgemeinschaft rheinlandpfälzischer Wohnungsunternehmen, der 63 Mitglieder des VdW Rheinland Westfalen und des VdW Südwest angehören, zur Landtagswahl ein Forderungspapier für ein rheinlandpfälzisches Wohnungsgesetz vorgelegt hat, tritt auch der vbw Verband baden-württembergischer Wohnungs- und Immobilienunternehmen mit konkreten Vorschlägen für eine neue Wohnungspolitik in Baden-Württemberg an die Öffentlichkeit. Das Sieben-Punkte-Programm stellt heraus, dass die Neuordnung der Wohnungspolitik unter gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und ökologischen Aspekten eine wichtige Aufgabe der neuen Landesregierung sei. Der vbw begrüßte deshalb die Idee einer neuen, niedrigen Grundsteuer, die Anreize für die Innenentwicklung der

Städte geben könne. Zudem sollten die Bereiche Wohnraum, Städtebau, Denkmalschutz und Ländlicher Raum sachlich zusammengeführt und aus einer Hand geplant und gefördert werden, fordert der vbw. Im Themenschwerpunkt Energie und Ökologie mahnt der Verband neben weiteren Anreizen zur Erhöhung der Modernisierungsquote eine höhere Verlässlichkeit und Bündelung für alle energetischen Maßnahmen an. Das Mietrecht müsse ökologischen Anforderungen angepasst werden. Derzeit behindere es energetische Modernisierungen, anstatt Anreize zu bieten. Die Landesregierung müsse sich dafür stark machen, dass Mietkürzungen bei energetischen Modernisierungen nicht mehr rechtens sind und dass Mieten künftig angemessen angepasst werden können.

Aareon AG

Rekordjahr 2010 für Systemhaus Aareon

Die Aareon AG, eine hundertprozentige Tochter der Aareal Bank Gruppe, hat ihr Ergebnis weiter gesteigert. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) für das Jahr 2010 erhöhte sich im Vorjahresvergleich um über 50 Prozent auf 24,8 Millionen Euro. Damit weist Aareon das

bisher beste Ergebnis ihrer Firmengeschichte aus. Der Umsatz liegt bei 150,2 Millionen Euro und bewegt sich leicht unter Vorjahresniveau (153 Millionen Euro). Die Aareon AG ist Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft.

KfW-Bankengruppe

Zinsänderung in den Programmen für die Wohnungswirtschaft

Die KfW-Bankengruppe teilt mit, dass ab dem 20. April 2011 neue Zinskonditionen in folgenden Programmen gelten: ■ Energieeffizient Bauen (153); ■ Wohnraum Modernisieren (141); ■ Altersgerecht Umbauen (155). Das aktuelle

Konditionentableau für die Programme aus den Bereichen Bauen und Wohnen steht zum Download bereit. Geben Sie hierzu die **Linknummer 110501** in das dafür vorgesehene Feld auf unserer Internetseite www.dw-web.info ein.

Single Euro Payments Area (SEPA)

Wirtschaftsverbände legen gemeinsames Positionspapier vor

Am 16. Dezember 2010 hat die Europäische Kommission ihren Entwurf für eine Verordnung zur Festlegung der technischen Vorschriften für Überweisungen und Lastschriften in Euro vorgelegt. Am 15. April legten elf deutsche Wirtschaftsverbände, darunter neben dem Bundesverband der deutschen Industrie und dem Bundesverband deutscher Banken auch der GdW, ein gemeinsames Positionspapier zu dem EU-Entwurf vor, in dem sie unter anderem längere Übergangsfristen fordern. Der EU-Verordnungsentwurf sieht für die Ablösung der bisherigen nationalen Zahlungsverfahren Übergangsfristen von einem Jahr für Überweisungen

und von zwei Jahren für Lastschriften nach Verabschiedung der Verordnung vor. Diese Fristen werden von den Wirtschaftsverbänden als zu kurz bewertet. Sie fordern ausreichend längere Übergangsfristen, die sowohl die Bedürfnisse der Verbraucher, als auch die der Unternehmen und der öffentlichen Hand besser berücksichtigen. Projekte in dieser Dimension benötigen eine umfassende Vorbereitung, die sich von der Budgetplanung über die Konzeptions- und Entwicklungsphase bis zur konkreten Umsetzung hinzieht. Ebenso benötigen Verbraucher einen gewissen Vorlauf für die „neue Welt“. Ein weiteres Problem bei der Ablösung der nationalen

Zahlverfahren ist, dass bestehende nationale Lastschriftmandate (in Deutschland ist dies die Einzugsermächtigung) nicht ohne Weiteres für europäische Lastschriften genutzt werden können. Die deutsche Kreditwirtschaft arbeitet bereits mit Hochdruck an einer entsprechenden Hilfestellung. Rechtssicherheit kann jedoch nur durch eine ergänzende gesetzliche Kontinuitätslösung sichergestellt werden. Die Verbände sprechen sich daher für eine unterstützende Regelung durch den europäischen Gesetzgeber aus, um diesen Übergang im Sinne eines Level Playing Field innerhalb der gesamten Europäischen Union sicherzustellen.

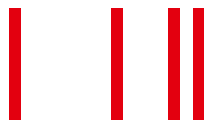
Es sollten keine zusätzlichen und über die heute bereits bestehenden SEPA-Zahlverfahren hinausgehenden Anforderungen festgelegt werden. Dies erschwert die SEPA-Migration und bestraft solche Marktteilnehmer, die bereits SEPA-Zahlverfahren anwenden. Die Verbände setzen sich dafür ein, dass nicht die Europäische Kommission für die Weiterentwicklung der Verfahren verantwortlich ist, sondern dass dies den Marktteilnehmern überlassen wird. Ziel muss es weiterhin sein, dass Zahlungsverkehrsverfahren auch zukünftig genauso sicher, effizient und komfortabel bleiben, wie dies bereits heute in Deutschland der Fall ist.

Den Kosten auf der Spur – mit Energiemonitoring von Techem.



Alle Fakten kennen: Das ist die Grundlage für sichere Entscheidungen und gezielte Investitionen. Techem Energiemonitoring liefert Ihnen wertvolle Informationen – zum Energieverbrauch Ihrer Immobilien, zu den Kosten, zum Vergleich mit anderen Liegenschaften. Sprechen Sie mit uns!

Techem. Energie clever nutzen.
Telefon: 0 18 02/50 80 50*
E-Mail: service@techem.de · www.techem.de



techem

*6 ct/Verbindung aus dem dt. Festnetz, max. 42 ct/Min. aus den dt. Mobilfunknetzen

Neue Technologien erfordern neue Regelungen zur IT-Sicherheit

Datenverlust ist teuer und kann zu Imageschäden führen

Für Unternehmen der Wohnungswirtschaft sind Entwicklungen beim Datenschutz und der Datensicherheit nicht nur mit möglichen Veränderungen der Geschäftsbereiche verbunden. Daten und Informationen sind auch ein wirtschaftliches Gut, mit dem unter Wahrung der Schutzzonen effektiv gearbeitet werden kann. Datenverlust ist teuer und kann zu enormen Imageschäden führen.



Daten und Informationen sind der Lebensnerv von Unternehmen und Behörden – sie gilt es zu schützen, damit sie nicht in falsche Hände geraten.

Foto: Svenja PoBecker

Wichtig ist bei der Verarbeitung des kostbaren Guts Information ist zum einen die Wahrung des Datenschutzes, also die rechtlich einwandfreie Erhebung und Verarbeitung der Daten. Ein zweiter Aspekt ist die Sicherheit vor Datenverlust und Datendiebstahl durch Außen- oder noch häufiger Innentäter. Insbesondere bei neuen Technologien wie dem Cloud Computing sind neue Regelungen zur IT-Sicherheit notwendig. Datenschutz betrifft in der Wohnungswirtschaft zum einen den Umgang mit Beschäftigtendaten, zum anderen den Umgang mit Informationen über die Mieter. Datensicherheit ist naturgemäß für alle Bereiche relevant.

Wenn ein Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sucht, sollte es sich auf jeden Fall mit den derzeit diskutierten Veränderungen vertraut machen. Der vorliegende Gesetzesentwurf zum Arbeitnehmerdatenschutzgesetz befasst sich nämlich auch damit, welche Informationen via Internet eingeholt werden dürfen. Soweit die Daten erforderlich sind, um die Eignung des Beschäftigten zu prüfen, darf man sie abrufen, allerdings nur, wenn sie allgemein zugänglich sind. Anders sieht es bei den sozialen Netzwerken aus. Zum Schutz des Bewerbers ist eine Einblicknahme beispielsweise auf Facebook oder YouTube, also Netzwerken, die eher privaten Charakter haben, nicht erlaubt. Ist der Kandidat jedoch in Profi-Netzwerken wie Xing oder LinkedIn vertreten, die überwiegend zur beruflichen Darstellung im Einsatz sind, darf das Profil eingesehen werden. Wo genau jedoch die Grenzen zwischen beruflich und privat gezogen werden, wird in der Umsetzung nicht leicht zu beantworten sein. Schreibt ein potenzieller Bewerber in einem Blog zur Wohnungswirtschaft, so ist eine Differenzierung des sozialen Netzwerkes in Beruf und Privat nicht immer möglich. Sicher ist, der Trend der Mitarbeitersuche über das Internet wird weiterhin zunehmen.

Diskutiert wird auch über Betriebsvereinbarungen, die festlegen, welche Verhaltensregeln für soziale Netzwerke gelten. Die gibt es heute auch bei manchen Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft für Mail-Zugänge. Ob diese Betriebsvereinbarungen Vorrang vor dem Gesetz haben werden, so lange sie das Schutzniveau des Gesetzes nicht unterschreiten, wird das Gesetzgebungsverfahren zeigen. Derzeit stößt der Entwurf des Gesetzes zur Regelung des Beschäftigtendatenschutzes auf Kritik, vermisst wird an einigen Punkten mehr Klarheit. Die Neu-

regelung wird noch etwas auf sich warten lassen, ungeachtet der Sichtweise sollte sich jedes Unternehmen damit auseinandersetzen, welche sensiblen Daten bereits zur Profilbildung erhoben und gespeichert werden. Und dies nicht nur von künftigen Arbeitnehmern oder derzeit Beschäftigten, sondern auch von Käufern, Geschäftspartnern oder Mietern.

Vorsicht bei der Einholung von Bonitätsauskünften

Bonitätsauskünfte über Mietinteressenten dürfen beispielsweise erst dann abgefragt werden, wenn der Abschluss eines Mietvertrages nur noch von einer positiven Prüfung abhängig ist. Hat ein Unternehmen der Wohnungswirtschaft also zehn Interessierte für ein Wohnobjekt, so darf die Abfrage zur Bonität bei der SCHUFA, bei der Creditreform oder anderen Auskunftsteien nicht pauschal für alle Bewerber vorgenommen werden, sondern nur für denjenigen, der konkret für einen Vertragsabschluss in Betracht kommt (siehe auch Seite 14). Auch eine vorherige schriftliche Einwilligung der Mietinteressenten zu einer Abfrage ist unzulässig. Prüfungen zu Bonitätsauskünften werden von den Aufsichtsbehörden für Datenschutz in allen Bundesländern vorgenommen, und die nehmen derzeit an diesem Punkt die Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft unter die Lupe. Unternehmen, die den Datenschutz an dieser Stelle nicht ernst nehmen, droht im Prinzip ein Bußgeld bis zu einer Höchstgrenze von 300.000 Euro. Sven Polenz vom Unabhängigen Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein relativiert: „Im Einzelfall sind die Dimension des Verstoßes und die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens abzuwägen. Bei mittelständischen Unternehmen der Wohnungswirtschaft kann aber trotzdem ein empfindliches Bußgeld von einigen tausend Euro fällig werden.“

Bundesdatenschutzgesetz schützt den Einzelnen

Geregelt ist der Umgang mit personenbezogenen Daten im Bundesdatenschutzgesetz (BDSG). Es soll den Einzelnen davor schützen, dass er nicht in seinem Persönlichkeitsrecht beeinträchtigt wird. Der Begriff des Datenschutzes wurde mit dem Einzug der EDV in den 1960er Jahren geprägt. Damals noch sehr auf die automatisiert verarbeiteten Daten bezogen, wandelten sich die Datenschutzgesetze und richten ihr Augenmerk

heute auf alle Arten der erfassten personenbezogenen Daten. Dazu gehören auch die nicht automatisierten, zum Beispiel Akten, die gleichartig aufgebaut sowie zugänglich sind und ausgewertet werden können. In Unternehmen wirkt der Datenschutzbeauftragte auf die Einhaltung des BDSG hin. Die Grundsätze und Ausnahmen zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten sind komplex. Wer regelmäßig mindestens zehn Personen mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt, ist hier in der Pflicht. Werden Daten auf andere Weise erhoben, verarbeitet oder genutzt, beginnt die Verpflichtung bei der Beschäftigung ab 20 Personen. In diese Kategorie fallen immerhin noch 40 Prozent aller Unternehmen, die im GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen organisiert sind.

Ganz unabhängig von Mitarbeiterzahlen sind Unternehmen wie beispielsweise Auskunftsteien, die Daten geschäftsmäßig zum Zweck der Übermittlung verarbeiten, oder Firmen, die diese für die Meinungs- und Marktforschung erheben. Für sie gibt es keine Ausnahme, die Bestellung eines Beauftragten ist ein Muss. Auch wenn laut Gesetz keine Verpflichtung besteht, kann die Einberufung eines freiwilligen Datenschutzbeauftragten Sinn machen, da die Geschäftsführung die Erfüllung der Aufgaben dann ohnehin anderweitig sicherzustellen hat. Ob nun Pflicht oder Kür, der Datenschutzbeauftragte, der der Geschäftsleitung unmittelbar untergeordnet wird, sollte bereits Fachkenntnisse mitbringen, zuverlässig sein und sich nicht in einem Interessenkonflikt befinden. Wer diesen Posten intern nicht besetzen mag, kann auch einen externen Dienstleister hinzuziehen.

Diane Baumann

Pia Grund-Ludwig

ÜBERSICHT

| | |
|---|----|
| Sicher unterwegs im Internet Welches sind die neuen Bedrohungsszenarien? | 10 |
| Interview mit Sven Polenz, Unabhängiges Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein „Derzeit können wir nicht empfehlen, Cloud-Anbieter mit Sitz in den USA zu wählen“ | 12 |
| Umsetzung des BDSG in der Praxis Die Auswahl des richtigen Mieters unter datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten | 14 |

Sicher unterwegs im Internet

Welches sind die neuen Bedrohungsszenarien?

Die Datensicherheit beschränkt sich heutzutage nicht nur auf ein Backup der stationären Rechner und die damit verbundene Angst, Daten könnten verloren gehen. Computersysteme und Internetzugänge vieler Unternehmen werden häufig zum Ziel von Angriffen.

Zur Absicherung nach außen sind eine aktive Firewall und ein aktueller Virens Scanner genau so unabdingbar wie der Einsatz eines verschlüsselten WLANs. Ebenso verhält es sich mit der Nutzung von Laptops, die sich unterwegs leicht in die so genannten Hotspots von Bahnhöfen, Cafés oder anderen öffentlichen Plätzen einloggen können. Diese Einwahlpunkte sollen aus Nutzersicht vor allem einfach und leicht zugänglich sein, sind aber deshalb nicht durch Passwörter oder eine Verschlüsselung abgesichert. Dennoch muss man auf die Nutzung von Hotspots nicht verzichten. Zum Schutz der Grundeinstellungen des Rechners sollte man sich als normaler Nutzer und nicht als Administrator anmelden. IT-Administratoren haben ferner die Möglichkeit, die Freigabe von Dateien auf Verzeichnisse zu beschränken und diese mit einem Passwort

zu schützen. Zur Einwahl ins Firmennetz gibt es Software, die eine sichere Verbindung über so genannte Datentunnel herstellt. Damit wird ein Zugriff durch Dritte zumindest sehr schwierig.

USB-Sticks sind kein Modeschmuck

Ein beliebter mobiler Datenträger, der häufig weder inventarisiert noch verschlüsselt in Umlauf gerät, ist der kleine USB-Stick. Als Accessoire vermarktet, landet er oft am Schlüsselanhänger, in privaten Schubladen oder tummelt sich am Boden der Aktentasche. Damit ist er prädestiniert für einen Verlust und damit verbundener Preisgabe von Dateien an Dritte. Jedoch ist es nicht immer der Unachtsamkeit geschuldet, wenn Daten über ein mobiles Speichergerät nach außen getragen werden. Nicht selten gibt es

Innentäter, die sich durch Datenklau einen Vorteil verschaffen wollen. Erwähnt sei hier das Podslurping, bei dem Informationen mit einem Speichergerät wie USB-Stick, MP3-Player oder iPod übertragen werden. Datendiebe, die nicht genau wissen, welche Informationen sie abgreifen wollen, verwenden hierfür eine Software, die sich auf die Suche nach sicherheitsrelevanten Daten aufmacht, beispielsweise nach Kontodaten oder Passwörtern. Ausgewertet wird später. Wer nicht gleich alle USB-Ausgänge komplett sperren will, sollte Sicherheitsrichtlinien erstellen. Diese beinhalten neben einer Inventarisierung der Geräte beispielsweise auch, wer welche Geräte benutzen darf. Hier kann auch mit Schreib- und Leserechten gearbeitet werden. Bestimmte Geräteklassen können möglicherweise ausgeschlossen werden.

GWG nutzt Software-as-a-Service-Lösung

Rund 15.800 Wohneinheiten verwaltet die GWG-Gruppe in Stuttgart über eine umfassende Software-as-a-Service-Lösung (SaaS). „Wir nutzen derzeit zwei Anwendungen als Software-as-a-Service: ein Handwerkerportal mit BTS und eine Fioport-Seite zur Immobilienvermarktung. Für andere Anwendungen wie die Finanzbuchhaltung verwenden wir weiter die ERP-Software GES von Aareon. Beim Thema Handwerkerportal konnten wir uns jedoch mit einem ‚fertigen‘ Programm nicht wiederfinden. Hier war es gut, dass BTS bereit war, mit uns gemeinsam die Lösung entsprechend unserer Anforderungen weiterzuentwickeln“, sagt Birgit Martin, die bei der GWG-Gruppe Stuttgart in der Geschäftsleitung für den kaufmännischen Bereich und IT verantwortlich ist. „Für uns hat die Nutzung von Software-as-a-Service-Lösungen im Handwerkerportal BTS den Vorteil, dass alle Beteiligten wie Geschäftsstellen, Mitarbeiter, Handwerker oder Hausmeister ohne Installation von Software in einem System via Internet arbeiten können“, erklärt Martin weiter.

In den vergangenen Monaten hat die GWG-Gruppe Stuttgart jeweils bis zu 1.400 Aufträge mit dem Portal abgewickelt. „Es erleichtert uns die Terminsteuerung, die Auftragsüberwachung sowie die rasche Bearbeitung von Mieterückfragen. Dies bringt deutliche Prozessoptimierungen“, sagt Birgit Martin. Das stand für die GWG im Vordergrund. Die möglichen Vorteile von Cloud-Lösungen waren zum Zeitpunkt der Einführung nicht das primäre Thema. Beispiele zur weiteren Prozessoptimierung sind die Stundenerfassung der Hausmeister in das BTS-Portal direkt durch den Hausmeister sowie die Pflege und Überwachung von Verkehrssicherungspflichten. „Für eine solche Anwendung wäre etwa die Installation eines Citrix-Clients viel zu aufwändig gewesen“, ergänzt Martin. Ein weiterer Schritt wird es sein, Dokumente wie Kündigungen oder Untermietverträge ins System zu übernehmen. Bei der Vermarktung der Wohnungen über die Maklersoftware Fioport hat sich die Möglichkeit bewährt, mehr Anbieter zu nutzen. Die Mitarbeiter haben den Zugang zu einem System und können dort Wohnungen auf unterschiedlichen Plattformen einstellen. Dabei ist die Sicherheit der Daten selbstverständlich: „Wir achten bei der Auslagerung natürlich auf die Datensicherheit, unser Vertragspartner verfügt über ein zertifiziertes Rechenzentrum“, sagt Martin.

Blinde Flecken bei Webanwendungen

Ein weiterer Bereich, in dem Daten in falsche Hände geraten können, sind Web-Applikationen. Diese Programme werden auf einem Webserver ausgeführt und sind nicht lokal auf dem Rechner installiert. Bekannt sind hier Auktionsplattformen, E-Mail-Dienste, Auskunftsdienste wie ein Routenplaner, Shops oder auch das praktische Onlinebanking. Hierbei dringen Täter über die Onlineanwendung in das Unternehmensnetzwerk ein. Cross-Site-Scripting-Attacks, Cross-Site-Tracing oder SQL-Injection umgehen die firmeneigene Firewall und platzieren Schadcodes auf dem System. Bestehende Sitzungen von angemeldeten Nutzern werden übernommen, die Kontrolle über die im Internet betriebenen Systeme geht verloren. Die Folge sind Systemausfälle oder Datenverluste, beispielsweise der Verlust von Kundendaten oder das Ausspionieren von Kreditkartennummern. Helfer im Hintergrund sind hier Web-Application-Firefalls, die alle eingehenden Anfragen und Antworten des Web-Servers untersuchen und den Zugriff bei verdächtigen Inhalten unterbinden. Auch die Benutzer können zur Sicherheit beitragen, in dem sie starke Passwörter verwenden. Leider wird

dies im Geschäftsalltag oft vernachlässigt, so dass selbst in großen Unternehmen bei wichtigen Anwendungen einfache, kurze Passwörter verwendet werden, die leicht zu knacken sind.

Lücken beim Cloud Computing

Wer seine Urlaubsfotos im Netz für Bekannte bereithält oder sich in einem sozialen Netzwerk tummelt, der nutzt bereits Cloud Computing. Die Verarbeitung der Daten, ihre Speicherung und die Bereitstellung, all dies geschieht in der „Wolke“. Damit entfallen das Installieren der Software, die Updates oder das Backup. Die Systeme sind immer auf dem neuesten Stand. Der eigene PC bedarf hierfür keiner angepassten Rechnerleistung, so dass auch Smartphones oder Netbooks, die über vergleichsweise geringe Prozessor- und Speicherausstattung verfügen, diese Leistungen nutzen können. Weiterer Vorteil der „Rechnerwolke“, die – bildlich gesprochen – direkt hinter dem Schreibtisch beginnt: Die Rechenkraft ist skalierbar. Ressourcen können nach Bedarf erweitert und bei Nichtnutzung zurückgefahren werden. Doch wo Licht ist, ist auch Schatten. Die Abhängigkeit von externen IT-Anbietern wächst und damit stellen sich auch Fragen zur Datensicherheit, die derzeit diskutiert werden.

Immobilienverwaltung über das Netz

SaaS (Software as a Service) ist ein Teilbereich des Cloud Computings. Hier wird nur die Software über die „Wolke“ bezogen. Dieses Modell ermöglicht eine Abrechnung nach Gebrauch. Gezahlt wird nur, was auch tatsächlich genutzt wird. Hiermit unterscheidet es sich vom bekannten Lizenzmodell, bei dem die Software pro Arbeitsplatz

erworben wird. Business-Applikationen im Rahmen des SaaS-Modells stehen schon heute in unterschiedlichsten Anwendungsbereichen zur Verfügung. Auch wenn sie noch nicht die Vielfalt der Lizenzmodelle erreicht haben, ist mit einem rasanten Wachstum zu rechnen.

Derzeit gibt es im Bereich der Kundenpflege via Customer-Relationship-Management-(CRM)-Lösungen, die Geschäftsprozesse von Anfang bis Ende begleiten. Applikationen sind auch für das Projektmanagement, beispielsweise zur Steuerung, Optimierung und Überwachung, erhältlich sowie für den Einsatz von Newslettern oder dem Web-Conferencing. Letzteres spart nicht nur Reisekosten, sondern auch den wichtigen Faktor Zeit.

Das SaaS-Modell empfiehlt sich nicht nur für große Unternehmen, die ihre Datensätze auf einen einheitlichen Stand bringen wollen, sondern auch für kleine mittelständische Unternehmen. Hierdurch wird das IT-Personal entlastet, da Updates, Versionspflege oder Sicherungskopien entfallen. Ein Nachteil der Lösung ist, dass die Datenhoheit verloren geht. So haben viele IT-Manager noch Bedenken beim Thema Datenschutz und IT-Sicherheit. Schließlich vertrauen sie einem anderen Anbieter ihre Unternehmensdaten an. Bei der Auswahl eines Anbieters können die Risiken minimiert werden durch die Einholung von Informationen und Sicherheitsreferenzen. Es empfiehlt sich auch, vorab ein Test-Account anzulegen und nach der Entscheidung für eine Lösung immer wieder zu prüfen, ob firmenkritische Daten seriös bearbeitet werden können. Zur Sicherheit vergibt der Verband EuroCloud ein Gütesiegel für die Dienste von Software-as-a-Service-Anbietern. Hier spielt auch das Thema

IT-Sicherheit eine Rolle. Angreifervon außen können bei mangelnder Sicherheit auf Daten zugreifen, wie dies auch Innentäter können – bewusst oder unbewusst.

Aktuell auf Sicherheit diskutiert wird auch das Cloud Computing, bei dem die Daten im Internet liegen und auf die über einen

Regeln zu Datenerfassung über Smart Metering für 2011 erwartet

Im März 2011 hat das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik einen Entwurf für ein Schutzprofil für Smart Meter vorgelegt. Peter Schaar, Bundesbeauftragter für den Datenschutz und die Informationsfreiheit, betonte bei der Vorstellung des Papiers, dass der Grundsatz der Datenvermeidung und Datensparsamkeit sowie die Datensouveränität der Verbraucher bei der Gestaltung des Smart-Metering-Systems zu berücksichtigen ist. Ansätze, nach welchen sämtliche detaillierte Verbrauchsdaten ohne Filterung in der Kommunikationseinheit bei einer zentralen Stelle außerhalb des Haushaltes zunächst gespeichert werden, ohne dass sichergestellt wird, dass diese überhaupt zur weiteren Verarbeitung und Weiterleitung erforderlich sind, lehnte er ab. Die Etablierung von derartigen, zentralen Datensammlungen widerspreche den Grundsätzen der Datensparsamkeit und Datenvermeidung, Erforderlichkeit und Zweckbindung. Außerdem wecke eine solche Menge an Daten Begehrlichkeiten, die einem erhöhten Angriffspotenzial ausgesetzt sind. Weiter wird dabei den Verbrauchern die Kontrolle über ihre Daten entzogen. Auch sind die Verbrauchsdaten zu pseudonymisieren oder zu anonymisieren, ein Personenbezug der Daten ist lediglich für Abrechnungszwecke erforderlich.

Webbrowser zugegriffen wird. Verletzlich sind beispielsweise auch Smart Grids, die attraktive Angriffsziele für Hacker darstellen. Denkbar ist aber etwa auch der Zugriff auf Lösungen zur Planung der Unternehmensressourcen, so genannter ERP-Programme etwa auf Basis von Microsofts Dynamics Nav. Auch solche Produkte, auf die einige wohnungswirtschaftliche Unternehmen derzeit umstellen, wird es nach einer Ankündigung Microsofts vom April 2011 künftig in einer cloudfähigen Version geben.

Unified Communications als Produktivitätswerkzeug

Auch das Interesse der Unternehmen an Unified Communications (UC) steigt. Dennoch haben fast 60 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland keine der möglichen Lösungen für eine „vereinheitlichte Kommunikation“ im Einsatz, ▶



So leicht ist es nicht: Vor Datendieben müssen sich Unternehmen gut schützen.

Foto: Svenja Poßbecker

auch die Wohnungswirtschaft ist bei der Einführung einheitlicher Kommunikationsoberflächen noch nicht wirklich weit. In gängigen Lösungen wachsen Instant Messaging, Voice-over-IP oder Videokonferenzen zusammen. Instant Messaging ermöglicht hierbei die Verschickung von Textnachrichten, die sofort beim Empfänger ankommen und damit eine zeitnahe Reaktion ermöglichen. Bekannte Software hierfür ist Skype, die von rund 30 Prozent ihrer Anwender bereits geschäftlich genutzt wird. Skype bietet neben Telefonie und Videokonferenzen auch einen Dateiversand. Da mit der Nutzung von Skype Sicherheitsrisiken einhergehen, sollte eine Anwendung nur in Absprache mit den IT-Verantwortlichen erfolgen.

Wenn Beruf und Privates schwimmen

Diese Fülle von Lösungen und nicht zuletzt die verstärkte Anwendung des Web 2.0 vor allem durch die „Milleniumsgeneration“, also der nach 1980 Geborenen, führt Unternehmen zur verstärkten Auseinandersetzung mit Richtlinien und Spielregeln. Zunächst einmal besteht ein genereller Regelungsbedarf für die Nutzung von Internet und E-Mail. Ist keine Regelung über eine private Nutzung getroffen, so dürfen diese Medien auch nicht genutzt werden. Häufig duldet der Arbeitnehmer beispielsweise gelegentliches Surfen, so dass von einer stillschweigenden Einwilligung ausgegangen werden

Datensicherheit schließt die kontrollierte Vernichtung ein

Es geht nicht immer nur um das Sichern von Daten. Ab und an muss auch vernichtet werden. Wer einen Aktenvernichter schon mal mit Papier gespeist hat, kennt das Gefühl, hier etwas sicher entsorgt zu haben. Vielleicht kam auch die Frage auf, ob die Streifen wieder zusammengefügt werden könnten. Für das Löschen von Dateien auf dem Rechner kann die Frage mit „Ja“ beantwortet werden, denn auch nach dem endgültigen Löschen des „Papierkorbes“ sind die Daten noch physisch auf der Festplatte vorhanden und wieder herstellbar. Das Bundesdatenschutzgesetz versteht unter Löschen das „Unkenntlichmachen gespeicherter personenbezogener Daten“ (§ 3 Abs. 4 Nr. 5 BDSG). Das heißt, dass diese Daten nicht rekonstruierbar sein dürfen. Dies gilt es auch bei der Datenträgervernichtung von externen wie internen Festplatten, CDs oder DVDs zu beachten. Nicht übersehen sollten Unternehmen Kopiergeräte, die über eine Festplatte verfügen. Diese speichern oft über einen längeren Zeitraum die gefertigten Kopien.

kann. Wichtig für den Arbeitnehmer ist, dass diese Nutzung in den Pausen oder außerhalb der Arbeitszeit zu erfolgen hat und dem Arbeitgeber hierfür keine Kosten entstehen dürfen. Besonders junge Kollegen möchten heute auch während ihrer Arbeitszeit ungern auf Social Media Dienste wie XING, Facebook oder Twitter verzichten. Hier schwimmen private und dienstliche Nutzung miteinander. Für Unternehmen kann die berufliche Nutzung der Kommunikationskanäle der internet-affinen Mitarbeiter zum Mehrwert werden, da sich hier auch ihre Kunden befinden. So wird das private Netzwerk Facebook, bei dem derzeit über 14 Millionen Deutsche angemeldet sind, zunehmend von Unternehmen kostenfrei genutzt. Die Immobilienwirtschaft ist bereits mit eigenen Profilen vertreten und offeriert ihre Objekte persönlicher denn je. Nutzer der Plattform haben die Suche nach

Mietwohnungen, Zimmern oder das Wohnen auf Zeit für sich entdeckt. Denn einer kennt immer jemanden, der jemanden kennt, der jemanden kennt... Unternehmen, die auf Facebook für sich werben wollen, sollten vorsichtig sein. Die Echtzeitkommunikation verlockt zu unreflektierten Äußerungen und kann auch bewusst schädigende Informationen verbreiten. Richtlinien zur Nutzung der Social Media Dienste sollten sowohl den rechtlichen Part abdecken wie auch den Bereich der Unternehmenskommunikation.

Diane Baumann

Pia Grund-Ludwig

Interview mit Sven Polenz, Unabhängiges Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein

„Derzeit können wir nicht empfehlen, Cloud-Anbieter mit Sitz in den USA zu wählen“

Welche datenschutzrechtlichen Probleme stellen sich bei der Nutzung von Public Clouds? Nach dem derzeitiges Gesetzesstand müssen Auftraggeber eine Vorortprüfung durchführen. Wenn die Zahl der Anbieter überschaubar bleibt, können diese Kontrollen durchgeführt werden. Zumindest wenn Anbieter ihren Sitz in Europa haben.

Stellen sich bei der Verarbeitung von Mieterdaten in Clouds neue datenschutzrechtliche Probleme?

Polenz: Im Wesentlichen stellen sich beim Cloud Computing keine neuen Fragen. Es ist alles im Bundesdatenschutzgesetz gere-

gelt. Nutzt das wohnungswirtschaftliche Unternehmen nur eine Private Cloud, dann ist dies datenschutzrechtlich nicht sensibel, da wir innerhalb des Unternehmens eine verantwortliche Stelle haben. Allerdings wird die Problematik des Datenschutzes bei

der Nutzung einer Public Cloud verstärkt. Bei der Nutzung dieser Dienstleistungen am freien Markt, die von jedem in Anspruch genommen werden können, müssen zum Beispiel Verträge zur Auftragsdatenverarbeitung abgeschlossen werden. Diese Ver-

träge können sich summieren, da mehrere Bereiche und Auftragnehmer hinter den Prozessen stehen. Mit jedem dieser einzelnen Beteiligten müsste ein Vertrag abgeschlossen werden.

Das klingt ein bisschen absurd. Heißt das, man darf eigentlich gar keine Public Cloud nutzen?

Polenz: Man müsste von vornherein wissen, wer alles zur Cloud dazugehört: Welche Auftragnehmer und gegebenenfalls welche Unterauftragnehmer, die auch wiederum eine Leistung von Dritten beziehen. Das Gesetz sagt aus, dass sich die verant-



Sven Polenz

Quelle: ULD

wortliche Stelle, also in diesem Fall das Unternehmen der Wohnungswirtschaft, vor dieser Auftragsdatenverarbeitung davon überzeugen muss, ob die jeweiligen Auftragnehmer die entsprechenden technisch-organisatorischen Regeln einhalten. Das würde bedeuten, dass das Unternehmen den Auftragnehmer tatsächlich aufsuchen muss, den Betrieb ansehen, prüfen, ob die Rechner abgesichert sind, ob mit verschlüsselter Datenübertragung gearbeitet wird. Dies ist in der Praxis bei vielen Beteiligten kaum durchführbar.

Was können Sie Unternehmen raten?

Polenz: Unsere Empfehlung geht dahin, dass sich die Auftragnehmer von vornherein von einer unabhängigen und kompetenten Stelle zertifizieren lassen. Dass sie beispielsweise ein Gütesiegel erwerben und dieses dann auf Nachfrage des Auftraggebers vorweisen können. So könnte man sich die Prüfpflicht beziehungsweise die Vor-Ort-Prüfung letztendlich sparen.

Gibt es dieses Siegel schon?

Polenz: Unsere Dienststelle ist seit einigen Jahren im Bereich der Gütesiegelzertifizierung unterwegs. Zum einen haben wir ein schleswig-holsteinisches Gütesiegel. In einem zweigestuften Verfahren prüft ein externer Gutachter vor Ort und wir als Zertifizierungsstelle prüfen dann wiederum dieses Gutachten. Nach einer bestimmten Zeit sind Re-Zertifizierungen möglich. Es besteht auch die Möglichkeit, ein europäisches Gütesiegel zu erhalten. Auch dieses läuft über das zweigestufte Verfahren. Unternehmen wird somit bescheinigt, dass ihre Verfahren die Einhaltung vom europäischen Datenschutzrecht vereinfachen.

Wie viele Cloud-Anbieter haben solche Siegel?

Polenz: Cloud-Anbieter sind zu uns noch nicht gekommen. Das ist derzeit nur eine Empfehlung.

Derzeit kann also keine Public Cloud mit Gütesiegel vertraglich vereinbart werden?

Polenz: Im Moment gibt es nach unserem Kenntnisstand noch keine gesiegelten Anbieter. Es gibt natürlich weitere Möglichkeiten, etwa die Zertifizierung über das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI). Aber auch hier sind uns noch keine Anbieter bekannt, die sich einem solchen Verfahren unterzogen haben. Folglich müsste nach dem derzeitigen Gesetzesstand der Auftraggeber eine Vor-Ort-Prüfung durchführen. Das ist praktisch kaum umsetzbar.

Public Cloud ist also Ihrer Meinung nach im Moment nicht datenschutzkonform nutzbar?

Polenz: Doch, sofern die Anzahl der Anbieter überschaubar bleibt, werden diese Kontrollen durchgeführt werden können. Zumindest, wenn sie ihren Sitz in Europa haben. Hier haben wir ein einheitliches Datenschutzniveau durch die EG-Richtlinie, die dazu geführt hat, dass in den einzelnen Mitgliedsstaaten überall dieselben Datenschutzregeln umgesetzt worden sind. Man kann also guten Gewissens einen Cloud-Anbieter etwa in Schweden auswählen. Werden mit einer Public Cloud Anbieter in Drittstaaten, etwa in den USA oder in Indien beauftragt, dann müsste man darüber hinaus noch ganz besondere Regeln einhalten, also ganz besondere Verträge abschließen. Vor-Ort-Verträge werden dann immer schwieriger. Unsere Empfeh-

lung lautet also, in Europa zu bleiben und das Datenschutzniveau zu halten.

Große Cloud-Anbieter wie Amazon oder Google kommen dann aus datenschutzrechtlichen Gründen für deutsche Unternehmen nicht in Frage?

Polenz: Die würde ich so nicht empfehlen, ja. Google ist ein Unternehmen mit Sitz in den USA. USA ist ein Land mit unsicherem Datenschutzniveau. Wir haben zwar eine so genannte Safe-Harbour-Regelung, die es ermöglicht, dass sich Unternehmen in den USA im Wege eines Selbst-Zertifizierungsverfahrens zertifizieren. Dies wird dann veröffentlicht beim Department of Commerce, also dem Handelsministerium der USA. Europäische Unternehmen können diese Liste einsehen und nachschauen, ob diese Zertifizierung vorgenommen wurde und dann darf auf dieser Basis eine Datenübermittlung in die USA erfolgen. Allerdings hat sich gezeigt, dass diese Selbstzertifizierung nicht funktioniert. Aktuelle Ergebnisse zu 2.170 Unternehmen, die über die Safe-Harbour-Regelung zertifiziert sind, zeigen die Mängel auf. 300 haben kein gültiges Zertifikat. Hier stellt sich die Frage, wie stark die Kontrolldichte in den Vereinigten Staaten ist. Insofern können wir derzeit nicht empfehlen, Anbieter mit Sitz in den USA zu wählen.

Würden Sie gegen Unternehmen aus Deutschland, die solche Anbieter dennoch nutzen, juristisch vorgehen?

Polenz: Wir würden in einem solchen Fall prüfen, ob das Unternehmen mit Sitz in Deutschland diese Daten rechtmäßig in die USA übermittelt hat. Wenn das dortige Unternehmen keine gültige Safe-Harbour-Zertifizierung hat, wäre das ein Bußgeldtatbestand, dann müssten wir als Bußgeldbehörde tätig werden.

Herr Polenz, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Pia Grund-Ludwig.

Umsetzung des BDSG in der Praxis

Die Auswahl des richtigen Mieters unter datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten

Viele gesellschaftliche, wirtschaftliche und private Bereiche verändern sich rasant. Heutzutage verlagert sich vieles zunehmend ins Internet, in soziale Netzwerke. Die Datenverarbeitung ist als Instrument von strategischer Bedeutung für Wirtschaftsunternehmen. Die Verarbeitung immer größerer Mengen von Daten, die Speicherung von Informationen wirft dabei Fragen der Datensicherheit und des Datenschutzes auf. Die Erhebung und Speicherung von Mieter- und Bewerberdaten hat für Wohnungsunternehmen eine besondere Bedeutung, wollen sie vor dem Hintergrund diversifizierter Märkte, immer heterogenerer Mieter- und Bewerbergruppen sichergehen, die richtige Mischung in ihren jeweiligen Beständen zu erreichen. Eine Betrachtung aus wohnungswirtschaftlicher Sicht.

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“, heißt es bei Friedrich Schiller in einem anderen Zusammenhang. Für ein Mietverhältnis, das sogar bei dem Ableben des Mieters von den Eintrittsberechtigten – den Erben – fortgesetzt werden kann, gilt diese Redensart ebenfalls. Für Wohnungsunternehmen geht es in erster Linie um die Sicherung der Mietforderungen, damit Mietschulden erst gar nicht entstehen oder zumindest die wirtschaftlichen Folgen möglichst gering bleiben, sowie darum wirtschaftlich, sozial und kulturell ausgewogene Siedlungsstrukturen zu erhalten. Um dies zu ermöglichen, ist es von Bedeutung, zu erfahren, mit wem es der Vermieter zu tun hat. Dazu ist das Sammeln von Informationen über den Wohnungsbewerber erforderlich.

Mieterselbstauskunft

Die Mieterselbstauskunft ist heutzutage ein unverzichtbares Instrument der Vermietung. Mietrechtlich sind die Fragen weniger relevant, da es sich bis dato jedenfalls nur um ein vorvertragliches Verhältnis handelt. Im Falle der Anfechtung des Mietvertrages durch den Vermieter wegen arglistiger Täuschung kann es jedoch von Bedeutung sein, ob eine Frage zulässig war oder nicht. Wenn sie nicht zulässig war, kann die Falschbeantwortung nicht als Anfechtungsgrund berücksichtigt werden.

Fragebögen sind jedoch als Datenerhebung und Voraussetzung für die folgende Nutzung nach dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) relevant und können insofern überprüft werden. Dabei ist von dem Grundsatz auszugehen, dass jede Erhebung, Verarbeitung oder Nutzung unzulässig ist, wenn sie nicht ausdrücklich datenschutzrechtlich erlaubt ist oder der Betroffene in freier Entscheidung eingewilligt hat.

Folgende Fragen werden für zulässig eingestuft, weil die Erhebung dieser Daten entweder durch die Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses oder zur Wahrung berechtigter Interessen der Wohnungsunternehmen erforderlich ist oder weil die Daten allgemein zugänglich sind:

- Name, Geburtsname, Anschrift
- Geschlecht
- Familienstand
- Einziehende Person
- Arbeitgeber
- Einkommensabfrage
- Abgabe der eidesstattlichen Versicherung
- Verbraucherinsolvenz

Nicht zweifelsfrei durch das BDSG gedeckt und daher nur mit Einwilligen des Betroffenen dürfen die folgenden Daten erhoben werden:

- Vorvermieter
- Beendigungsgründe für Vormietverhältnisse
- Staatsangehörigkeit/Nationalität/Religion
- Strafurteile
- Regelungsbetreuung

Nach Auffassung der wohnungswirtschaftlichen Verbände müssten auch diese Fragen durch das BDSG gedeckt und ohne Einwilligung zulässig sein, weil das Risiko des Vermieters und die Umstände des Mietverhältnisses sie erfordern.

Zulässiges und Unzulässiges

Im Handkommentar zum Datenschutzrecht von Bergmann-Möhrle-Herb, § 28 RZ 101 a ff., wird darauf hingewiesen:

„Angesichts des nach Abschluss eines Mietvertrages bestehenden umfangreichen Mieterschutzes (bei Wohnraum

erlangt der Mieter sogar eine grundrecht-ähnliche Position: BVerfG, Beschluss vom 26. Mai 1993, NJW 1993, 2035) kommt der Auswahl des Mieters entscheidende Bedeutung zu. Bei der Beurteilung, welche Daten des Mietinteressenten erhoben, gespeichert, übermittelt oder genutzt werden dürfen, ist dies zu berücksichtigen und deshalb eine großzügige Betrachtung in diesem Stadium angebracht.

Dies betrifft zunächst alle Angaben zur eindeutigen Identifizierung der Interessen, zum Beispiel Geburtsdatum und -ort, Nationalität und Passnummer sowie des weiteren die Daten, welche die Bonität betreffen, wobei hier allerdings zwischen kurzfristigen Zeitverträgen und sonstigen (insbesondere unbefristeten) Verträgen zu unterscheiden ist. Auch Angaben über Arbeitgeber und Einkommensverhältnisse beziehungsweise Finanzierung des Lebensunterhalts sind erforderlich, nicht jedoch zum Beispiel Angaben über Lebensversicherungen, Familienplanung, eine Schwangerschaft, die Religion oder Mitgliedschaften (zum Beispiel Mieterverein). ... Bei Nicht-EU-Ausländern verstößt auch die Frage nach der Aufenthaltsberechtigung nicht gegen Treu und Glauben und darf verwendet werden.“

Auf den Unterschied zwischen Fragen im Stadium der groben Mietvorauswahl einerseits und Fragen an den konkreten Mietvertragspartner andererseits muss hingewiesen werden. Fragen an den konkreten Mieter können durchaus bei der ersten Auswahl berechtigt sein.

In Literatur und Rechtsprechung als unzulässig bewertet und damit im Rahmen eines Anfechtungsverfahrens nicht verwertbar ▶

Einfach sicher.

Farbtonfächer FASSADE A1
+ NQG Premium-Fassadenfarben



Sicherheit für die Fassade

Nachhaltig wirtschaftlich und schön: Keine andere Caparol-Systemlösung für die Fassade ist so sicher, sauber, farbbrillant. Die Kombination aus Farbönen des Farbfächers FASSADE A1 und NQG Premium-Fassadenfarben gibt Ihnen stets die Sicherheit, das Bestmögliche für perfekte Fassaden einzusetzen!

Nachhaltig wirtschaftlich: Verlängerte Sanierungszyklen durch saubere Fassaden

So wirtschaftlich ist eine ausgereifte Systemlösung für die Fassade: Die NQG Nano-Quarz-Gitter Technologie schafft saubere, verschmutzungsunempfindliche Fassaden mit verlängerten Sanierungszyklen. Die Langlebigkeit und Wartungsarmut der NQG-Premiumfassadenfarben sind ein wirtschaftliches Plus, mit dem Sie rechnen können!

Farbbrillant: Hohe Farbbrillanz auf lange Sicht

Durch rein anorganische Pigmente und die Nano-Quarz-Gitter Technologie wird höchste Farbtonbeständigkeit und eine sehr langlebige Farbbrillanz erzielt. Die Fassaden „strahlen“ bei jedem Wetter – Grauschleier werden zuverlässig vermindert. Und natürlich können Sie auf eine absolut sichere Tönung über die ColorExpress-Tönttechnologie vertrauen!

Sicher: Perfektes Ergebnis

500 speziell für Fassadengestaltungen ausgewählte Farböne von FASSADE A1 garantieren Ihnen und Ihren Kunden hohe Sicherheit. Alle 500 Farböne sind nach dem Farbbeständigkeits-Code A1 entwickelt und bieten damit die derzeit höchstmögliche Farbtonbeständigkeit und somit eine besondere Langlebigkeit.



Praxis-Tipp: Mieterfragebögen

Nach Inkrafttreten des AGG am 18. August 2006 muss noch mehr als zuvor auf den Inhalt von Mieterfragebögen geachtet werden. Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. und die Regionalverbände haben Vorschläge für die mögliche Gestaltung von Mieterbewerberfragebögen unter Berücksichtigung des Datenschutzrechts und des AGG erarbeitet. In der Praxis enthalten die Fragebögen vieler Wohnungsunternehmen Fragen nach Alter, Geburtsdatum, Geburtsort, Abstammung, Nationalität, Geschlecht, Familienstand, Aufenthaltserlaubnis, Arbeitsgenehmigung und Behinderung. Da diese Merkmale alle AGG-relevant sind, ist auf Folgendes zu achten:

Alter/Geburtsdatum

Statt nach dem Alter des Bewerbers sollte nach dem Geburtsdatum gefragt werden. Denn während das Alter ein Indiz für Diskriminierung sein kann, gilt das Geburtsdatum als Identifikationsmerkmal.

Geburtsort/Abstammung/Nationalität

Nach § 19 Abs. 3 AGG ist eine unterschiedliche Behandlung im Hinblick auf Schaffung und Erhaltung sozial stabiler Bewohnerstrukturen und ausgewogener Siedlungsstrukturen sowie ausgeglichener wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Verhältnisse zulässig, wozu aber jeweils ein konkretes Konzept erforderlich ist. Besteht ein solches Konzept, ist die Frage nach Geburtsort, Abstammung, Nationalität erforderlich, wenn die zu vermietende Wohnung dem Konzept unterliegt. Anderenfalls sollte diese Frage unterlassen werden, da sie diskriminierungsrelevant ist.

Geschlecht

Trotz AGG-Relevanz sollte diese Frage zur richtigen Anrede im Schriftverkehr gestellt werden.

Familienstand

Zwar ist diese Frage AGG-relevant, sie sollte aber dennoch gestellt werden, um die Bonität des Mieters insbesondere auch in Hinblick auf die gesamtschuldnerische Haftung von Ehegatten beurteilen zu können.

Aufenthaltserlaubnis/Arbeitsgenehmigung

Aufenthaltserlaubnis und Beschäftigungserlaubnis sind für den Vermieter in Hinblick sowohl auf die Bonität des Mieters als auch auf die Langfristigkeit des Mietverhältnisses von Bedeutung und sollten daher erfragt werden.

Behinderung/Alter

Sofern es für die konkrete Vermietung, zum Beispiel wegen der Ausstattung der Wohnung, gerade auf diese Merkmale ankommt, sollten sie in den Bewerberfragebögen als offene Fragen über besondere Wünsche der Bewerber oder Ausstattungsmerkmale erfasst werden.

werden die folgenden Daten angesehen, die jedoch aufgrund einer in freier Entscheidung erteilten Einwilligung dennoch datenschutzrechtlich zulässig sind:

- Strafrechtliche Ermittlungsverfahren
- Heiratsabsicht
- Schwangerschaft
- Kinderwunsch
- Aufenthaltsberechtigung
- Zugehörigkeit zu Parteien/Mietervereinen

Zwar besteht bei jedem Vertragsabschluss eine faktische Zwangslage, da der Betroffene ja die Wohnung anmieten will. Nur wenn „angedroht“ wird, den Mietvertrag nicht zustande kommen zu lassen, wenn keine Einwilligung zur Erhebung der Daten

erfolgt, kann von einer Zwangslage ausgegangen werden.

Allerdings können sich im Zusammenhang mit dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) weitere Probleme ergeben, die einen besonderen Umgang mit den zu erfassenden Daten und ihrer Verwendung erfordern (siehe hierzu als Praxistipp den obenstehenden Kasten).

Auskünfte über den Mieter und seine Bonität

Bankauskunft

Bei Gewerberaumvermietung wird oftmals eine Bankauskunft eingeholt. Sie ist auch ohne Einverständnis des gewerblichen

Mietinteressenten zu erhalten, sofern dieser nicht ausdrücklich widerspricht. Bei Privatpersonen werden die Auskünfte nicht gegeben, wenn nicht die betroffene Person vorher der Bank hierzu ausdrücklich die Ermächtigung erteilt. Deshalb wird der Mietinteressent oftmals um eine Eigenauskunft seiner Bank gebeten. In den letzten Jahren haben sich Auskunfteien auf Auskunftsmöglichkeiten über das Medium Internet spezialisiert. So ist es ohne große Probleme möglich, Auskünfte von den einzelnen Auskunfteien über den Mietinteressenten/Bewerber zu erhalten. Aufgrund von Rahmenabkommen mit den Verbänden bei den nachstehend aufgeführten Auskunfteien besteht die Möglichkeit der Inanspruchnahme günstigerer Konditionen.

Nach einem Beschluss des so genannten „Düsseldorfer Kreises“ der Landesdatenschutzbeauftragten vom 22. Oktober 2009 dürfen Bonitätsabfragen für Mietinteressenten nur dann erfolgen, wenn der Mietvertragsabschluss nur noch von der Bonitätsabfrage abhängt. Dies ist aus wohnungswirtschaftlicher Sicht nicht akzeptabel, da sich ein Wohnungsunternehmen vor Einholung einer Bonitätsauskunft bereits auf einen Interessenten festgelegt haben muss. Scheidet dieser dann aufgrund der negativen Bonitätsauskunft als künftiger Mieter aus, beginnt die weitere Auswahl von Neuem, was zu zwischenzeitlichen Leerständen führen kann. Des Weiteren wird seitens des „Düsseldorfer Kreises“ gefordert, dass nur Daten aus öffentlichen Schuldner-/Insolvenzverzeichnissen sowie Negativdaten, sofern die Forderung offen (oder maximal ein Jahr erledigt) und die Bagatellgrenze von 1.500 Euro überschritten ist, übermittelt werden dürfen. Auch diese Forderung wird von den wohnungswirtschaftlichen Verbänden kritisiert, da die Höhe des Betrages nicht allein entscheidend sein kann. Bestehen mehrere Negativdaten über geringere Forderungen, lässt dies eher einen Schluss auf die Zahlungsmoral zu als ein höherer Betrag, der durch pünktliche Ratenzahlungen abgetragen wird.

SCHUFA

Die SCHUFA Holding AG („Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“) als Gemeinschaftseinrichtung von Wirtschaftsunternehmen, die ihren Kunden Geld- oder Warenkredite einräumen, wurde von den Wohnungsunternehmen in der Vergangenheit dahingehend genutzt, als

von dem zukünftigen Mieter so genannte Selbstauskünfte zu erbringen waren. Die SCHUFA-Selbstauskunft ist für Wohnungsunternehmen, die nicht täglich Neuvermietungen vornehmen, nach wie vor ein probates Mittel. Die Leistungen der SCHUFA (wie auch anderer Auskunfteien) beruhen und basieren darauf, dass die „Teilnehmer“ entsprechende Meldungen an die SCHUFA leiten. Dies wiederum ist nur möglich, wenn im Vertragsverhältnis mit dem Mieter diese Möglichkeit (SCHUFA-Klausel) vereinbart ist.

Andere Auskunfteien

Bonitätsauskünfte von seriösen Wirtschaftsauskunfteien wie Creditreform oder „Bürgel“ enthalten Angaben, wie sie auch die SCHUFA liefert, teilweise mit abweichender Datentiefe. Die Datenunterschiede resultieren aus unterschiedlicher Aktualisierung und Datenweitergabe der teilnehmenden Kreise.

Eigene Recherchen

Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, sich über das Internet beim Amtsgericht eine Einsicht in das geführte Schuldnerverzeichnis und über die öffentlichen Bekanntmachungen von Insolvenzverfahren Einsicht zu verschaffen.

Auskunft des ehemaligen Vermieters

Teilweise wird vom Wohnungsbewerber die Vorlage eines Mieterzeugnisses verlangt. Zwar ist das Mieterzeugnis keine Garantie, bietet aber zumindest die Möglichkeit, auf diese Weise die Adresse des Vermieters zu erfahren und gegebenenfalls noch weitere Erkundigungen einzuholen. Möglich wäre auch, sich die derzeitige Wohnung des Wohnungsbewerbers anzusehen, indem man ihn zuhause aufsucht. Dies lässt Rückschlüsse auf das Wohnverhalten zu.

Einholung von Informationen über Arbeitgeber und kontoführendes Institut

Die aktuelle Gehaltsabrechnung liefert neben der Information über die Höhe des

Praxis-Tipp: Dokumentation

Dokumentiert werden muss, warum die Entscheidung gerade auf den ausgewählten Bewerber gefallen ist. Dazu ist erforderlich:

- Archivierung der Mietbewerberbögen aller Mietbewerber.
- Gegenüberstellung der Mietbewerberfragebögen der abgelehnten mit dem des ausgewählten Bewerbers, wobei sich aus der Gegenüberstellung ergeben muss, dass für den ausgewählten Mieter positive Merkmale sprechen, die nicht AGG-relevant sind. Ein Bewertungsbogen, der zur Auswahl des geeignetsten Bewerbers führt, kann zum Beispiel wie der Musterbogen „Vermietungskriterien für Mietbewerber“ aussehen.
- Mietbewerberbögen sollten keine Angaben oder Kommentare zu den Bewerbern beziehungsweise zu den abgefragten Kriterien enthalten, weil daraus im Zweifel Indizien für eine Diskriminierungsvorwurf konstruiert werden könnten. Die Entscheidung sollte sich allein aus der Auflistung der positiven Merkmale des Musterbogens für die Bewerberauswahl ergeben.
- Sobald eine Entscheidung für einen Bewerber gefallen ist, sollte allen abgelehnten Bewerbern ohne Angabe von Gründen mitgeteilt werden, dass ihre Mietbewerbung abgelehnt worden ist. Der Zugang dieses Schreibens sollte dokumentiert werden.
- Bei Inanspruchnahme des Ausnahmetatbestandes des § 19 Abs. 3 AGG muss das Wohnungsunternehmen nachweisen, dass ein Vermietungskonzept (auch: für das Quartier verfolgte, nachweisbare Verhaltensmuster) vorliegt und dass die konkrete Abweisung des Bewerbers gerade im Hinblick auf dieses Konzept sachlich begründet ist.

Neue Situation bei Verhandlungsabbruch

Kommt ein Vertragsschluss aufgrund des Ergebnisses der Recherchen nicht zustande, so blieb dies in der Vergangenheit ohne rechtliche Konsequenz. Aufgrund des AGG ist es erforderlich, zu dokumentieren, weshalb man sich für einen anderen Bewerber entschieden hat (siehe GdW Arbeitshilfe 49, „Vermietung und Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)“, August 2006, S. 30 ff. 4.7).

Gehalts noch die Information, wer der Arbeitgeber ist. Dort könnte bei Zweifel an der gegenwärtigen oder zukünftigen Bonität des Mietinteressenten recherchiert werden. Auf Fragen nach Kündigung, Gehaltsabtretung oder Lohnpfändung reagieren Arbeitgeber jedoch häufig mit Befremden. Die Einholung der Information über das kontoführende Institut ermöglicht die einfachere Durchsetzung möglicher späterer Pfändungs- und Überweisungsbeschlüsse.

Fazit

Probleme ergeben sich, wenn sich nach Abschluss des Vertrages erweist, dass die eigene Einschätzung des Mietinteressenten sich als falsch herausstellt. Ist der Mieter

noch nicht eingezogen und der Vertrag aufgrund einer arglistigen Täuschung des Mieters zustande gekommen, kann der Mietvertrag sofort angefochten werden. Dies funktioniert jedoch nur, wenn der Mieter eine zulässig gestellte Frage im Rahmen der Mieterselbstauskunft arglistig falsch beantwortet hat. Ansonsten hat der Mieter aus dem geschlossenen Mietvertrag einen Anspruch auf Überlassung der Wohnung. Ist der Mieter bereits eingezogen, kann bei einer arglistigen Täuschung das Mietverhältnis fristlos gekündigt werden.

*RA Rainer Maaß, VNW
Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V.*

FÜHRENDES UNTERNEHMEN FÜR BALKONE IN EUROPA

VERGLASTE BALKONE • OFFENE BALKONE • LAUBENGANG-VERGLASUNG


BALCO
www.balco.de

GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.

Öffentliche Partnerschaft zwischen Kommune und Wohnungsunternehmen

Die öffentliche Partnerschaft zwischen Kommune und Wohnungsunternehmen ist ein hervorragendes Beispiel für nachhaltiges Wirtschaften: Beide Partner agieren langfristig auf demselben Markt und haben daher grundsätzlich gleichgerichtete Interessen im Bereich des Städtebaus, der Entwicklung der Infrastruktur und der Stadt. Der Vorteil einer öffentlichen Partnerschaft für das Wohnungsunternehmen liegt vor allem darin, dass sich eine intakte Infrastruktur auch positiv auf die Vermietung des Wohnungsbestandes auswirkt.

Dies haben vor allem Beispiele im Bereich der Schulsanierung gezeigt. Ein potenzieller Mietinteressent mit schulpflichtigen Kindern wird vor der Anmietung der Wohnung auch die Qualität der naheliegenden Schule prüfen. Vielfach lässt gerade die Bauqualität der Schulen zu wünschen übrig, so dass nicht nur die modernisierte Wohnung für eine Anmietung ausschlaggebend ist, sondern auch eine entsprechend modernisierte Schule, die damit indirekt zum Wertehalt der Wohnungen beiträgt.

Die Vorteile für die Kommune sind ebenfalls vielfältig: Für Kommunen wird es immer schwieriger, Infrastruktur- oder Gemeinbedarfseinrichtungen über den Haushalt zu finanzieren. Bürgermeister und Kämmerer suchen deshalb nach alternativen finanz- und organisationstechnischen Wegen, um ihrem Versorgungsauftrag für öffentliche Leistungen nachzukommen. Als Lösung werden dann regelmäßig klassische PPP-Modelle (Public Private Partnership) angepriesen. Diese PPP-Modelle haben aber

häufig den Nachteil, dass sie mit Partnern durchgeführt werden, zu deren Kerngeschäft die Baudurchführung und nicht die Bewirtschaftung der Immobilie gehört. In komplexen, kaum zu überblickenden Vertragswerken erfolgt in der Regel eine Risikoverteilung zu Lasten der Kommune. Aus diesem Grund haben sich diese Partnerschaften bisher am Markt auch nicht wirklich durchgesetzt.

Kommunen suchen verlässliche Partner, die am Markt etabliert sind, ein nachhaltiges Geschäftsmodell betreiben und nicht lediglich kurzfristige Gewinnmaximierung anstreben. Zu diesen Partnern zählen insbesondere die kommunalen Wohnungsgesellschaften, die schon aufgrund ihrer Nähe zum Gesellschafter wesentliche Vorteile bieten. Beispiele aus der Praxis zeigen, dass auch Wohnungsgenossenschaften und nachhaltig agierende private Wohnungsgesellschaften zu den verlässlichen Partnern der Kommunen zählen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Wohnungsunternehmen

über das erforderliche Know-how auf diesem Gebiet verfügen und wirtschaftlich in der Lage sind, entsprechende Projekte zu realisieren.

Definition und Vertragsmodelle von ÖÖP/ÖPP

Die öffentliche Partnerschaft (ÖÖP: öffentlich-öffentlich, ÖPP: öffentlich-privat) kann definiert werden als eine langfristig, vertraglich geregelte Zusammenarbeit, bei der die erforderlichen Ressourcen (Know-how, Betriebsmittel, Kapital, Personal) in einem gemeinsamen Organisationszusammenhang eingestellt und vorhandene Projektrisiken entsprechend der Risikomanagementkompetenz der Projektpartner angemessen verteilt werden. Ein bedeutendes Anwendungsgebiet ist die Stadtentwicklung und der Hochbau. Die öffentliche Hand oder der öffentliche Auftraggeber überträgt dem Partner vollständig oder teilweise die Verantwortung über eine bislang öffentlich erbrachte Leistung im Rahmen der Konzipierung, Planung, Erstellung beziehungsweise Sanierung und Finanzierung sowie dem Betrieb/Bewirtschaftung und gegebenenfalls der Verwertung.

In der Praxis haben sich eine Vielzahl verschiedener Konzepte von Kooperationen etabliert. Die einzelnen Vertragsmodelle unterscheiden sich vor allem nach dem Umfang der Leistungen, die das Wohnungsunternehmen erbringt, der Eigentumsverhältnisse am Bauwerk während der Vertragslaufzeit und der Berechnung des Nutzungsentgelts. Die häufigsten Modelle sind:

- Inhaber-/Nutzungsüberlassungsmodell,
- Erwerbermodell,
- Leasingmodell,
- Miet-/Pachtmodell,
- Gesellschaftsmodell und
- Treuhandmodell.



Die Gemeinnützige Baugesellschaft Hildesheim (gbg) hat im Miet- beziehungsweise Pachtmodell die Komplettsanierung des Hildesheimer Stadttheaters übernommen.

Quelle: gbg

Im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen ist zu beachten, dass öffentliche Partnerschaften ein sehr komplexes Thema sind, da mehrere Rechtsgebiete berührt sind. Bei der Ausgestaltung der Zusammenarbeit im Einzelfall sind gesellschaftsrechtliche, vertragsrechtliche, kommunal- und haushaltsrechtliche, steuerrechtliche, arbeitsrechtliche und nicht zuletzt auch europarechtliche Bestimmungen zu beachten.

Beispiele für gelungene Partnerschaften

In der GdW Information 127 stellen neun Wohnungsunternehmen anhand von Best-Practice-Beispielen die Möglichkeiten der Kooperation zwischen Kommune und Wohnungsunternehmen dar. Die dargestellten Beispiele verdeutlichen die Vielfalt der verschiedenen Konzepte und Objekte und zeigen die Möglichkeiten von Kooperationen zwischen Kommunen und Wohnungsunternehmen auf.

So hat zum Beispiel die Gemeinnützige Baugesellschaft Hildesheim (gbg) im Miet- beziehungsweise Pachtmodell die Komplettanierung des Hildesheimer Stadttheaters und des Filmpalastes Hildesheim übernommen.

Als Beispiel für eine gelungene Partnerschaft zwischen Kommune und kommunalem Wohnungsunternehmen nutzte die WBG Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Augsburg GmbH das für Bauherren typische Finanzierungsgeschäft, um für die Stadt Augsburg unter anderem die Messehalle, eine Schule und die Stadtbücherei zu realisieren. Die Projekte zeigen, wie mittels innovativer Lösungen Gemeinbedarfseinrichtungen für die Stadt realisiert werden können, die sowohl für die kommunale Wohnungsgesellschaft als auch für die Stadt selbst zu einer Win-win-Situation führen.

Für die Freie und Hansestadt Hamburg ist die Weiterentwicklung des Bildungswesens von zentraler Bedeutung für die Zukunftsfähigkeit der Stadt. Der Hamburger Senat hat daher im Jahr 2006 die Entscheidung getroffen, einen Teil seiner Aufgaben im Schulbau in Form einer Partnerschaft mit dem größten Hamburger Wohnungsunternehmen SAGA/GWG durchzuführen. Im Auftrag der Stadt Hamburg investiert, modernisiert, baut und bewirtschaftet die GWG Gewerbe, eine Tochtergesellschaft des SAGA/GWG-Konzerns, 32 Schulstandorte



In Lünen wurde das Rathaus im Rahmen eines ÖPP-Projektes von der Genossenschaft Bauverein zu Lünen realisiert.

Quelle: Bauverein zu Lünen

für ein vereinbartes Volumen von insgesamt 650 Millionen Euro im Rahmen einer öffentlich öffentlichen Partnerschaft. In Lünen wurden das Rathaus und der Bahnhof im Rahmen eines ÖPP-Projektes von der Genossenschaft Bauverein zu Lünen realisiert.

Im Auftrag der Landeshauptstadt Potsdam entwickelt die PRO POTSDAM GmbH ein städtebaulich wie funktional bedeutendes innerstädtisches Areal durch Abriss, Bestandssanierung, Neubau sowie Neugestaltung des Umfeldes. Die PRO POTSDAM GmbH plant, steuert, baut, saniert und reißt ab. Darüber hinaus ist sie an der Finanzierung und Vermarktung beteiligt. Nach Abschluss der Maßnahme bleibt die Bewirtschaftung des Geländes in der Verantwortung der PRO POTSDAM GmbH.

Mit dem Bau eines Ärzteentrums in Kemnath hat die KEWOG Kommunale Entwicklungs- und Wohnungsgesellschaft mbH ebenfalls eine kommunale Aufgabe übernommen, die durch die Stadt aufgrund fehlender Ressourcen nicht möglich gewesen wäre.

Ein weiteres Beispiel für eine alternative Beschaffungsvariante der öffentlichen Hand im Bereich Kita- und Schulbau sind die ÖÖP-Projekte der GBH Gesellschaft für Bauen und Wohnen Hannover mbH.

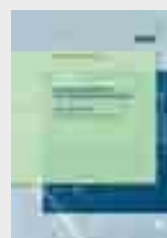
Mit dem Kulturkaufhaus DASTietz sind die Grundstücks- und Gebäudewirtschaftsge-

sellschaft m. b. H. Chemnitz (GGG) und die Stadt Chemnitz neue Wege gegangen. Das Profil des etwa 23.000 Quadratmeter (Bruttogrundfläche) großen Areals in der Chemnitzer City als Kulturkaufhaus mit seinen Elementen Volkshochschule, Stadtbibliothek, Naturkundemuseum und der Neuen Sächsischen Galerie sowie ergänzenden gewerblichen Angeboten ist deutschlandweit einmalig. Da durch die Stadt Chemnitz einerseits die Aufgaben der Entwicklung und Umsetzung eines Kulturkaufhauses nicht eigenständig realisiert werden konnten und die GGG als erfahrener Projektentwickler andererseits die städtischen Interessen am nachhaltigsten sichern und umsetzen konnte, erfolgte sowohl die Planung und Steuerung des Gesamtprozesses als auch die Realisierung und die Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen durch die GGG.

In der Stadt Gera war die Zielstellung, die immobilienwirtschaftlichen Leistungen aus der Stadtverwaltung auszugliedern und auf eine kommunale Gesellschaft im Verbund der Stadtwerke Gera AG zu übertragen. Dabei konnte die Stadt das Know-how der GWB Elstertal nutzen und durch Effizienzgewinne die Bewirtschaftungskosten für die Stadt Gera reduzieren.

*Christian Gebhardt
Referent für Betriebswirtschaft/Standardsetting
Rechnungslegung und Prüfung beim GdW
Bundesverband deutscher Wohnungs- und
Immobilienunternehmen e. V., Berlin
gebhardt@gdw.de*

GdW Information 127 "ÖÖP/ÖPP Öffentliche Partnerschaften" – Dokumentation von Best-Practice-Beispielen



Die Broschüre, die sich an Wohnungsunternehmen und Entscheidungsträger in den Kommunen richtet, soll öffentliche Partnerschaften

zwischen Kommunen und Wohnungsunternehmen voranbringen. In der GdW Information 127 wird Wohnungsunternehmen anhand von „Best-Practice-Beispielen“ die Bandbreite der Kooperationen dargelegt. Sie kann für 25 Euro beim GdW unter rothweil@gdw.de bezogen werden.

GdW-Stadtentwicklungskongress in Bochum

Stadtentwicklung am Scheideweg: „Städtebauförderung ist nicht notwendig, sondern Pflicht“

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sieht – wie viele andere Institutionen und Experten auch – die Stadtentwicklung am Scheideweg. So war auch der Stadtentwicklungskongress, den der GdW zusammen mit dem deutschen Städtetag am 29. März 2011 in Bochum veranstaltete, überschrieben. Rund 200 Vertreter aus Unternehmen, Verbänden und Politik nahmen teil. Im Mittelpunkt der Diskussionen stand die Bedeutung der Städtebauförderung für die weitere Entwicklung der Städte und die drohenden Auswirkungen durch deren Kürzung.

Die im letzten Jahr vorgenommenen Kürzungen der Städtebauförderungsmittel für 2011 scheinen angesichts der ursprünglichen drastischen Kürzungspläne und der im Raum stehenden erneuten Kürzung der Städtebauförderung auf nur noch 266 Millionen Euro für 2012, nicht für erhöhtes Vertrauen in die Politik gesorgt zu haben. „Wir betrachten die Entwicklung mit großer Sorge,“ sagte GdW-Präsident Axel Gedaschko. „Plötzlich gelten Dinge, bei denen man davon ausging, dass deren Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit gesehen wird, nicht mehr“, fasste er die Verwunderung der Branche über die Pläne der Bundesregierung zusammen und forderte sie auf, zu einer Stadtentwicklungspolitik zurückzukehren, die über viele Jahrzehnte Deutschlands Städte zu attraktiven Zentren des gesellschaftlichen Lebens gemacht habe.

Verlässlichkeit und Kontinuität entscheidend

Der GdW-Präsident unterstrich die Bedeutung der Städtebauförderung: „Noch nie war sie so wichtig wie heute“, allerdings kranke sie – analog der CO₂-Gebäudesanierungsprogrammen – an steigenden Megazielen bei mangelnder finanzieller Ausstattung. Jan Mücke, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) erklärte: „Eine erfolgreiche soziale und nachhaltige Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik kann nur in Kooperation mit allen Akteuren der Immobilien- und Wohnungswirtschaft erfolgen. Diese Branche ist für uns von immenser Bedeutung. Sie sichert und schafft dauerhafte und weitgehend konjunkturunabhängige Arbeitsplätze.“

Kontinuität ist für Städte, Gemeinden und Wohnungsunternehmen von besonderer Bedeutung, wie auch andere Redner her-



GdW-Präsident Axel Gedaschko spricht beim Stadtentwicklungskongress in Bochum vor den rund 200 Teilnehmern. Foto: Thorsten George

vorhoben. Schließlich gehe es „jetzt“ um Investitionsentscheidungen der Wohnungsunternehmen. „Ich kann Ihnen jetzt schon sagen: Es wird Attentismus geben. Wenn man weniger Geld für bestimmte Programme ankündigt, hat das also direkte Auswirkungen“, hob Axel Gedaschko hervor und mahnt eine rasche Grundsatzentscheidung pro Städtebauförderung an.

Dass die Aufgaben der Städtebauförderung weiter bestehen, weil sich die Menschen ändern und damit ihre Anforderungen an das Wohnen, hob auch Dr. Günther Horzetzky, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen hervor: Die Städte als komplexe Gebilde müssten sich permanent dem Strukturwandel stellen: „Städte sind nie fertig, sie benötigen immer neue Impulse.“

Kürzungen der Städtebauförderung schädlich

Folkert Kiepe, Beigeordneter des Deutschen Städtetags, betonte, bei der Städtebauförderung gehe es nicht um einen marginalen Nebenbereich, sondern um ein zentrales Instrument zur zukunftsfähigen Entwicklung der Städte: Die Bereiche Infrastruktur und Verkehr, Bauen und Wohnen seien von den Städten allein nicht zu finanzieren, es bedürfe der Projektfinanzierungen durch die Städtebauförderung. Insbesondere die energetische Quartiersentwicklung, der Stadtumbau, der Erhalt des baulichen Erbes sowie der soziale Zusammenhalt in den Quartieren sei nun gefährdet. „Gerade das Programm Soziale Stadt hilft, benachteiligte Stadtteile zu stabilisieren und in Integration und den lokalen Arbeitsmarkt zu investieren. Dieses erfolgreiche Programm für eine integrierte Stadtentwicklung stünde durch weitere Kürzungen vor dem Aus“, erklärte er: Aufgrund der Mittelkürzungen könnten nur noch begonnene Projekte fortgeführt, jedoch keine neuen mehr begonnen werden. Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen, stieß mit seiner Kritik ins gleiche Horn: Vor dem Hintergrund zunehmender Aufgaben, die die Politik Kommunen und Wohnungsunternehmen überantwortete – bei gleichzeitig steigenden Herausforderungen, wie sich vergrößernden Einkommensunterschieden, lokalen Disparitäten, Zuwanderung und demografischen Wandel – fehle jegliches fachliches Verständnis für die Kürzungen.

Alles was gemeinsam in Sachen integrierte Stadtentwicklung und komplexe Quartierstrategien gelernt und konkret auf den Weg gebracht wurde, stehe inzwischen zur Disposition, kritisierte Dr. Ottilie Scholz, Oberbürgermeisterin der Stadt Bochum: „Eine Erkenntnis aus der Geschichte des Struktur-



Hitzige Gesprächsrunde der Bundestagsabgeordneten (v.l.): Dr. Ilja Seifert (DIE LINKE), Sören Bartol (SPD), Petra Müller (FDP), Moderator Dr. Daniel Delhaes (Handelsblatt), Bettina Herlitzius (Bündnis 90/Die Grünen) und Thomas Jarzombek (CDU). Gestritten wurde insbesondere über die Verantwortung für die zurückliegenden Kürzungen der Städtebaufördermittel.

Foto: Thorsten George

wandels des Ruhrgebiets lautet: Ohne Moos nichts los und ohne verlässliche Rahmenbedingungen läuft gar nichts. Nichts ist größeres Gift für unsere äußerst langwierigen Prozesse der Erneuerung und Stabilisierung unserer Wohnquartiere als ständiger politischer Aktionismus und Diskontinuität in den Programmen."

Die Konsequenzen der bisherigen Kürzungspläne, darin waren sich nahezu alle Teilnehmer einig, wären: unterbleibende Investitionsentscheidungen aufgrund fehlender Planungsgrundlagen, negative Effekte für die lokale Wirtschaft, langsamer Verfall von Infrastrukturen oder förderungsbedürftiger Bauvorhaben, zunehmende soziale Spaltungen in und zwischen den Quartieren sowie überforderte Nachbarschaften. Dr. Horzetzky wies darauf hin, dass insbesondere die Bündelung investiver und nichtinvestiver Maßnahmen die Städtebauförderung ausmache und dieser integrative Charakter aktuell in Frage gestellt sei. „Wir sind stolz darauf, dass es in Deutschland keine Zustände wie in den Banlieues von Frankreich gibt“, erinnerte Lukas Siebenkotten, Bundesdirektor des deutschen Mieterbundes, die Politik.

Städtebauförderung sei als Querschnittsaufgabe sehr bedeutsam und ein präventives Programm, betonte auch Dieter Cordes, Vorsitzender der ADS Arbeitsgemeinschaft Deutscher Sanierungs- und Entwicklungsträger: „Die Städtebauförderung ist nicht notwendig, sondern sie ist Pflicht.“ Sie sei das erfolgreichste Programm aller Regierungen, da sich alle Parteien bisher seine Ziele zu Eigen gemacht hätten.

Zwischen Hoffen und Bangen

Politik ist geprägt von Verteilungsfragen. Es gäbe nur zwei Wege, betonte GdW-Präsident Gedaschko: frisches Geld für die Stadtentwicklung freizumachen oder aber in beziehungsweise zwischen den Ressorts Umverteilungen vorzunehmen. Die Politik wird sich dieser Verantwortung nicht entziehen können. Die Branche und Fachöffentlichkeit hören selbstverständlich gern, dass die Städtebauförderung auch künftig eine zentrale Säule der Stadtentwicklungspolitik des Bundes sei, und der Bund sich zur Städtebauförderung bekenne, wie Staatssekretär Mücke betonte. Nur glauben scheinen sie es derzeit kaum zu können. Eine Städtebauförderungspolitik, die den Namen auch verdient, wird sich an den Taten beziehungsweise Zahlen messen lassen müssen.

Hier hilft auch der Appell Jan Mückes wenig, der die Branche, die Wohnungsunternehmen und die Menschen vor Ort dazu aufrief,

das Ministerium zu unterstützen und verstärkt deutlich zu machen, welche positiven Auswirkungen die Städtebauförderung habe. So richtig und wichtig das ist, verschiebt es doch den Schwarzen Peter an die, die von inkonsistentem politischen Handeln letztlich am stärksten betroffen sind.

Olaf Berger

Katharina Burkardt

Anlässlich des GdW-Stadtentwicklungskongresses wurde eine Bochumer Erklärung veröffentlicht. Bitte geben Sie zum Abruf die Linknummer 110502 in das dafür vorgesehene Feld auf www.dw-web.info ein.



Energie effizient nutzen

Die intelligente Datenübertragung per Funk

Höchster Komfort und größtmögliche Flexibilität für Hausverwalter und Vermieter: Wärme- und Wasserabrechnung mit dem bidirektionalen ista Funksystem symphonic sensor net.



Kommunikationseinheit
memonic® 3 radio net

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 • 45131 Essen
Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de

www.ista.de

Biwaq: Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier

Kein Ersatz für das Programm Soziale Stadt

Während die Bundesregierung zum Kahlschlag beim Programm Soziale Stadt ansetzt, lässt sie das vom Europäischen Sozialfonds (ESF) mitfinanzierte Programm „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier“ (Biwaq) vorerst ungeschoren. Erfahrungen mit dem Programm zeigen: Es kann im Einzelfall durchaus erfolgreich sein – doch eine Alternative zum Programm Soziale Stadt stellt es nicht dar.

Waldemarstraße, Berlin-Kreuzberg: ein typischer Berliner Hinterhof. Hoch aufragende Hauswände, ein Müllplatz, Fahrräder, Bäume. Vor vier Jahren erwarb die Wohnungsbaugenossenschaft (WBG) Am Ostseeplatz eG 15 Wohnhäuser in der Waldemar- und der Adalbertstraße, die sie in der Zwischenzeit behutsam saniert hat. Ihr Konzept sieht vor, insbesondere die zahlreichen türkischen Mieter für die Idee der Genossenschaft zu begeistern und so zur sozialen Integration im Stadtteil beizutragen.

Dazu, dass sich die Mieter und Genossenschaftsmitglieder in ihrem Kiez wohl fühlen, tragen auch Hausbetreuer bei, die im Rahmen des Biwaq-Programms WorkIn qualifiziert werden. Dieses Projekt, das vom Ausbildungswerk Kreuzberg e.V. getragen wird, bereitet Langzeitarbeitslose in einer 16-monatigen Qualifizierung auf eine Tätigkeit als Haus-, Anlagen- und Einrichtungsbetreuer vor. In fünf Modulen werden den Teilnehmern Grundfähigkeiten als Elektriker, Tischler, Metallfachmann, Maler, Anlagemechaniker und Gartenbauer beigebracht. Hinzu kommen die Vermittlung von sozialen Kompetenzen wie Kommunikationsfähigkeit und Konfliktklärung sowie mehrwöchige Praxisphasen.

Zahlreiche Wohnungsunternehmen beteiligt

„Mit unserem Projekt fördern wir die Ausbildung, stärken die lokale Wirtschaft und tragen zur Entwicklung des Quartiers bei“, sagte WorkIn-Projektleiterin Karen Götz auf einer von Berliner Projektträgern organisierten Biwaq-Fachtagung in Berlin. Damit deckt WorkIn genau die drei Bereiche ab, die das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung beim Start des Biwaq-Programms im Jahr 2008 vorgab. „Die wichtigsten Voraussetzungen für eine gelungene soziale Integration und die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben sind Ausbildung und Arbeit im Quartier“, sagte

der damalige Bundesbauminister Wolfgang Tiefensee.

Für die erste Förderrunde stellte der Bund aus eigenen und EU-Mitteln 71 Millionen Euro zur Verfügung. Aus fast 500 Bewerbungen wurden Projekte in 93 Städten ausgewählt, darunter zahlreiche, an denen auch Wohnungsunternehmen beteiligt sind. So macht die Memminger Wohnungsbau eG beim Projekt „BISS – Berufliche Integration in der Sozialen Stadt“ mit, das die Integrations- und Berufsaussichten für Schülerinnen und Schüler der Bismarckschule steigern soll. Und die Wohnungsbaugesellschaft Neustadt an der Weinstraße mbH ist Kooperationspartnerin beim Projekt „Alltag und Familien orientierte Dienstleistungen“, das ein Qualifizierungs- und Beschäftigungsprogramm für langzeitarbeitslose Bewohner des Quartiers Neustadt-Ost beinhaltet.

Praxisorientierte Qualifizierung

Auch das Projekt WorkIn in Berlin-Kreuzberg arbeitet eng mit Wohnungsbaugenossenschaften und -gesellschaften zusammen.



In Berlin-Kreuzberg bildet das Biwaq-Programm WorkIn Langzeitarbeitslose zu Wohnungsbetreuern aus. Tätig sind sie unter anderem in dieser Wohnanlage der Wohnungsbaugenossenschaft Am Ostseeplatz in der Waldemarstraße.

Quelle: Christian Hunziker

„Die Qualifizierung ist sehr praxisorientiert und auf die Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft abgestimmt“, sagt Projektleiterin Karen Götz. Ein Projektpartner ist die WBG Am Ostseeplatz, die drei Hausmeister-Praktikanten von WorkIn beschäftigte. „Ich war anfangs skeptisch“, räumte Genossenschaftsvorstand Richard Schmitz vor den Teilnehmern der Fachtagung ein. Der WBG Am Ostseeplatz als kleiner Genossenschaft mit nur zwei eigenen Hausmeistern sei es nämlich nicht möglich, die Arbeit der Praktikanten ständig zu kontrollieren. „Es ging aber gut“, stellt Schmitz fest. „Die Praktikanten waren eine echte Unterstützung für uns.“

Das kommunale Wohnungsunternehmen degewo, das sich über sein Tochterunternehmen Marzahn-Gegenbauer Service GmbH (MGS) am Projekt beteiligt, zieht ebenfalls eine positive Zwischenbilanz. „Die Praktikanten kommen bei unseren Mietern gut an“, berichtet degewo-Pressesprecher Lutz Ackermann. „Sie werden als hilfreiche Verstärkung unseres Hausbetreuerteams wahrgenommen.“

Eine Aussicht, in eine Festanstellung übernommen zu werden, haben die Teilnehmer der Qualifizierungsmaßnahme allerdings weder bei der WBG Am Ostseeplatz noch bei der degewo. Trotzdem hätten die Teilnehmer Chancen am Arbeitsmarkt, sagt Lutz Ackermann: „Ziel ist es, den Langzeitarbeitslosen den Einstieg in das Berufsleben zu erleichtern. Eine mögliche Perspektive ist die Vermittlung an kleinere Wohnungsunternehmen, die eigene Hausbetreuer einsetzen, oder an Unternehmen im Facility Management.“

Erfahrungen in Wiesbaden

Auf ein ähnliches Modell wie die Kreuzberger setzen die drei Wohnungsunternehmen Nassauische Heimstätte, Geno50 und Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH (GWW) im Wiesbadener Stadtteil

Biebrich. „Wohnservice Biebrich“ heißt das dortige, auf zwei Jahre angelegte Biwaq-Projekt, das in Zusammenarbeit mit dem Caritasverband Wiesbaden-Rheingau-Taunus e.V. und der Landeshauptstadt Wiesbaden durchgeführt wird.

Im Unterschied zu ihren Kollegen in Berlin-Kreuzberg kümmern sich die Programmteilnehmer in Wiesbaden-Biebrich allerdings

Qualifizierungsphase auf ihre Aufgabe vorbereitet, wobei das Projekt vom Quartiersmanagement der Caritas koordiniert wird.

Dass die GWW als Vermieterin hinter dem Projekt stehe, habe wesentlich zur Akzeptanz beigetragen, sagt Berthold Bogner: „Dann ist die Bereitschaft der Mieter größer, die Mitarbeiter in ihre Wohnung zu lassen.“ Dennoch sei das Projekt „kein Selbstläufer“

tebau beim GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. „Biwaq ist ein tolles Programm“, sagt er – aber nur „als Ergänzung des Programms Soziale Stadt“. Eine Kompensation für die dort geplanten Kürzungen könne Biwaq aber auf keinen Fall sein. Denn während die Städtebauförderung ihrem Wesen nach demokratisch sei, da die Kommunen selbst entscheiden könnten, welche Quartiere unterstützt werden sollten, folge Biwaq mit seinem intransparenten Auswahlprozess „einem undemokratischen Top-Down-Verfahren“. Ohne die Städtebauförderung, so die Einschätzung von Dr. Hunger, sei das Biwaq-Programm lediglich „eine Beglückung von oben“.

Kritisch zur derzeitigen Politik des Bundesbauministeriums äußerte sich auf der Berliner Tagung auch Prof. Dr. Engelbert Lütke Daldrup, ehemaliger Staatssekretär im Bundesbauministerium. „Die neue Koalition hat offensichtlich wenig Sympathie für das Programm Soziale Stadt“, stellte er fest. Das Programm Biwaq ist nach Ansicht von Prof. Lütke Daldrup jedoch vor allem deshalb bemerkenswert, weil es ihm gelang, Arbeits- und Städtebauförderung zusammenzuführen. Möglich gewesen sei das nur deshalb, weil die damals zuständigen Minister Müntefering und Tiefensee Verständnis für die Belange des jeweils anderen Ministeriums gehabt hätten.

Immerhin: Auch die derzeitige Bundesregierung hält an Biwaq fest. Mit dem Programm, so Bundesbauminister Dr. Peter Ramsauer, „können gezielt städtebauliche Investitionen mit für den Ort passenden arbeitsmarktpolitischen Projekten verbunden werden“. Für die zweite Förderrunde (2011 bis 2014) stehen 83 Millionen Euro aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Bundes zur Verfügung. Rund 600 Interessenbekundungen gingen beim Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) ein. Die neuen Zuwendungsbescheide will dieses bis Ende 2011 überreichen.

Christian Hunziker



In Wiesbaden-Biebrich kümmern sich Wohnbetreuer um die Nöte älterer Mieter. Qualifiziert werden die Langzeitarbeitslosen im Rahmen eines Biwaq-Projekts.

Bildnachweis: Caritasverband Wiesbaden-Rheingau-Taunus

nicht so sehr um die bauliche Instandhaltung als vielmehr um alltägliche Probleme vor allem älterer Mieter, denen es auf diese Weise ermöglicht werden soll, lange in der eigenen Wohnung bleiben zu können. „Die Wohnbetreuer helfen beim Austausch von Glühlampen oder beim Aufhängen von Vorhängen, erklären die Bedienung von DVD und Fernseher und gießen in der Abwesenheit des Mieters die Blumen“, schildert Berthold Bogner, Leiter des Bereichs Leben und Wohnen im Alter bei der GWW, das Aufgabenspektrum. Darüber hinaus kümmern sich die Programmteilnehmer auch um Sicherheit und Sauberkeit im Quartier – bereits jetzt mit sichtbarem Erfolg, wie Bogner sagt: Eine soziale Stabilisierung sei spürbar.

Für das Programm ausgewählt wurden gering qualifizierte Langzeitarbeitslose im Alter von über 50 Jahren, wobei ein Migrationshintergrund gern gesehen wurde – Biebrich, ein von Chemieindustrie und Gewerbe geprägter Arbeiterstadtteil, weist nämlich einen hohen Migrantenanteil auf. Die Teilnehmer werden in einer vierwöchigen

und bedürfe einer intensiven Öffentlichkeitsarbeit, um die Nachfrage nach den Dienstleistungen zu steigern. „Wenn wir das Projekt nach Auslaufen der Biwaq-Förderung fortsetzen möchten, müssten wir die Angebote kostenpflichtig machen.“ Derzeit unterstützen die drei beteiligten Wohnungsunternehmen das Biwaq-Projekt mit 60.000 Euro – gut angelegtes Geld, wie Bogner überzeugt ist: Die größere Zufriedenheit der Mieter und die geringere Fluktuation stellen für die GWW einen wirtschaftlichen Vorteil dar.

Kritisch merkt Bogner hingegen den hohen bürokratischen Aufwand an, der mit der Teilnahme am Biwaq-Projekt verbunden sei. Natürlich sei es richtig, eine Dokumentation des Erfolgs zu verlangen – „aber die Rechenschaftspflichten sind doch sehr arbeitsintensiv“.

Kein Ersatz für Soziale Stadt

Einen differenzierten Blick auf das Biwaq-Programm insgesamt wirft Dr. Bernd Hunger, Referent für Wohnungs- und Städ-

Preis Soziale Stadt 2010

Vahraonen bekommen neuen Nachbarschaftstreffpunkt

Bremens Wohnsiedlung „Neue Vahr“ ist berühmt. Im Kinofilm „Neue Vahr Süd“, nach dem gleichnamigen Roman von Sven Regener, dient die Siedlung im Osten der Hansestadt als Kulisse für das kleinbürgerliche Leben des Protagonisten Frank Lehmann. Was einst als Symbol für das neue, moderne Wohnen bürgerlicher Kleinfamilien galt, später dann für Siedlungstristesse und Anonymität stand, hat mittlerweile durch die Bündelung verschiedener Maßnahmen sowie ein neues Quartierszentrum frisches Leben eingehaucht bekommen.

Die kommunale GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen hat als größte Wohnungseigentümerin gemeinsam mit dem „Haus der Familie“, dem Bauressort der Stadt Bremen und der evangelischen Kirchengemeinde aus einem ehemaligen

entstanden in der Neuen Vahr 10.000 dringend benötigte Wohnungen. Die damals als fortschrittlich geltende „Wohnstadt im Grünen“ konnte insgesamt 31 Hektar Grünflächen vorweisen. Die Architekten schufen eine Siedlung mit den typischen Merkmalen

Veränderte Sozialstruktur

Mit den Jahren änderte sich die Sozialstruktur der Siedlung: Während des Wirtschaftsaufschwungs zogen viele Erstbewohner aus der Vahr weg. Viele der Mittelschichtsangehörigen konnten sich nun ein Eigenheim leisten. Die Folge: Das Durchschnittsalter der „Vahraonen“, wie die Einwohner der Siedlung im Volksmund genannt werden, stieg erheblich. Infolge der damaligen Belegungspraxis stieg der Anteil von Bewohnern ohne deutschen Pass erheblich. Die Zahl der berufstätigen Mieter sank. Nichtwähler waren überproportional vertreten. Der Anteil der Bezieher von Transfereinkommen war hoch. Die Großsiedlung litt unter einem schlechten Image. In den 1990er Jahren verschärften sich die sozialen Problemlagen, so dass die Neue Vahr 1999 in das kommunale Handlungsprogramm „Wohnen in Nachbarschaften“ (WiN) und als Stadtteil mit besonderem Entwicklungsbedarf in das Bund-Länder-Programm „Die soziale Stadt“ aufgenommen wurde.

Treffpunkte Mangelware

Eine der Folgen dieser Initiativen war 2004 der Besuch einer WiN-Delegation in der Neuen Vahr. Die Experten kamen zu dem Schluss, dass vor allem im Norden der Neuen Vahr Treffpunkte sowie Beratungs- und Betreuungsangebote fehlten. „Zwar gab es in der Vahr seit jeher gut funktionierende soziale Netzwerke. Die Bewohner identifizieren sich mit ihrem Stadtteil“, erklärt Martin Paßlack, Leiter für Technik, Planung und Bau bei der GEWOBA. „Aber Treffpunkte für Kurse und Veranstaltungen waren vor allem in der Vahr Nord Mangelware.“ Zwei Hürden musste Paßlack auf einmal nehmen: Alle Bewohner sollten sich angesprochen fühlen und mitplanen.



Mai 2010: Eröffnung des neuen Quartierszentrums.

Quelle: GEWOBA

Waschhaus, einem Gemeindehaus und einer ehemaligen Sparkassenfiliale einen neuen Treffpunkt gebaut. Tatkräftig unterstützt von den lokalen Akteuren und dem Quartiersmanager. Dafür gab es den Preis „Soziale Stadt 2010“.

1957 hatte der Bremer Bürgermeister Wilhelm Kaisen den Grundstein für die damals in Deutschland größte Wohnsiedlung gelegt: Innerhalb von rund vier Jahren

einer Trabantenstadt: Der neue Stadtteil bekam eigene Schulen, Post, Kirchen und ein zentrales Einkaufszentrum. Die Miethäuser wurden in geometrischer Gleichförmigkeit angeordnet. Oberste Prämisse war es, sparsam mit Fläche umzugehen. Entsprechend hoch war die Wohndichte. Trotzdem waren alle Wohnungen mit der Fertigstellung im Jahre 1963 vermietet. Die Bewohner lobten die Funktionalität ihrer modernen Behausung.

Als Erstes wurde ein altes Waschhaus umgebaut und aufgestockt. Aus dem fensterarmen Zweckbau wurde ein lichtdurchflutetes Veranstaltungszentrum mit Dachgarten und Terrasse. Das Förderprogramm „Experimenteller Wohnungs- und Städtebau“ (ExWoSt) sprang hier ein. „Durch das Thema Mehrgenerationengarten bekamen wir die Möglichkeit, den Garten über die Aufstockung des Waschhauses mit einer Orangerie auf das Dach zu erweitern.“ Als Nächstes mussten zwei Nachbargebäude mit der neuen Begegnungsstätte verbunden werden. Das Motto der Umbauaktion lautete „Aus drei wird eins“. Eine ehemalige Sparkassenfiliale und Räume der Kirchengemeinde wurden durch Wege und Plätze für alle erreichbar gemacht und dadurch geöffnet. Und: Der Umbau erfolgte auf Basis umweltfreundlicher Kriterien.

Neue Diskussionskultur: Vahraonen am Werk

Wie also schaffte es die GEWOBA, alle Bewohner mit ins Boot zu holen? „Die zentrale Rolle bei der Projektentwicklung hatten die Vahraonen“, lächelt Paßlack. Der Spitzname für die Bewohner der Siedlung gefällt ihm gut, weil „er für die Verbundenheit der Bewohner mit ihrem Stadtteil steht“. Netzwerke habe es ja schon immer gegeben in der Vahr, es fehlte nur der Ort, wo man sich treffen konnte. So ist auch zu erklären, dass der Kern der neuen Einrichtung von den bereits im Quartier ver-

ankerten Trägern wie Kirche und Haus der Familie gebildet wird. Das Zusammenspiel dieser und neuer Akteure, die sich mithilfe der Gründung eines Trägervereins zusammenfanden, sicherte das langfristige Überleben des neuen Zentrums.

Schon in der Vorbereitungszeit sei durch die regelmäßigen Treffen und Workshops unter den Bewohnern der Neuen Vahr eine neue Diskussionskultur entstanden. Das bestätigt Paßlack: „Da sprachen plötzlich Bewohner sowie Mitglieder von Initiativen und Ins-

**Sicherheitenmanagement
Kreditportfoliomanagement**

- Schnelle **Online-Informationen** zum Kredit-, Grundbuch- und Sicherheitenstatus
- Szenarioanalysen, Vorausrechnungen
- Ausgereift, alle praxisüblichen Sonderfälle
- Ausführliche Analysen/freie Sicherheiten
- Integration ins wohnungswirtschaftl. System

Die komplette Lösung
www.bankensoftware.de

banken software

titutionen miteinander, die vorher nie ein Wort miteinander gewechselt hatten.“ Über einen Zeitraum von zwei Jahren trafen sich im Zwei-Wochen-Rhythmus Interessierte aus den beteiligten Gruppen und Institutionen.

Die Kosten für den Umbau von mehr als einer Million Euro wurden größtenteils über öffentliche Fördermittel des Bundes sowie

von der Stadt Bremen und der Stiftung „Wohnliche Stadt“ finanziert. Außerdem brachten die GEWOBA und die Kirchengemeinde St. Petri Eigenmittel ein.

Beratungsangebote und Kurse

Im Mai 2010 war es so weit: Das neue Familien- und Quartierszentrum (FQZ) wurde feierlich eröffnet. Es wird von einem Trägerverein betrieben und genutzt. Im ehemaligen Waschhaus sind präventive Unterstützungs- und Beratungsangebote für Familien, ein Café, Gruppen- und Kinderbetreuungsräume, ein Veranstaltungsraum und ein Medienraum untergebracht. In der ehemaligen Sparkasse befindet sich nun ein Betreuungsangebot für Kleinkinder von der St. Petri Kinder- und Jugendhilfe. In den Gemeinderäumen der evangelischen Kirche ist Platz für größere Veranstaltungen, Seminare und Kurse.

„Es wird sehr gut angenommen“, lächelt Paßlack. Das Café, das von einer Beschäftigungsinitiative betrieben wird, ist sehr gut besucht. Der Service und das Essen dort werden von allen Bewohnern gelobt. Auch die Kurse sind beliebt. Wichtig sei auch, dass die verschiedenen Nutzer der Einrichtung auch ein Jahr nach der Eröffnung gut miteinander harmonieren.

Weicher Faktor

Paßlack sieht sich bestätigt in der Annahme, dass soziale Netzwerke generell immer wichtiger werden und damit in den Fokus der Wohnungswirtschaft rücken. „Dieser weiche Faktor darf neben den baulichen Notwendigkeiten und der Pflege des Wohnumfeldes nicht vergessen werden.“ Die Jury gab ihm Recht: Mit dem Projekt „Aus drei wird eins“ sei nicht nur eine knifflige Bauaufgabe gelöst worden. Beispielhaft sei außerdem die Gemeinschaftsleistung, die die neue Begegnungsstätte überhaupt erst möglich gemacht habe.

Anja Steinbuch



Das Café auf dem Dach des ehemaligen Waschhauses.

Quelle: GEWOBA

Europa-Kolumne

Die Wachstumsschmerzen von Almere: die Polderstadt leidet an rasanter Entwicklung

Erst 35 Jahre jung ist sie, die Stadt Almere, und schon jetzt hat sie 190.000 Einwohner. Damit aber nicht genug; bis 2030 sollen weitere 60.000 Wohnungen gebaut werden und die Stadt auf 350.000 Einwohner wachsen. Dies geht aber nicht problemlos, denn die „alten“ Stadtteile leiden unter dem schnellen Wachstum. Wohnungsbaugesellschaften machen sich Sorgen um das Sozialklima. Der Senator für Stadtentwicklung und Raumordnung schaut hingegen nach vorn. Seine Stadt kann in wenigen Jahren die viertgrößte in den Niederlanden sein.

Wo jetzt die Stadt Almere wächst, war vor 55 Jahren noch Wasser. Um die überwältigende Wohnungsnot in der Nachkriegszeit zu lindern, wurde zwischen 1955 und 1968 Wasser zu Land gemacht – der Flevopolder entstand. Mit dem Bau der ersten Wohnungen in Almere wurde 1975 begonnen und schon ein Jahr später zogen die ersten Pioniere in ihre neuen, von Sand umringten Wohnungen. Diese Bewohner stammen fast alle aus Amsterdam, auch jetzt kommen immer noch mehr als 30 Prozent der Zuzügler von dort. Almere entwickelte sich in einer unglaublichen Geschwindigkeit, aber die Bewohner waren froh – bekamen sie doch hier für das gleiche Geld wie in Amsterdam eine größere Wohnung mit Garten. Das ist immer noch das Hauptmotiv der Neuzugezogenen: eine geräumige Familienwohnung für wenig Geld.

Polyzentrische Entwicklung

Die Stadt hat mehrere Kerne, verteilt auf einer großen Fläche. Straßen mit separaten Busspuren verbinden die Stadtteile. Das Zentrum, am Wasser gelegen, wurde erst in den letzten zehn Jahren entwickelt, unter Führung des niederländischen Stararchitekten Rem Koolhaas. Breite Promenaden, flankiert von moderner Architektur, vermitteln den Eindruck einer Metropole. Die Straßen sind jedoch relativ leer und unbelebt. Es ist eben Almere trotz des Wachstums für viele immer noch eher eine Vorstadt des nur 20 Bahnminuten entfernten Amsterdam. Die Pläne für die Erweiterung der Stadt konzentrieren sich nun auch auf Einfamilienwohnungen in



Luftbild des Bezirks de Werven, einer der älteren, typischen Bezirke von Almere aus den 1970er Jahren, genannt Blumenkohlquartier. Quelle: de Alliantie

den Außengebieten. Studien zeigen, dass diese Neubauwohnungen eine hohe Anziehungskraft auf die Bewohner in den „alten“ Stadtteilen ausüben. Sie können im Neubau ihre Wohnqualität verbessern. Das bedeutet gleichzeitig, dass viele frei werdende billige 70er-Jahre-Wohnungen neue Bewohner aus den unteren sozialen Schichten anziehen. Damit steht die Sozialstruktur dieser Stadtteile unter Druck.

Junge Bevölkerung mit wenig Chancen

30 Prozent der Bevölkerung in Almere sind jünger als 20 Jahre. Damit ist Almere auch von den Einwohnern her eine der jüngsten Städte in den Niederlanden. Studien zum Bildungsniveau zeigen aber auch, dass die Schulleistungen im Vergleich zu anderen Städten negativ sind. Außerdem gibt es für Schüler zu wenige Ausbildungs- und Arbeitsplätze, da die wirtschaftliche Entwicklung von Almere mit den wachsenden

Einwohnerzahlen nicht Schritt hält. Die Wohnungsbaugesellschaften, die in den ältesten Stadtteilen große Bestände haben, machen sich ebenso wie Vertreter aus Sozialarbeit, Bildung und Gesundheitswesen große Sorgen. Wenn die Stadt zu schnell wächst, besteht die Gefahr, dass die ursprünglichen Stadtteile leeresogen werden. Das Einkommensniveau sinkt, Probleme wie Arbeitslosigkeit, Schulabwesenheit oder Gewalt nehmen zu. Vertreter aus den verschiedenen Institutionen wehren sich nicht gegen das Wachstum generell, sondern gegen seine Geschwindigkeit nebst den Auswirkungen auf alle lokalen Bereiche. Das heißt aber auch: Wenn in einem Teil der Stadt etwas zum Positiven verändert wird, kann das direkt negative Folgen in einem anderen Stadtteil nach sich ziehen.


Der Senat hat eine vielseitige, nachhaltige Stadt vor Augen. Mit den jetzigen Erweiterungsplänen wird die Stadt zwar vielfältiger, aber diese Vielfalt spiegelt sich nicht innerhalb der einzelnen Bezirke wider. Den ältesten Bezirken droht eine gefährliche Einseitigkeit. Für den Senator scheinen jedoch nach wie vor neue Pläne mit Stararchitekten und schnelles Wachstum verlockender zu sein als Investitionen in das soziale Kapital der Bevölkerung.

Letty Reimerink
letty@reimerink.com
www.reimerink.com

Letty Reimerink ist Publizistin und selbstständige Beraterin für Strategie, Organisation und Kommunikation im Wohnungswesen. Sie lebt in Amsterdam und Berlin.

AAREON KONGRESS 2011

30.05.-01.06.2011
in Garmisch-Partenkirchen
Weitere Infos finden Sie unter:
www.aareon-kongress.de

A young boy with blonde hair, wearing a red and white checkered shirt, is leaning over a large, open blue box. A young girl with blonde hair, wearing a yellow shirt, is looking into the box from below. The box is the central focus of the image, and the children's expressions suggest they are exploring something interesting inside.

Auch wer gut ist, kann noch besser werden. Die Integrierten Services von Aareon helfen Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, kommunalen Gesellschaften, Hausverwaltungen, industrierverbundenen Unternehmen und Finanzinvestoren, wirklich alle Optimierungspotenziale auszuschöpfen – unabhängig davon, mit welchem IT-System sie arbeiten. Denn in den Services stecken über 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.

„Da ist mehr drin.“



Aareon

www.aareon.com

Wohnumfeld und Quartier in der Stadt

Das Wohnumfeld ist viel mehr als nur Identitäts- und Imageträger

„Wohnst Du noch oder lebst du schon?“, wirbt ein Möbelhaus seit Jahren für seine Produkte. In diesem Claim ist ein Begriffspaar enthalten, das veranschaulicht, warum sich das Nachdenken über das Wohnen nicht allein auf die Wohnung, sondern auch auf das Wohnumfeld beziehen sollte: Zum Wohnen drinnen gehört auch das Leben draußen. Die Umgebung ist ein wesentlicher Bestandteil unseres täglichen Lebens. Wird aber überall schon nach dem Motto „erst beides zusammen macht Wohnen attraktiv“ gebaut oder modernisiert?

Erst eine auf die Bedarfe und Bedürfnisse der jeweiligen Bewohner zugeschnittene Kombination von Wohnung und Wohnumfeld ermöglicht ein qualitativ hochwertiges Wohnen: Dass neben Größe, Zuschnitt und Ausstattung einer Wohnung auch die Lage und Qualität öffentlicher und privater Freiräume den Wohnwert bestimmen, mögen die wenigsten verneinen. Noch relativ wenig verbreitet ist, dass in Zeiten vielerorts entspannter Märkte auch Wohnungsanbieter zunehmend das Umfeld als Identitäts- und Imageträger entdecken und sich, zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen, über das Kernprodukt Wohnung hinaus im Wohnumfeld engagieren. Die gezielte Entwicklung von Quartieren zur Verbesserung der Wohn- und Lebensverhältnisse ist jedoch nicht neu: Von der in den 1970er Jahren beginnenden erhaltenden Stadterneuerung der alten Bundesrepublik, über das 1999

gestartete Programm Soziale Stadt bis hin zu den Stadtumbauprogrammen Ost und West – immer waren Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität des Umfeldes ein wichtiger Bestandteil staatlicher Fördermaßnahmen.

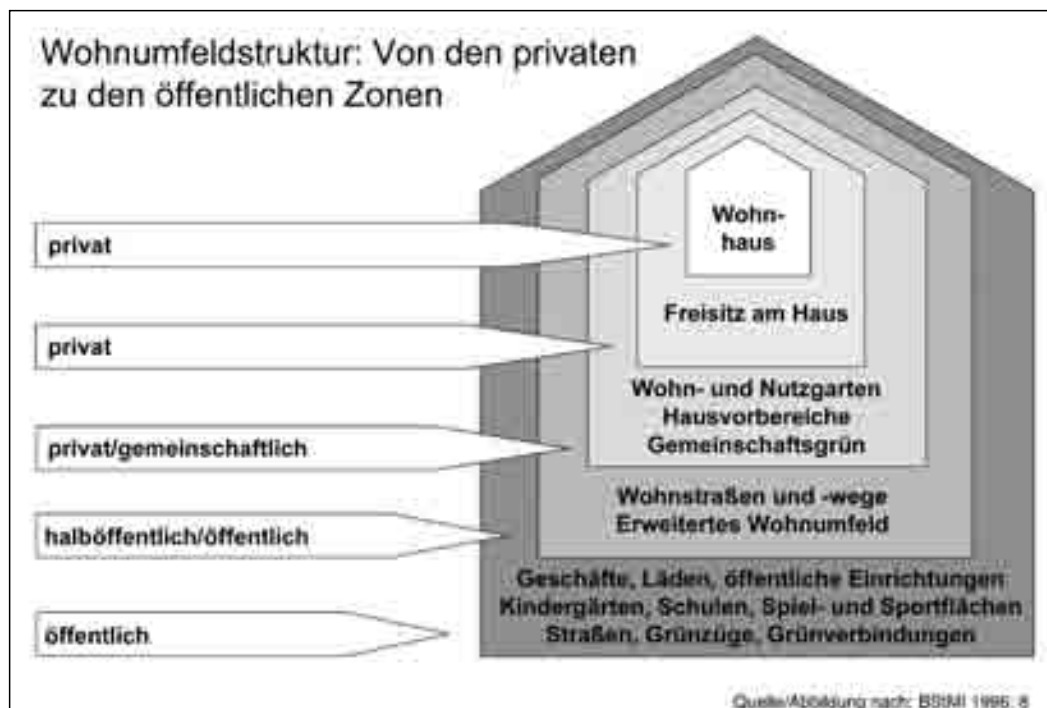
Für Familien und Ältere besonders wichtig

Der Bereich in fußläufiger Nähe um die Wohnung wird von den unterschiedlichen Nutzergruppen privat, gemeinschaftlich als auch öffentlich genutzt. Hier finden sich die dem Wohnen zugeordneten Funktionen wie Einkaufen, Bildung, Betreuung und Gesundheit. Dazu Flächen für Erholung, Spiel und Kommunikation. Stadtbewohner haben aber unterschiedliche räumliche Aktivitätsmuster. Je nach Alter beziehungsweise biografischer Phase, Geschlecht,

Haushaltsgröße, sozialer Situation und Lebensstil haben Ausstattung und Qualität des Wohnumfeldes eine höchst unterschiedliche Relevanz. Sie ist, vereinfacht gesagt, umso höher, je geringer die Mobilität oder die Einbindung in den Arbeitsmarkt ist.

Für Familien und ältere Menschen ist das Quartier in der Regel der häufigste Aufenthaltsbereich außerhalb der Wohnung. Dies gilt auch für Bezieher von Transferleistungen, die keiner regelmäßigen Erwerbsarbeit (mehr) nachgehen. Im Auftrag von Wohnungsunternehmen durchgeführte Mieterbefragungen belegen dies: So geben in vielen Wohnanlagen 50 bis 60 Prozent der Befragten an, dass entweder der gesamte Haushalt oder Teile davon sich tagsüber überwiegend in der Wohnung oder im Quartier aufhält. Zwar haben diese Gruppen durchaus unterschiedliche Ansprüche an das Wohnumfeld, ihnen gemeinsam ist die hohe Bedeutung, die der Qualität der Umgebung zukommt.

Gleichzeitig kommen neuere Untersuchungen hinsichtlich der sozialen und räumlichen Interaktions- und Aktivitätsmuster nach Lebensstiltypen zu dem Ergebnis, dass insbesondere für kleinere, besser gebildete und beruflich stark gebundene Haushaltstypen häufig nur noch eine geringe Bindung an das unmittelbare Wohnumfeld vorhanden ist. Die Wohnung wird hier oftmals nur noch als Ort der Reproduktion (Schlafen, Erholen) genutzt, die übrigen Aktivitäten und sozialen Interaktionen verteilen sich über das gesamte Stadtgebiet oder haben sich zum Teil auch „sozial enträumlicht“.



Wohnumfeldstruktur Quelle: BStMI Bayerisches Staatsministerium des Inneren, Oberste Baubehörde (Hg., 1996): Wohnumfeld, Gestaltung und Nutzung wohnungsnaher Freiräume. Arbeitsblätter für die Bauleitplanung Nr. 10, München.

Unterschiedliche Rezepte für die Quartiere

Wohnumfeld und Quartier setzen sich räumlich-funktional aus unterschiedlichen Zonen zusammen, die von innen nach außen, vom privaten, über den gemeinschaftlichen und halböffentlichen Bereich bis in den öffentlichen Bereich erstreckt. Zu jeder dieser Zonen lassen sich im Detail gestalterische Maßnahmen im Rahmen der Quartiersentwicklung benennen.

Allerdings unterscheiden sich Wohnumfelder und Quartiere zum Teil sehr stark voneinander. Altstädte, gründerzeitliche Geschosswohnungsbauquartiere oder Villenviertel, Reformwohnungsbaugebiete der Zwischenkriegszeit, Großwohnsiedlungen der 1960/1970er Jahre oder auch die ausgedehnten Ein- und Zweifamilienhaussiedlungen an den Stadträndern aus der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts – sie alle weisen nicht nur unterschiedliche Gebäude-, Wohnungs- und Bewohnerstrukturen auf, sondern verfügen auch über spezifische Merkmale. Die Vorschläge zur Gestaltung von Wohnumfeldern werden sich also in dem einen Quartier mehr und in dem anderen weniger umsetzen lassen. Projektentwickler, Stadtplaner oder Landschaftsarchitekten sollten daher möglichst unter Beteiligung der (zukünftigen) Bewohner, auf die jeweilige Situation angepasste Gesamtkonzepte erstellen.

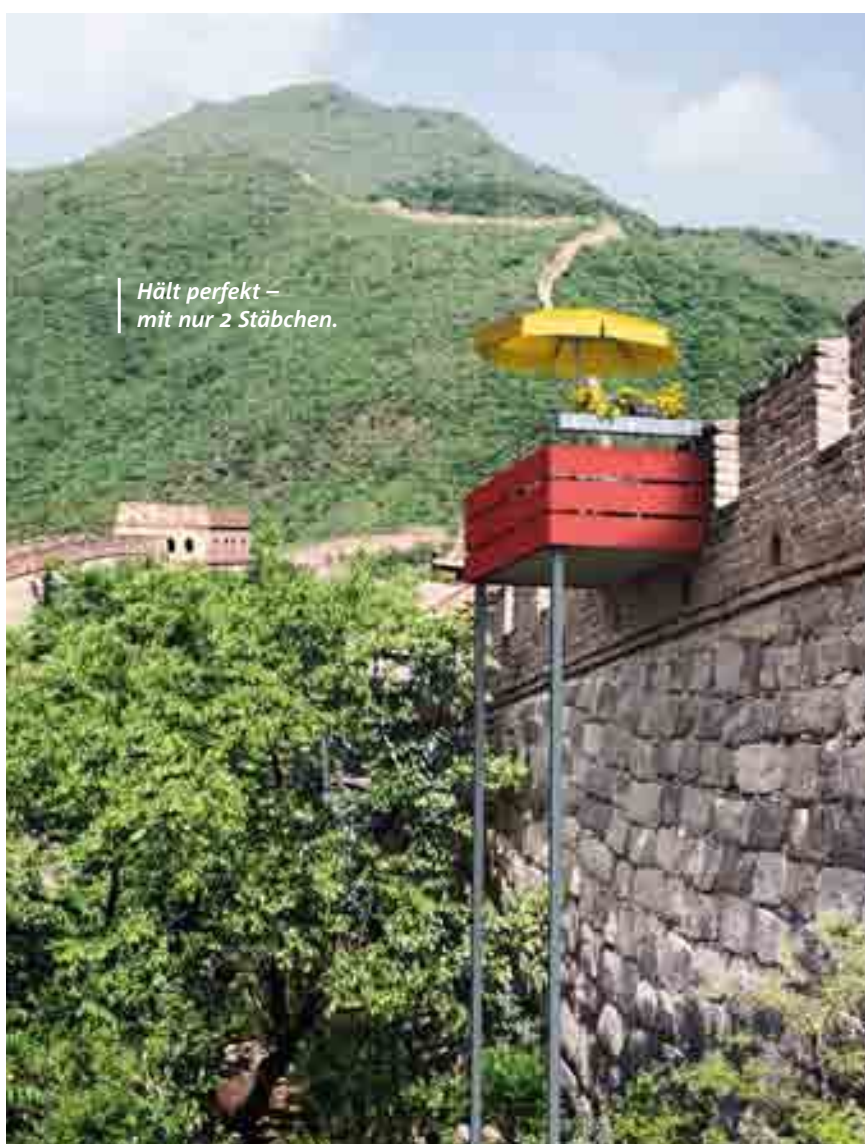
Grün- und Freiflächen sind für viele Menschen ein zentraler Faktor bei der Wahl eines Wohnstandorts. Nicht zuletzt auf Grund des Mangels oder der geringen Qualität an solchen Flächen sind viele Menschen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts an den Stadtrand oder ins Umland gezogen. Eine grüne Wohnumgebung wird insbesondere von Haushalten mit Kindern stark nachgefragt. Sie ist Spiel- sowie Lernort und für die Entwicklung der Kinder und Jugendlichen von großer Bedeutung.

Insbesondere in bestehenden Quartieren sind solche Flächen und Freiräume kaum neu zu schaffen. Hier sollten stattdessen zumindest qualitativ hochwertige (Spiel-) Plätze als Begegnungsstätten für unterschiedliche Altersgruppen eingerichtet sein. Im Zuge des demografischen Wandels werden solche Orte seit einigen Jahren als Bewegungs- und Generationenspielplatz zunehmend auch für ältere Bewohner erstellt. Grundsätzlich unterscheiden sich

zwar die Wünsche älterer Menschen bezüglich des Wohnumfelds nicht grundsätzlich von denen jüngerer Altersgruppen, jedoch erfahren einige Aspekte eine höhere Wertigkeit: Vor allem wird mit einer alternden Gesellschaft die Barrierefreiheit im Wohnumfeld und Quartier eine weiter steigende Relevanz erfahren.

Je besser die Ausstattung mit Infrastruktureinrichtungen und die Zahl der aktiven Akteure im Wohnumfeld ist, desto größer kann generell der Beitrag zur Alltagsbewältigung der Bewohner eingeschätzt

werden. Dabei tragen Angebote, wie Einkaufsmöglichkeiten, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung, Freizeit-, Sport-, Betreuungs- und Bildungseinrichtungen für Kinder- und Jugendliche zur Attraktivität des Wohnumfelds bei. Treffpunkte für Geselligkeit und sozialen Austausch im geschützten Innenbereich (zum Beispiel Räumlichkeiten für Nachbarschaftstreffs, die von unterschiedlichen Bewohnergruppen nach Bedarf genutzt werden können) und im Außenbereich (zum Beispiel Spielplätze und Sitzgruppen für Ältere und Jüngere) sowie Institutionen mit einem Quartiersbezug, ▶



Hält perfekt – mit nur 2 Stäbchen.

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder freisragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Darüber hinaus machen der hohe Standardisierungsgrad und die geringen Montagezeiten unsere Produkte extrem effizient. www.schoeck-balkonsysteme.de

Perfekt aufgestellt!

Schoeck | Balkonsysteme



Der Artikel ist eine Kurzfassung eines Beitrags aus dem Buch „Wohnen. Facetten des Alltags“, herausgegeben vom Fachausschuss Haushalt und Wohnen der Deutschen Gesellschaft für Hauswirtschaft e.V., 2010 Schneider Verlag, 24,00 Euro.

die Veranstaltungen durchführen und den sozialen Austausch und bürgerschaftliches Engagement im Wohnumfeld organisieren (zum Beispiel Bürgerhaus, Vereine, Quartiersentwickler) sind darüber hinaus zentral, weil sie die jeweils speziellen Gemengelage darstellen, die das Zusammenleben unterschiedlicher Bewohnergruppen im Quartier gewährleisten.

Nachbarschaft und soziale Kontakte

Neben dem Wunsch nach Grün- und Freiflächen sowie Sicherheit, wird in Bewohnerbefragungen immer wieder der Aspekt „gute Nachbarschaft“ als wichtig für das „Wohlfühlen“ benannt. Funktionierende Nachbarschaften sind zwar durch bauliche Maßnahmen nicht planbar, aber bestimmte Angebote können ihre Entstehung unterstützen. Hierzu ist eine Gestaltung des Wohnumfelds notwendig, die Identifikationspunkte schafft und Knotenpunkte sozialer Interaktion herstellt, sei es beim Einkauf, dem Weihnachtsbasar in der Schule, dem nachmittäglichen Kaffee im Nachbarschaftstreff oder dem Plausch auf dem Generationenspielplatz.

Auch Pflege, Instandhaltung und Sauberkeit der gemeinschaftlichen Freiflächen leisten einen Beitrag, um die Identifikationen mit dem eigenen Quartier zu erhöhen und Vandalismus und Verwahrlosung vorzubeugen. Vandalismus kann dabei immer auch ein Hinweis auf abweichendes, gemeinsame Regeln und Werte nicht anerkennendes Verhalten sein. Dies beeinträchtigt häufig das subjektive Sicherheitsgefühl der Bewohner.

Die Gestaltung des Wohnumfelds spielt auch eine wichtige Rolle für das subjektive Sicherheitsempfinden der Bewohner und die Kriminalprävention. Das Konzept des „defensible space“ setzt dabei auch auf bauliche Maßnahmen, um das Wohnumfeld „wehrhaft“ zu machen. Dazu gehören beispielsweise reale und symbolische Barrieren, planerisch

definierte Bereiche der Einflussnahme durch die Bewohner und verbesserte Möglichkeiten der natürlichen Überwachung, um das Umfeld unter die soziale Kontrolle der Bewohner zu bringen. Gute Beleuchtung, Wegeführungen ohne „Angsträume“ oder die Einsehbarkeit des Hauses und des Umfelds sind weitere Aspekte.

Wohnumfeld und Verkehr

Ein weiterer wichtiger Aspekt von Sicherheit, insbesondere für Familien mit Kindern, ist die Sicherheit im Straßenverkehr. Der motorisierte Individualverkehr führt zu Einschränkungen bei der Nutzung des Wohnumfelds, sofern nicht eine entsprechende Gestaltung vorgenommen wird. Eine möglichst gefahrlose Benutzung der Straße ist dann möglich, wenn die Querschnitte minimal gewählt werden. Dies bedeutet reduzierte Fahrbahnquerschnitte und ausreichende Gehwegbreiten. Eine attraktive überörtliche Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder durch Fahrradrouten sowie eine gute Infrastruktur können dazu beitragen, die Nutzung des Autos zu verringern. Um die Nutzung des Fahrrads zu fördern, sind sichere, nicht störende Abstellmöglichkeiten einzuplanen.

Die Ausstattung des Wohnumfeldes und die Verkehrsintensität bedingen einander. Je geringer das Angebot an Einkaufsmöglichkeiten, Ärzten, Schulen, Sportstätten ist, desto häufiger müssen die Bewohner das Quartier verlassen. Dies erhöht das Verkehrsaufkommen, gleichzeitig gehen soziale Interaktionen der Bewohner verloren.

Dies ist vor dem Hintergrund der zunehmenden Filialisierung der Nahversorgung nur bedingt durch Wohnungsunternehmen oder Quartiersentwickler zu verändern, jedoch gibt es einen beginnenden Wandel im Einkaufsverhalten sowie erste Projekte der (teils selbst- oder genossenschaftlich organisierten) dezentralen Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs, die einen Weg aufzeigen.

Wettbewerbsvorteile durch gutes Wohnumfeld

Das Wohnumfeld dürfte im Zuge des Demografischen Wandels insbesondere für Familien mit Kindern und ältere Menschen wichtiger werden. Vor dem Hintergrund einer steigenden Erwerbsbeteiligung der Frauen kommt der Qualität und der Ausstattung des Wohnumfelds zur Bewältigung des Familienalltags eine nicht zu unterschätzende Rolle zu. Auch für die steigende Zahl älterer Menschen wird die Nutzungsqualität des Wohnumfelds von besonderer Bedeutung sein. Entsprechend erfahren schon derzeit gut ausgestattete innerstädtische Quartiere eine verstärkte Nachfrage.

Für die Wohnungswirtschaft besteht hier die Herausforderung im Rahmen der Erneuerung der Bestände, bestehende Qualitäten stärker herauszuarbeiten und Defizite zu beheben. Der Stadtbau, die Nachverdichtung von Quartieren oder der – verstärkt in den Fokus kommende – Ersatzneubau bieten hierzu Chancen. Der vom GdW unterstützte und jüngst entschiedene Wettbewerb zum Deutschen Landschaftsarchitektur-Preis 2011 und dem Sonderpreis Wohnumfeld beziehungsweise die wohnungswirtschaftlichen Preisträger (siehe den nachfolgenden Artikel) sind ein gutes Beispiel für die höhere Relevanz, die dem Wohnumfeld zugemessen wird.

*Andreas Schmalfeld
Kordinator des Bereichs Wohnungs- und Immobilienwirtschaft; F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH, Hamburg.*

Seien Sie immer auf dem neuesten Stand. Ganz einfach und schnell, versandkostenfrei!

Alle Fachinformationen der Immobilien-Branche auf einen Klick!

www.IMMO-MEDIENWELT.DE

Das Fachwissen zum Bestellen

✓ Übersichtlich
✓ Schnell
✓ Aktuell



degewo-Projekt „Schorfheideviertel“ in Berlin-Marzahn ausgezeichnet

Am 18. und 19. März 2011 fielen die Jury-Entscheidungen beim Wettbewerb zum Deutschen Landschaftsarchitekturpreis 2011 und zum Sonderpreis Wohnumfeld. Der vom GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen unterstützte Sonderpreis geht an die Berliner Wohnungsbaugesellschaft degewo. Würdigungen für beispielhafte Wohnumfeldgestaltung erhalten unter anderem die Projekte der Siedlungs-Aktiengesellschaft Altona (SAGA GWG), der GWG Städtische Wohnungsgesellschaft München mbH sowie der NUWOG Neu-Ulmer Wohnungsbaugesellschaft mbH. Die Preise werden im September in Berlin vergeben.

Der diesjährige Wettbewerb erzielte eine Rekordbeteiligung. 166 Arbeiten hatte das siebenköpfige Preisrichterteam unter Leitung von Andrea Gebhard, Präsidentin des Bundes Deutscher Landschaftsarchitekten (bdla), zu beurteilen. Neben der großen Resonanz würdigte die Jury aber vor allem die Qualität der eingereichten Wettbewerbsbeiträge mit der Vergabe von zwei ersten Preisen und acht Würdigungen beim Deutschen Landschaftsarchitekturpreis 2011. Einstimmig fiel die Wertung der Preisrichter aus, die Projekte „Park am Nordbahnhof, Berlin“, geplant von Fugmann Janotta Landschaftsarchitektur und Landschaftsentwicklung bdla, Berlin, und die Freiraumgestaltung am Schloss Freudenstein, Freiberg/Sachsen, Entwurfsverfasser Birgit Hammer Landschaftsarchitektur, Berlin, mit einem ersten Preis auszuzeichnen.

Sonderpreis 2011 Wohnumfeld

Zum zweiten Mal lobte der bdla im Wettbewerb Deutscher Landschaftsarchitekturpreis einen Sonderpreis aus (siehe DW 12/2010 Seite 30). In diesem Jahr war der Preis der Freiflächengestaltung als Qualitätssicherung städtischen Wohnens gewidmet. 86 Arbeiten stellten sich dem Wettbewerb. Ziel war es, Projekte auszuwählen, die Funktion und Gestaltung optimal miteinander verbinden und unterschiedlichsten Ansprüchen Rechnung tragen.

In dieser Kategorie wurden ein erster Preis und sechs Würdigungen vergeben. Hier können die im GdW und seinen Regionalverbänden organisierten Wohnungsunternehmen Erfolge verzeichnen: Den Sonderpreis Wohnumfeld erhält die degewo für das Stadtumbauprojekt „Schorfheideviertel“ in Berlin-Marzahn, das von der Gruppe F Landschaftsarchitekten, Gabriele



Das Schorfheideviertel der degewo in Berlin erhielt den Sonderpreis Wohnumfeld. Quelle: bdla

Pütz, Gerd Kleyhauer, ThoMi Bauermeister, Berlin, geplant wurde. Damit wird ein Projekt gewürdigt, das unter Einbeziehung der Bewohnerschaft und vieler Akteure Rückbauflächen in nutzbare Freiräume verwandelt hat. „Die modellierte, mit Kiefern und Gräsern gestaltete Parklandschaft wurde zu einem starken, einprägsamen Bild, das für viele Nutzungen offen bleibt und auf selbstverständliche Art anzueignen ist“, hob die Jury hervor. „Mit der aktiven Beteiligung konnten nachbarschaftliche Netzwerke gebildet werden, mit der starken gestalterischen Idee wurde ein neues Stück Heimat geschaffen.“

Insgesamt gehen drei von sechs Würdigungen an GdW-Unternehmen. Das Unternehmen SAGA GWG erhält im Rahmen des Sonderpreises Wohnumfeld eine Auszeichnung für das Projekt Wohnumfeldverbesserung der Lenzsiedlung in Hamburg. In der dicht bebauten Großsiedlung der 1970er Jahre war die Gestaltung des Wohnumfeldes für das Unternehmen und die beauftragten Planer nicht nur eine gestalterische, sondern vor allem eine soziale Herausforderung. Sie wurde in enger Partnerschaft mit dem Quartiersmanagement, Schulen und vielen lokalen Initiativen angegangen. Im

Ergebnis entstand eine Freiraumlandschaft, die einen wichtigen Beitrag zum sozialen Zusammenhalt in den ethnisch vielfältig zusammengesetzten Nachbarschaften liefert.

Die GWG München wird von der Jury für ihre Wohnumfeldgestaltung in München-Au gewürdigt. In dem Vorort hat sie am Paulanerplatz ein in den fünfziger Jahren errichtetes Wohnquartier modernisiert und die eher öden Freiflächen mit standortgerechten Stauden, Gräser- und Strauchpflanzungen sowie sensibel eingeordneten Spiel- und Aufenthaltsbereichen zu einem ganzjährigen Erlebnisraum umgeformt.

Außerdem würdigt die Jury das NUWOG-Projekt Freiraumgestaltung in der Elefantensiedlung in Neu-Ulm. Dort hat das Unternehmen eine Schlichtwohnsiedlung aus den 1950er Jahren in wenig privilegierter Lage behutsam saniert und die Freiflächen einfühlend aufgewertet. Mit einfachen und kostengünstigen Mitteln wurden neue geschützte Räume geschaffen, Identitäten vorhandener Räume gestärkt und die Adressenbildung unterstützt.

Preisverleihung

Der Wettbewerb Deutscher Landschaftsarchitekturpreis 2011 findet seinen Abschluss mit der feierlichen Preisverleihung am Abend des 15. September 2011 in Berlin. Im Bundesbauministerium werden im Beisein des Schirmherrn Dr. Peter Raumsauer, Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, die Preise und Urkunden an die ausgezeichneten Planerinnen und Planer überreicht.

Sabine Richter

Tagung der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.

Studentenapartments – ein Geschäftsfeld für Wohnungsunternehmen?

Viele Wohnungsunternehmen haben Studenten als interessante Zielgruppe entdeckt (siehe DW 3/2011, Seite 6). Doch sie sind nicht die Einzigen: Auch kommerzielle Projektentwickler wollen mit hochwertigen Apartments die Nachfrage derjenigen Studierenden befriedigen, die sich in den in die Jahre gekommenen Wohnheimen nicht wohl fühlen. Eine Tagung der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. in Berlin stellte Geschäftsansätze und Erfolgsmodelle zur Diskussion.

Doppelte Abiturjahrgänge, Wegfall der Wehrpflicht und zunehmende Bedeutung einer universitären Ausbildung: Mehrere Gründe führen dazu, dass der Wohnungsmarkt derzeit mit einer starken Nachfrage von Studierenden konfrontiert ist. 20.000 Wohnheimplätze fehlen derzeit nach Angaben des Deutschen Studentenwerks; Betreiber von Wohnheimen berichten vielfach von einer fast hundertprozentigen Auslastung.

Doch wollen Studierende überhaupt im Wohnheim leben? Eine Antwort auf diese Frage gibt die Sozialerhebung, die das HIS Institut für Hochschulforschung im Auftrag des Deutschen Studentenwerks im Jahr 2009 durchführte. Dieser Befragung zufolge leben zwölf Prozent der Menschen, die in Deutschland studieren, im Wohnheim. Damit ist das Wohnheim bei Weitem nicht die beliebteste Wohnform: 37 Prozent leben allein oder mit ihrem Partner in einer Mietwohnung, 26 Prozent in einer Wohngemeinschaft und 23 Prozent bei den Eltern. Eine nur noch verschwindend geringe Rolle spielt mit zwei Prozent die Untermiete.

Ein weiteres Ergebnis der Umfrage, deren Ergebnisse auf der BBA-Tagung von Wolfgang Isserstedt vom HIS vorgestellt wurden: Von denjenigen Studierenden, die im Wohnheim wohnen, bevorzugt eine Mehrheit eigentlich eine andere Wohnform. Nur 40 Prozent von ihnen leben aus voller Überzeugung im Wohnheim. Dagegen ist für 63 Prozent der WG-Bewohner die Wohngemeinschaft tatsächlich ihre bevorzugte Wohnform, während von denjenigen, die zusammen mit dem Partner oder der Partnerin eine eigene Wohnung haben, sich sogar 95 Prozent nichts Besseres vorstellen können.

281 Euro im Schnitt fürs Wohnen

Eine wesentliche Rolle bei der Wahl der Wohnform spielen die finanziellen Möglichkeiten. Auch hier liefert die HIS-Befragung aufschlussreiche Ergebnisse. Durchschnittlich stehen einem in Deutschland studierenden jungen Menschen monatlich 812 Euro zur Verfügung. Gut die Hälfte, nämlich 52 Prozent, kann zwischen 600 und 900 Euro ausgeben, während sich immerhin 17 Prozent der Studierenden über ein Ein-

kommen von mehr als 1.000 Euro freuen können. Die Ausgaben für Miete und Mietnebenkosten belaufen sich der Umfrage zufolge im Durchschnitt auf monatlich 281 Euro. Auch hier zeigen sich deutliche Unterschiede: Sechs Prozent geben zwischen 400 und 500 Euro für das Wohnen aus, zwei Prozent sogar über 500 Euro. Im Durchschnitt werden damit 34 Prozent des zur Verfügung stehenden Geldes an den Vermieter überwiesen. Größer ist mit 37 Prozent dieser Anteil bei denjenigen Studierenden, die für sich alleine eine Wohnung gemietet haben. Dagegen kommen die Nutzer von Wohnheimzimmern mit einer Wohnkostenquote von 31 Prozent günstiger weg.

Alternativen zum Wohnheim

Studierende mit kleinem Budget, die nicht bei den Eltern wohnen können oder wollen, müssen jedoch nicht zwingend aufs Wohnheim ausweichen. Auch Wohnungsunternehmen unterbreiten ihnen spezifische Angebote – zum Beispiel die Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft (GWG) der Stadt Kassel mbH, wie Beatrix Irimia, Leiterin Produktmarketing, vor dem BBA-Publikum ausführte. Die GWG vermietet 120 kleine Wohneinheiten in einem Hochhaus in fußläufiger Entfernung zum Universitätscampus an Studenten und Schwesternschülerinnen. Die Warmmiete beträgt lediglich 185 Euro, doch dafür müssen sich die Bewohner mit bescheidenem Komfort zufriedengeben: Die (mit IKEA-Möbeln ausgestatteten) Apartments sind lediglich 14,50 Quadratmeter groß, und die Bewohner einer Etage teilen sich ein Gemeinschaftsbad.

Bei einem zweiten Angebot in Kassel arbeitet die GWG mit der Universität zusammen: Diese mietet bei der GWG einzelne Häuser oder Wohnungen an, um sie dann als Wohngemeinschaft an Studierende unterzuvermieten. Auch diese Ein-



Projektentwickler setzen bei ihren Studentenapartments auf eine designorientierte, hochwertige Ausstattung und ein eigenes Bad.

Quelle: Youniq AG



Die Studentenwohnheime der neuen Generation (hier das Youniq-Projekt in München) haben nichts gemeinsam mit in die Jahre gekommenen Studentenwohnheimen.

Quelle: Youniq AG

heiten sind möbliert. Eine Wohnung mit sechs Zimmern und einer Gemeinschaftsküche auf einer Gesamtfläche von 139 Quadratmetern kostet bei diesem Modell 1.650 Euro warm. Drittes zielgruppenspezifisches Angebot der GWG Kassel ist das Modell „Junges Wohnen“, das sich nicht nur an Studierende mit gehobenem Einkommen, sondern auch an andere junge Singles und Paare richtet. Dabei handelt es sich um modernisierte, aber unmöblierte Wohnungen mit hochwertiger Ausstattung in Universitätsnähe, welche die GWG für eine Warmmiete von rund 7,70 Euro pro Quadratmeter vermietet.

Mietvertrag unterschreiben die Eltern

Gegen solche Angebote treten in letzter Zeit verstärkt Projektentwickler in Konkurrenz, die in Universitätsstädten Studentenapartments eines neuen Typus errichten. „Unser Hauptwettbewerber ist nicht das Wohnheim, sondern der freie Wohnungsmarkt“, sagte auf der BBA-Tagung Rainer Nonnengässer, Vorstand der Youniq AG. Das Unternehmen aus Frankfurt am Main versteht sich als Branchenführer dieser neuen Generation von Studentenwohnhäusern. Sechs Objekte in Leipzig, Erlangen und Greifswald sind bereits in Betrieb, fünf weitere (unter anderem in München und Frankfurt) in Bau. Bis 2013 will Nonnengässer weitere 3.500 Apartments errichten.

Youniq setzt – ähnlich wie die GBI AG aus Erlangen und die iQ International Holding aus München – auf hochwertige Architektur, eine designorientierte Ausstattung und ein umfangreiches Dienstleistungspaket. Dass dem Mieter sämtliche Umtriebe erspart werden, hat allerdings seinen Preis: Ein in der Regel 22 bis 24 Quadratmeter großes Apartment kostet um die 430 Euro im Monat, in München sogar 525 Euro. Dabei handelt es sich um eine „All-in-Miete“, die

nicht nur Kaltmiete und Nebenkosten, sondern auch sämtliche anderen Ausgaben wie Strom und Internet beinhaltet.

„Wir decken natürlich nicht den Gesamtmarkt ab“, räumte Nonnengässer ein. „Wir sprechen Studenten an, für die das Wohnen die Nebensache ist und die sich in der Wohnung um nichts kümmern wollen.“ Um die Wünsche dieser Gruppe zu erfüllen, sei ein Standort in Nähe der Universität entscheidend. Ebenfalls ausgesprochen wichtig seien diebstahl- und witterungssichere Fahrradstellplätze sowie ein flächendeckender Internetzugang auf dem gesamten Gelände. Youniq bietet ausschließlich Einzelapartments mit eigenem Bad und eigener Miniküche an. „Eine von uns in Auftrag gegebene Befragung ergab, dass 57 Prozent der Studierenden alleine wohnen wollen“, begründete dies Nonnengässer. Ein Balkon sei dagegen unnötig.

Dagegen achtet das Unternehmen auf hochwertige Möbel und Ausstattungsgegenstände – im eigenen Interesse: Beim häufigen Mieterwechsel in den Studentenapartments sei auf diese Weise eine längere Lebensdauer garantiert. Zudem würden die Möbel möglichst so angebracht, dass sie nicht bewegt werden könnten, verriet Nonnengässer; „dann geht auch wenig kaputt“. Zudem sei es den Mietern vertraglich untersagt, eigene Möbel mitzubringen.

Möglich sind diese Einschränkungen, weil die Studentengebäude als Wohnheim gelten und so nicht dem Mietrecht unterliegen. Daraus erklären sich auch andere Besonderheiten: Youniq vermietet die Apartments immer für zwölf Monate; danach wird den Mietern ein neues Vertragsangebot für ein weiteres Jahr unterbreitet – was die Möglichkeit bietet, die Miete kontinuierlich zu erhöhen. Und unterschrieben wird der Mietvertrag von den Eltern des Bewohners.

Auf ein anderes System der Mietsicherung setzt Lutz Dammaschk, Geschäftsführer der Vegis Immobilien Verwaltungs- und Vertriebsgesellschaft mbH: In den von Vegis betreuten Studentenwohnanlagen wohnt ein Hausmeister, der nicht nur für Ordnung und Sauberkeit sorgt, sondern sich auch säumige Mietzahler unverzüglich zur Brust nimmt. „Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Studentenwohnanlage“, sagte Dammaschk, „ist es, den Instandhaltungsaufwand so gering wie möglich zu halten.“ Was bei der Planung auf keinen Fall vergessen werden dürfe, sei ein zentraler Waschmaschinenraum. Auch Dammaschk zeigte sich überzeugt, dass der Bedarf an neuen, modernen Wohnheimplätzen groß ist. „Viele Studentenwohnheime sind überaltert und können zum Teil gar nicht mehr modernisiert werden“, sagte er.

Zukünftige Nachfrage ungewiss

Offen ist allerdings, wie sich die Nachfrage in der Zukunft entwickeln wird. „Ab 2014 werden die Studentenzahlen voraussichtlich sinken“, sagte Wolfgang Isserstedt vom HIS. Einer Prognose des Statistischen Bundesamtes zufolge wird die Zahl der Studierenden von derzeit 2,21 Millionen je nach Szenario auf 1,76 bis 2,09 Millionen im Jahr 2025 zurückgehen. Rainer Nonnengässer von Youniq zeigte sich indes zuversichtlich, dass zumindest ein Teil des Rückgangs durch die Gewinnung von Studierenden aus dem Ausland kompensiert werden könne. Und Vegis-Chef Dammaschk wies darauf hin, dass sich ein Studentenwohnhaus bei entsprechender Planung später notfalls umnutzen lasse – in ein Low-Budget-Hotel oder eine seniorengerechte Wohnanlage.

Christian Hunziker

Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser

Jung und Alt gemeinsam: Im Sommer startet die Bewerbung für das neue Programm

In diesem und dem nächsten Jahr läuft das vom Bundesfamilienministerium initiierte Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser aus. Für 500 Einrichtungen in ganz Deutschland stellt sich damit die Frage, wie künftig die Finanzierung sichergestellt werden kann. Dabei zeigen die Erfahrungen, dass sich das Konzept des Mehrgenerationenhauses bewährt hat – zumindest an vielen Orten.

Es waren große Worte, welche die damalige Bundesfamilienministerin Ursula von der Leyen im Jahr 2006 beim Start des Aktionsprogramms Mehrgenerationenhäuser in den Mund nahm. „Wir wollen“, sagte die Ministerin, „das Miteinander der Generationen und den Kreislauf des Gebens und Nehmens zwischen den Generationen im ganzen Land fördern und lebbar machen.“ Die Familienstrukturen veränderten sich, so dass die Weitergabe von Erziehungswissen und Alltagskompetenzen verloren gehe, gab die Ministerin zu bedenken. Hier sollten die Mehrgenerationenhäuser gegensteuern und Menschen unterschiedlichen Alters zusammenbringen.

Dabei hat der Begriff Mehrgenerationenhaus eine besondere Bedeutung: Gemeint ist nicht ein Haus, in dem mehrere Generationen zusammenwohnen, sondern ein Treffpunkt, an dem sich die Generationen austauschen und gegenseitig unterstützen. „Unser Ziel“, formulierte es von der Leyen, „ist es, Mehrgenerationenhäuser als Drehscheiben für Dienstleistungen zu etablieren, die Menschen verschiedenen Alters wirklich brauchen: angefangen vom Wäscheservice oder Computerkurs für Internetbanking über die Leih-Oma bis hin zum Mittagstisch für Schulkinder und die Krabbelgruppe.“

Förderung läuft aus

Auf fünf Jahre war das Programm angelegt. Jedes der bundesweit 500 Mehrgenerationenhäuser erhält in diesem Zeitraum vom Bund jährlich 40.000 Euro. Diese Förderung läuft für die ersten Häuser bereits im Lauf dieses Jahres aus; für die letzten ist Ende 2012 Schluss. Das könnte die Existenz vieler Häuser gefährden, befürchtet die SPD-Bundestagsfraktion. „Viele Träger von Mehrgenerationenhäusern sehen sich finanziellen Schwierigkeiten gegenüber“, schrieb sie in einem Antrag, der im Januar im Parlament zur Sprache kam. „Der Fortbestand vieler

Mehrgenerationenhäuser ist infolgedessen gefährdet.“

Diesen Vorwurf lässt von der Leyens Nachfolgerin Kristina Schröder nicht auf sich sitzen. „Die engagierte und erfolgreiche Arbeit der Ehrenamtlichen in den Mehrgenerationenhäusern muss weitergehen“, erklärt sie. „Das Konzept hat sich bewährt – jetzt werden wir es in die Zukunft tragen.“ Ihr Ministerium plant deshalb eine Neuauflage des Aktionsprogramms. Künftig will es jedoch nur noch 450 Häuser fördern und außerdem jährlich nur noch 30.000 Euro zur Verfügung stellen; weitere 10.000 Euro muss dann die Kommune oder das Bundesland beisteuern.

Beispiel Speyer

„Wir werden uns auf jeden Fall an der Ausschreibung für das neue Förderprogramm beteiligen“, sagt Alfred Böhmer, Geschäftsführer der Gemeinnützigen Wohnungsbau- und Siedlungs-GmbH (Gewo) Speyer. Das Mehrgenerationenhaus in Speyer-Nord ist eines von wenigen, die von einem Wohnungsunternehmen getragen werden. Hervorgegangen ist es aus einem offenen Treff, der dann in das Programm des Bundesfamilienministeriums überführt wurde.

Allerdings teilt sich die Gewo als kommunale Gesellschaft die Trägerschaft mit der katholischen und der protestantischen Kirchengemeinde. „Es war uns wichtig, dass wir nicht der alleinige Träger sind“, sagt Böhmer. „Denn das Haus ist ja nicht nur für unsere Mieter da.“ Dank den Kirchengemeinden sei es gelungen, auch die Bewohner des angrenzenden Reihenhaushausquartiers anzusprechen. Der Stadtteil Speyer-Nord, in dem rund 10.000 Menschen wohnen, ist nämlich geprägt vom Nebeneinander dieses Reihenhaushausquartiers und eines Mehrfamilienhausquartiers, das deutliche soziale Probleme aufwies. „Es war



Besonders beliebt im Mehrgenerationenhaus Speyer ist das einmal monatlich angebotene Freitagsfrühstück.

Quelle: Mehrgenerationenhaus Offener Treff Weißdornweg

uns wichtig, die Leute aus der Lethargie zu holen und die Nachbarschaft zu verbessern“, nennt Böhmer das Ziel des Mehrgenerationenhauses. Und dieses scheint erreicht zu sein: „Das Mehrgenerationenhaus“, so der Gewo-Geschäftsführer, „hat im Verbund mit anderen im Rahmen des Programms Soziale Stadt durchgeführten Maßnahmen nachweisbar zu einer Verbesserung der Situation im Stadtteil beigetragen.“

Untergebracht ist die Einrichtung im Erdgeschoss eines zweistöckigen Gebäudes, das nicht der Gewo gehört, sondern der Stadt Speyer. Bezahlt werden müssen dafür nur die Betriebskosten. Eine hauptamtliche Mitarbeiterin und eine auf Minijob-Basis tätige Angestellte koordinieren zusammen mit gut 50 ehrenamtlichen Kräften ein breites Spektrum an Aktivitäten. So bieten sie zweimal wöchentlich einen Mittagstisch und einmal monatlich das beliebte Freitagsfrühstück an. Im Projekt „welcome“ entlasten ehrenamtliche Mitarbeiterinnen Familien mit kleinen Kindern in den ersten

Wochen und Monaten nach der Geburt. Die Kindertagespflegebörse bringt Tagesmütter und -väter mit Familien mit Kindern zusammen, während die Taschengeldbörse Jugendliche vermittelt, die in Privathaushalten (meist Seniorenhaushalten) Gartenarbeit verrichten, Einkäufe erledigen oder das Auto reinigen.

„Die Angebotspalette ist so breit gefächert, dass alle Altersgruppen im Haus vertreten sind“, berichtet Jana Schellroth, die Leiterin des Mehrgenerationenhauses. Allerdings zeigte es sich, dass das Miteinander nicht immer unproblematisch ist: „Das Tischfußballspiel im Cafébetrieb funktionierte nicht“, sagt Schellroth. „Der Ger schpegel der Kinder und Jugendlichen wurde von den Senioren als störend empfunden.“

Beispiel Weimar

Auch in Weimar engagiert sich die kommunale Wohnungsbaugesellschaft als Trägerin des Mehrgenerationenhauses. Wie die Gewo in Speyer zieht die Weimarer Wohnstätte GmbH ein positives Zwischenfazit der Einrichtung in der Prager Straße 5 in Weimar-West. „Sie hat Stabilität ins Wohngebiet gebracht“, sagt Manfred Sobotta, Leiter Controlling/Finanzierung bei der Weimarer Wohnstätte GmbH. Weimar-West ist ein Plattenbaugebiet, das etwa zur Hälfte im Eigentum des kommunalen Unternehmens ist. Zwei Mitarbeiter, die ungefähr eineinhalb Stellen besetzen, halten zusammen mit 20 bis 30 ehrenamtlichen Kräften ein vielfältiges Programm am Laufen: Es gibt diverse Beratungsangebote, ein Erzählcafé, PC-Kurse und das „Netzwerk Mama“, in dessen Rahmen Kinder betreut werden, während sich die Mütter informieren und beraten lassen können.



Bei der Eröffnung des Mehrgenerationenhauses Rudolstadt im Jahr 2008 wurde mit den Handabdrücken der Besucher ein sogenannter Lebensstrahl geschaffen.

Quelle: RUWO

„Dank dem Mehrgenerationenhaus ist Weimar-West zum Begriff geworden“, freut sich Sobotta. Deshalb steht für ihn fest, dass das Projekt über die jetzt laufende Förderperiode hinaus fortgeführt werden soll. „Maßgeblich für den Erfolg“, sagt er, „ist es, die nötigen organisatorischen Voraussetzungen zu schaffen und die geeigneten Mitarbeiter zu finden.“ Das ist in Weimar offenbar gelungen: Zu manchen Veranstaltungen kommen Menschen aus der ganzen Klassikerstadt. Eine Lesung des bekannten Autors Wladimir Kaminer beispielsweise lockte über 200 Zuhörer an.

Nicht überall erfolgreich

Von einem solchen Publikumsansturm nur träumen kann Jens Adloff, Geschäftsführer der Rudolstädter Wohnungsverwaltungs- und Baugesellschaft mbH (Ruwo). Die Ruwo ist zwar nicht Trägerin des Mehrgenerationenhauses im thüringischen Rudolstadt, stellt aber die Räumlichkeiten im Plattenbaugebiet Schwarza zur Verfügung und verlangt dafür vom Träger, dem Diakonieverein Rudolstadt, nur die Betriebskosten. „Was bei uns nicht funktioniert“, bedauert Adloff, „ist die Ausstrahlung auf die ganze Stadt und auf den Landkreis.“ Die meisten Besucher kämen aus der engsten Umgebung des Mehrgenerationenhauses. Denn es mangle an attraktiven Veranstaltungen und einem guten Marketing. „Man könnte mehr daraus machen“, ist Adloff überzeugt.

Zweifel äußert der Ruwo-Geschäftsführer auch daran, ob die gegenseitige Unterstützung der Generationen wirklich gelingt. „Aber vielleicht ist der Anspruch des Bundes auch ein bisschen hoch“, gibt er zu bedenken. Und „eine nützliche Einrichtung“ sei das Mehrfamilienhaus allemal.

So helfe es bei der Vermietung der gut 80 kleinen Wohnungen im Gebäude. Insbesondere die vom Diakonieverein angebotene Tagespflege vermittle ein Gefühl der Sicherheit.

In Weimar läuft die Förderung durch das Bundesfamilienministerium erst 2012 aus. Eine Teilnahme an der neuen Ausschreibungsrunde ist auch hier geplant. Grundsätzlich sei es in



Das Mehrgenerationenhaus in Weimar-West hat zur Stabilisierung des Stadtteils beigetragen.

Quelle: Weimarer Wohnstätte GmbH

einer ostdeutschen Stadt schwierig, andere Finanzierungsquellen zu erschließen, sagt Adloff: Die Menschen nähmen zwar gern Hilfe bei Behördengängen oder beim Einkauf in Anspruch. „Aber niemand ist bereit, dafür zu zahlen.“

Ausschreibung im Sommer

Im Sommer dieses Jahres will das Bundesfamilienministerium die neue Ausschreibung starten. Berücksichtigen will es dabei Mehrgenerationenhäuser, die Schwerpunkte in vier Bereichen setzen: im Bereich Alter und Pflege, im Bereich Integration und Bildung, bei haushaltsnahen Dienstleistungen und beim freiwilligen Engagement. Laufen wird das Programm dann nur noch über zwei Jahre, also bis 2014. „Die Häuser“, sagt Ministerin Schröder, „sind aufgefordert, sich selbst um eine nachhaltige Finanzierung zu kümmern.“

In Speyer macht man das schon lange. Bereits 2008 wurde ein Förderverein gegründet. Außerdem denkt Gewo-Geschäftsführer Böhmer über eine Zusammenarbeit mit einem anderen Projekt seines Unternehmens, der neuen Quartiersmensa in Speyer-West, nach, die beispielsweise in Form einer GmbH oder einer Genossenschaft erfolgen könnte. „Man muss in eine neue Richtung denken“, sagt Böhmer. „Denn es war von Anfang an klar, dass wir uns nicht auf eine langfristige Förderung durch den Bund verlassen können.“

Christian Hunziker

WBG Wohnungsbaugesellschaft Görlitz mbH

Deutsch-polnische Grenzmigration ist noch keine Selbstverständlichkeit

Görlitz, die malerische Stadt an der Ostgrenze Deutschlands, kämpft – wie viele Städte im Osten – um den Erhalt ihrer Einwohnerzahl. Seit dem Zweiten Weltkrieg läuft die Grenze mitten durch die Stadt. Nachdem Polen 2004 zur EU beigetreten ist, wirft man in Görlitz den Blick über die Neiße zur polnischen Schwesterstadt Zgorzelec. Dort sucht die WBG Wohnungsbaugesellschaft Görlitz mbH nach neuen Mietern, aber bisher nur mit geringem Erfolg. Gegen alle Erwartungen kommen neue Interessenten vor allem aus dem Westen: Görlitz entpuppt sich als das neue „Pensionopolis“.



Die märchenhafte Innenstadt von Görlitz wurde nach der Wende mit vielen Fördergeldern saniert. Auch die WBG Wohnungsbaugesellschaft Görlitz

mbH (WBG) hat Millionen investiert. Von ihrem Bestand von über 7.000 Wohnungen befinden sich 2.000 Wohnungen in der Innenstadt. Meist sind es Gründerzeitwohnungen, die zu DDR-Zeiten stark vernachlässigt worden sind. Arne Myckert, Geschäftsführer der WBG, sagt dazu: „Planwirtschaft und Gründerzeitbauten passen nicht zusammen. Die Instandhaltung von Gründerzeithäusern ist Maßarbeit. Auch kurz nach der Wende wurden viele Gründerzeitwohnungen so saniert, dass sie hinterher wie Neubauwohnungen wirkten. Viele authentische Details sind dadurch verloren gegangen. Inzwischen sehen wir das ja anders.“

Mehr als 20.000 Einwohner sind nach der Wende in den Westen gezogen. Der Wohnungsleerstand betrug in Görlitz fast 30 Prozent. Am Rande der Stadt wurden rund 2.000 Wohnungen abgerissen. Inzwischen beträgt der Leerstand für ganz Görlitz rund 17 Prozent und in der Innenstadt knapp zehn Prozent. Trotzdem ist es nicht einfach, die sanierten Gründerzeitwohnungen zu vermieten. Familien ziehen oftmals lieber an den Rand der Stadt. Also muss man neue Zielgruppen ansprechen.

Langsames Zusammenwachsen

Die Neiße ist mehr als ein Fluss, der zwei Länder voneinander trennt. Görlitz wurde nach dem Krieg getrennt. Der Teil östlich der Neiße heißt jetzt Zgorzelec. Die meisten Brücken über die Neiße wurden entweder



Arne Myckert,
Geschäftsführer der WBG
Quelle: WBG

eineiige Zwillinge, die getrennt wurden. Groß war die Euphorie, als die Bewohner beider Städte 2004 den polnischen Beitritt zur EU auf der Brücke zwischen Görlitz und Zgorzelec feierten. Nach der Euphorie folgte jedoch der Alltag und da zeigte sich, dass auch Zwillinge sich nach einer längeren Trennung wieder aneinander gewöhnen müssen.

Die WBG hat auf der Suche nach neuen Mietern den Blick nach Osten gewendet. Arne Myckert sagt dazu: „Wir haben den Polen auf dem Wohnungsmarkt etwas zu bieten. In Zgorzelec besteht der Wohnungsmarkt überwiegend aus Eigentumswohnungen und die Mietwohnungen, die es gibt, sind von schlechter Qualität. Bei uns kann man zwar nicht umsonst wohnen, aber wir bieten hohe Qualität zu einem günstigen Preis. Unser Angebot ist eine gute Ergänzung zum polnischen Wohnungsmarkt. Trotz gezielter Marketing- und Werbeaktionen kommen jedoch nur zwei Prozent unserer Mieter aus Polen. Diese Zahl stimmt allerdings nicht ganz, denn viele Polen haben einen deutschen Pass. Auch sie mieten bei uns, sind aber in der Statistik nicht zu finden.“

Als einen der Gründe für das geringe Interesse nennt Myckert die Miete: „Unsere Mieten sind günstig im Vergleich zu

im Krieg zerstört oder von der DDR gesperrt. Die Liebe zwischen den beiden „sozialistischen Brüdervölkern“ hielt sich in Grenzen. Und so entstanden zwei Städte wo einst eine war, wie

dem, was wir bieten, aber für viele Polen trotzdem immer noch zu hoch. Außerdem gibt es eben auch immer noch diesen emotionalen Abstand, der eine wichtige Rolle spielt. Dies wurde zum Beispiel im Sommer 2010 deutlich, als die Neiße über ihre Ufer trat. Ein Nachbardorf an der polnischen Seite wurde völlig überschwemmt und hunderte von Menschen waren obdachlos. Wir von der WBG haben Wohnungen angeboten, deren Mieten so gesenkt wurden, dass das Angebot zu den Fördermitteln, die für die vorübergehenden Unterkünfte bereitgestellt wurden, passte. Wir haben uns schon Gedanken darüber gemacht, wie wir diese große Zahl von Menschen auffangen könnten, aber es kam niemand. Nicht eine Familie hat unser Angebot angenommen.“

Europastadt mit Sprachproblem

Görlitz-Zgorzelec präsentiert sich als Europastadt und war 2010 auch im Wettbewerb um den Titel „Europäische Hauptstadt“. Es wird also schon zusammengearbeitet, aber das bringt Menschen noch nicht unbedingt zusammen. So gibt es zum Beispiel ein deutsch-polnisches Gymnasium in Görlitz, jedoch auch hier bleibt der Abstand sichtbar: Auf dem Schulhof bilden sich Gruppen von deutschen und von polnischen Schülern und wenn der Unterricht vorbei ist, laufen die polnischen Schüler so schnell wie möglich wieder über die Brücke zurück nach Polen. Arne Myckert: „Die Beziehungen bleiben problematisch, solange die Folgen des Zweiten Weltkrieges noch nicht vollständig verarbeitet sind. Zum Glück spürt man bei der jüngeren Generation kaum etwas von diesen Ressentiments. Was aber ein Hindernis bleibt, ist die Sprache. Polen sprechen nur wenig Deutsch und Deutsche sprechen kein Polnisch. Ich habe es mal versucht zu lernen – man soll ja selber ein gutes Beispiel abgeben – aber



Der Gölitzer Hof hat schon bessere Tage erlebt.

Alle Fotos: Letty Reimerink



In der Gölitzer Innenstadt stehen viele sanierte Gründerzeitwohnungen leer.

es ist eine so schwierige Sprache, dass ich es schnell wieder aufgegeben habe. Wenigstens haben wir seit einiger Zeit eine polnische Mitarbeiterin bei der WBG. Wir hoffen, dass wir dadurch einen besseren Kontakt zu potenziellen polnischen Mietern herstellen können.“

Franz-Josef Keul von der Abteilung Stadtentwicklung arbeitet viel mit den Kollegen in Zgorzelec zusammen. „Wir haben eine gute Zusammenarbeit, aber ich habe auch das Glück, dass der Stadtarchitekt in Zgorzelec in Deutschland studiert hat und die Sprache spricht, sonst wäre es sicher schwieriger. Es gibt eine Koordinierungskoalition für Wirtschaft und Stadtplanung. Man kann EU-Fördergelder beantragen, aber nur wenn es um Projekte geht, bei denen mehrere Länder zusammenarbeiten. Dadurch entsteht ein gemeinsames Ziel und das bringt uns zusammen. Die größte Hürde ist die Bürokratie.“

Interesse aus unerwarteter Ecke

Die WBG legt eine große Kreativität an den Tag, wenn es um ihr Marketing geht. Um neue Zielgruppen für das Wohnen in der Innenstadt anzusprechen, hat sie vor ein paar Jahren das Experiment Probewohnen gestartet (siehe auch DW 4/2009, Seite 20). Interessenten durften eine Woche in einer möblierten Wohnung probewohnen, um selber zu erfahren, wie es sich in einer Gründerzeitwohnung in der Altstadt lebt. Im Gegenzug lieferten die Bewohner Informationen zu ihren Erfahrungen: was fand man schön, was hat man vermisst. Mehr als 200 Haushalte haben innerhalb von zwei Jahren diese Möglichkeit genutzt. Interessenten kamen aus ganz Deutschland, Österreich, der Schweiz und aus Polen. Das Experiment fand nicht im Osten, sondern im Westen am meisten Anklang, und zwar bei Senioren. Myckert: „Ganz verwunderlich ist das nicht, denn mit einer Rente aus

dem Westen kann man hier im Osten mehr anfangen. Man kann hier schön wohnen, es gibt eine vollwertige Infrastruktur und die zauberhafte Landschaft lädt zu Ausflügen ein.“ Franz-Josef Keul spricht sogar von einem Pensionopolis und sieht einen historischen Ursprung im Preußen des 19. Jahrhunderts: „Auch damals war Görlitz bei Senioren sehr beliebt.“

Blick in die Zukunft

Durch die Zuwanderung der Senioren hat sich die Einwohnerzahl bei rund 55.000 Einwohnern stabilisiert. Keul hofft, dass es so bleibt, und glaubt fest an die Renaissance der Stadt: „In den uns umgebenden kleineren Orten werden Dienstleistungen immer weiter abgebaut. Das gibt uns Überlebenschancen, denn die Menschen kommen nach Görlitz ins Krankenhaus, ins Theater oder zum Einkaufen.“ Für die WBG liegt die Aufgabe der Zukunft, neben der weiteren Sanierung ihres innerstädtischen historischen Altbaubestandes, auch in der Anpassung der Plattenbaugebiete durch gezielten, geschossweisen Teilrückbau. Keine einfache Aufgabe in einer Zeit, wo die Fördertöpfe fast ausgetrocknet sind. Die Suche nach neuen Zielgruppen bleibt notwendig und wird von der WBG weiterhin Kreativität fordern. Um neu angesiedelte Unternehmen bei der Personalsuche zu unterstützen, bietet sie zum Beispiel möblierte Wohnungen mit kurzen, flexiblen Kündigungsfristen an. Darüber hinaus sollen künftig verstärkt Menschen aus dem Umland angesprochen werden. Insbesondere bezieht sich die Zielgruppenansprache auf Einpendler, die in Görlitz beschäftigt sind, und Senioren aus Umlandgemeinden mit schwacher Infrastruktur. Die große Hoffnung für die Zukunft sieht man aber weiterhin im Osten. Myckert: „Manche Dinge brauchen eben ihre Zeit.“



Die Innenstadt von Görlitz wurde nach der Wende aufwändig saniert.

Letty Reimerink

Aareon Kongress 2011 – Status.Trends.Visionen.

Größter Branchentreff der Immobilienwirtschaft vom 30. Mai bis 1. Juni 2011 in Garmisch-Partenkirchen

Ausgewiesene Experten aus der Branche und renommierte Gastredner werden auch auf dem diesjährigen Aareon Kongress wieder für einen besonderen inhaltlichen Mehrwert sorgen und neue Impulse geben. Das Marktgeschehen, wichtige Branchenthemen und neue Entwicklungen werden analysiert und diskutiert. Kurz gesagt geht es um „Status.Trends.

Visionen.“ Wichtige Fakten, Trends und Visionen, die von außen auf die Branche wirken, werden die drei Key-Note-Sprecher präsentieren: Bundesaußenminister a. D. Hans-Dietrich Genscher, Prof. Dr. Eckard Minx, einer der renommiertesten deutschsprachigen Innovations- und Zukunftsforscher, Vorsitzender des Vorstands Daimler und Benz Stiftung,

sowie Sascha Lobo, Deutschlands bekanntester Internetexperte. Der GdW-Präsident Axel Gedaschko wird in seinem Vortrag das Thema „Klimaschutz zwischen Wunsch und Wirklichkeit“ beleuchten. Zudem diskutieren die drei Key-Note-Referenten zusammen mit Axel Gedaschko in einer Talkrunde, was Unternehmen heute für ihren Erfolg brauchen und ste-

hen darüber hinaus den Kongressteilnehmern auch für den weiteren Dialog zur Verfügung. Der inhaltliche Leitgedanke „Immobilienwirtschaft auf dem Weg zu einer neuen Wirtschaftlichkeit zieht sich wie ein roter Faden durch den Aareon Kongress 2011. Die spiegelt sich auch bei dem diesjährigen DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft wider, der unter der Schirmherrschaft des GdW-Präsidenten Axel Gedaschko steht. So zeigen die Gewinner herausragende Beispiele für erfolgreiche Unternehmensstrategien und Handlungskonzepte für effektives und effizientes Wirtschaften. Insbesondere werden dabei die strategische Planung, Methoden für mehr Kunden- und Mieterorientierung sowie die Optimierung immobilienwirtschaftlicher Prozesse honoriert; auf erfolgreiche Umsetzungsprojekte wird großer Wert gelegt. Die Preisverleihung findet am 31. Mai 2011 im Rahmen des Galaabends statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.aareon-kongress.com



Plenumszelt, Dr. Alfien auf dem Aareon Kongress.

Quelle: Aareon

THS Wohnen GmbH

Osterreise für Ehrenamtliche an die Ostsee

Eine ungewöhnliche Wertschätzung haben zu Ostern ehrenamtliche Helfer aus dem Ruhrgebiet und dem Rheinland erfahren: Insgesamt 55 Nachbarschaftshelfer und ihre Familien wurden von der Gelsenkirchener THS Stiftung für eine Woche Osterferien in das Ostseebad Grömitz eingeladen. Bevorzugt wurden bei der Auswahl der Teilnehmer diejenigen, die von Transferleistungen leben müssen. Zu der Reisegruppe ge-

hörten sowohl Großeltern mit Enkel, alleinerziehende Eltern mit Kindern als auch komplette Familien. Die THS Stiftung macht es sich als gemeinnützige Tochtergesellschaft der THS seit zwei Jahren zur Aufgabe, das soziale Engagement des Konzerns zu organisieren und auszuweiten. Schwerpunkte liegen bei der Unterstützung von Nachbarschaftspflege und sozialen Entwicklungen in den Wohnquartieren.

GEWOBA AG Wohnen und Bauen, Bremen

Neubauprojekt in der Überseestadt

Bis 2013 baut die GEWOBA als Gesellschafterin der Entwicklungsgesellschaft Hafenkante GmbH fünf Mehrfamilienhäuser mit rund 80 Wohnungen in der Bremer Überseestadt. Der Siegerentwurf des Architektenwettbewerbs wurde jetzt vorgestellt. Die Jury entschied sich für den Vorschlag des Kopenhagener Architekturbüros Lorenzen APS. Die Mischung aus öffentlichen und privaten Plätzen habe die Juroren überzeugt, hieß es in

der Begründung. Die besondere Herausforderung: Dies ist das erste von drei Bauvorhaben, die die Entwicklungsgesellschaft der GEWOBA in der Überseestadt in diesem Jahr startet. Am Eingang zum neuen Quartier „an der Hafenkante“ entstehen in diesem ersten Schritt ein Wohngebäude mit Gewerbe- und Gastronomieflächen sowie vier reine Wohnhäuser, die sowohl kleine und als auch große Wohnungen vorsehen.

Telekom

Pilotprojekt zum Glasfaserausbau

Im Rahmen eines Pilotprojekts werden zahlreiche Haushalte in der Stadt Hennigsdorf jetzt mit Glasfaseranschlüssen bis in die Wohnungen hinein versorgt. Rund 120 Kilometer Glasfaser werden zu diesem Zweck verlegt und 16 neue Netzverteiler aufgebaut. Der Ausbau soll im zweiten Quartal 2011 abgeschlossen sein. Bisher wurden Gespräche und Daten auf dem letzten Stück zwischen dem Verteilerkasten auf der Straße

und dem Wohnungsanschluss auf einer Kupferleitung übertragen, auf der die Übertragungsgeschwindigkeit Meter für Meter abgebremst wird. In Zukunft können Fotos, Videos und Musik diesen Weg ungebremst auf einer Glasfaserleitung zurücklegen. Beim Senden und Empfangen kann dann ein Tempo von bis zu 200 Megabit pro Sekunde erreicht werden. Das Verfahren wird als Fibre to the Home (FTTH) bezeichnet.

degewo AG, Berlin

Atomstromfreie und CO₂-neutrale Energie für degewo-Kunden

Die degewo hat für die Jahre 2012 und 2013 erstmals ausschließlich Ökostrom eingekauft. Das Berliner Wohnungsunternehmen stellt damit die Hausstromversorgung auf atomstromfreie und CO₂-neutrale Energie um. „Wenn wir tatsächlich eine nachhaltige Energiewende in Deutschland einleiten wollen, dann müssen wir auch danach handeln. Mit dem Einkauf von Ökostrom leistet die degewo ihren Beitrag, die ehrgeizigen Klimaschutzziele in Berlin zu erreichen“, sagt Vorstandsmit-

glied Frank Bielka. Der Stromkostenanteil an den Betriebskosten erhöht sich dadurch für den degewo-Mieter um 0,25 Euro im Jahr. Treppenhäuser, Außenanlagen und Aufzüge werden vom 1. Januar 2012 an mit Strom aus regenerativen Energien beliefert. Das Grünstrom-Angebot von Vattenfall umfasst eine jährliche Liefermenge von rund 30 Gigawattstunden. Der Strom wird in Wasserkraftwerken in Skandinavien erzeugt und dann in das europäische Stromnetz eingespeist.

Aareal Bank AG

Vorstand beschließt Kapitalerhöhung

Die Aareal Bank AG erhöht ihr Kapital. Ausgegeben werden 17.102.062 neue Inhaberkapitalaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 3,00 Euro. Das Grundkapital der Gesellschaft steigt dadurch von derzeit 128.265.477 Euro auf 179.571.663 Euro. Der Bezugs-

preis der neuen Aktien beträgt 15,75 Euro. Auf dieser Basis wird der Bruttoemissionserlös voraussichtlich rund 269 Millionen Euro betragen. Der Mittelzufluss soll für Wachstum im Segment Strukturierte Immobilienfinanzierungen und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis genutzt werden.



Sie sind Immobilienverwalter. Werden Sie Schutzengel.

Rauchwarnmelder vom Spezialisten für die Wohnungswirtschaft

Rauchwarnmelder retten im Ernstfall das Leben Ihrer Mieter. Und als Immobilienverwalter sollten Sie sich für Minol entscheiden. Denn neben unserem Rauchwarnmelder-Service bekommen Sie das ganze Know-how für die Wohnungswirtschaft mit dazu.

- Umfassender Service mit jährlicher Sicht- und Funktionsprüfung der Melder ohne Mehraufwand bei der Verwaltung
- Schneller und flexibler Einbau der Melder
- Umfassende rechtssichere Dokumentation
- 24h-Mieter-Hotline für Störanfragen

Minol
Alles, was zählt.

ABG FRANKFURT HOLDING

Wohnhaus im Europaviertel vor Baubeginn gekauft



Das Wohn- und Geschäftshaus „Am Europagarten“ ist kammförmig angelegt.

Quelle: ABG/HOCHTIEF

Die HOCHTIEF Projektentwicklung hat das im Europaviertel West in Frankfurt geplante Wohn- und Geschäftshaus „Am Europagarten“ vor dem Baustart verkauft: Die ABG FRANKFURT HOLDING Wohnungsbau- und Beteiligungsgesellschaft erwarb das Projekt mit fast 20.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche für 47 Millionen Euro. Zuvor hatte HOCHTIEF bereits die 3.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss an die Lebensmittelkette REWE vermietet. Der Baubeginn ist für Sommer 2011 geplant. Der Lebensmittelmarkt soll Ende 2012 einziehen. Die insgesamt 140 Wohnungen sollen ab Frühjahr 2013 be-

zugsfertig sein. Die bis zu sieben Geschosse hohe Immobilie wird in einem kammförmigen Grundriss angelegt. Der Hauptstrang ist auf den Boulevard West ausgerichtet. Die andere Seite wird sich mit drei begrünten Innenhöfen zur künftigen Pariser Straße öffnen. In den vier bis sechs Obergeschossen soll eine Bruttogrundfläche von 16.000 Quadratmetern im Passivhausstandard entstehen. Zudem ist eine Tiefgarage mit 225 Pkw-Stellplätzen geplant. Der Investor ABG, Wohnungs- und Immobilienkonzern der Stadt Frankfurt am Main, plant, die Zwei- bis Fünfstückwohnungen in Eigenregie zu vermieten und zu verwalten.

Kabel Baden-Württemberg

US-Konzern übernimmt Kabelnetzbetreiber

Gewinner im Übernahmekampf um den drittgrößten Kabelnetzbetreiber Deutschlands, Kabel BW GmbH, ist der US-Kabelkonzern Liberty Global. Das Unternehmen ist bereits Eigentümer des in Hessen und Nordrhein-Westfalen agierenden Kabelnetzbetreibers Unitymedia ist. Laut Angaben von Liberty

Global und dem bisherigen Eigentümer EQT ist der Kauf mit 3,16 Milliarden Euro bewertet. Die Transaktion soll in der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen werden, steht jedoch unter dem Vorbehalt der Freigabe durch die Kartellbehörde. Ein Börsengang von Kabel BW dürfte damit vom Tisch sein.

Beamten-Wohnungs-Verein zu Köpenick e.V., Berlin

Genossenschaftssparen: die sichere Alternative

Vor fünf Jahren öffneten sich die Pforten der Spareinrichtung beim Beamten-Wohnungs-Verein zu Köpenick (BWV). Seitdem verfügt er über ein Sparvolumen von über 30 Millionen Euro und einen anhaltenden Wachstumstrend. Als eine von zwei Berliner Wohnungsbaugenossenschaften bietet der BWV seinen Mitgliedern und deren

Angehörigen die Möglichkeit des Sparens innerhalb der Genossenschaft an. Das angelegte Geld der Sparer wird ausschließlich im eigenen Wohnungsbestand investiert und sichert den Werterhalt der Gebäude. 2.000 Sparer nutzen die Angebote des BWV. Neu ist das zeitlich befristete Geburtsangebots zum Festzinssparen.

Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V. (BBU)

Musterwohnung in Guben ist „fit für die Zukunft“

Die Gubener Wohnungsbaugenossenschaft eG (GWG) ist im April für ihre generationengerechte Musterwohnung im Brandenburgischen Ring 47 mit dem Qualitätssiegel „Gewohnt gut – fit für die Zukunft“ ausgezeichnet worden. Diese Auszeichnung wird monatlich vom BBU verliehen. Die jetzt ausgezeichnete Wohnung ist von der GWG in einem Plattenbau des Typs P2 aus dem Jahr 1971 für Senioren und für junge Paare eingerichtet worden. Dafür wurde der Grundriss verändert,

das Bad vergrößert und eine Fußbodenheizung eingebaut. Auch eine Reihe elektronischer Zusatzsysteme wurde eingebaut: Fernsehen, Telefon und Internet werden über das Stromnetz bereit gestellt. Die Elektronik erkennt, ob beim Verlassen der Wohnung noch Fenster offen sind, und ob alle Geräte – bis auf den Kühlschrank – vom Stromnetz getrennt sind. Jalousien und Beleuchtung können aus der Ferne reguliert werden. Insgesamt investierte die GWG 70.000 in die Musterwohnung.



Datenschutz
und IT-Sicherheit
zertifiziert

„CRM macht den Unterschied!“

- Kundenorientierte Prozesse
- ERP-Schnittstellen
- Analytisches CRM mit bewährten Standard-reports für Marketing, Vertrieb & Service

„...Leerstand unter
1% gesenkt...“

mehr unter:
www.ivm-pro.de

Arbeitskreis Hamburger Wohnungsbaugenossenschaften e. V.

Genossenschaften in Hamburg immer beliebter

82 Prozent der Hamburger kennen die Genossenschaften und deren besonderes Wohnmodell. Mehr als jeder zweite Befragte in der Hansestadt ist außerdem davon überzeugt, dass genossenschaftliches Wohnen eine echte Alternative zu Eigentum und Miete ist. Das ist das Ergebnis einer Forsa-Umfrage im Auftrag der Marketinginitiative der Wohnungsbaugenossenschaften in Deutschland e.V. – ein Zusammenschluss von 41 regionalen Verbänden, darunter der Arbeitskreis Hamburger

Wohnungsbaugenossenschaften, mit insgesamt rund 400 Genossenschaften und über 800.000 Wohnungen. „Die Ergebnisse der Umfrage belegen, dass die Genossenschaften in Hamburg immer bekannter und beliebter werden. Mit unserem Angebot, unserem soliden Wirtschaftsangebot und unserem sozialen Engagement wecken wir mehr Vertrauen als andere Wohnungsanbieter“, betont die Arbeitskreis-Vorsitzende Petra Böhme.

Nebenkostenkontrolle

Geislinger Konvention setzt sich durch

Fünf weitere große Wohnungsunternehmen treten der Geislinger Konvention bei. Eines davon ist die Berliner GSW AG. Zu ihrem Börsengang soll das Siegel der Geislinger Konvention als Qualitätsmerkmal verwendet werden. Auch die DKB Wohnen GmbH Potsdam, die Stadt und Land Wohnbauten GmbH Berlin, die Wohnungsbaugenossenschaft Friedenshort eG Berlin und die LEG Wohnen NRW Düsseldorf

sind neu dabei. Diese Nebenkostenkontrolle sorgt dafür, dass die „zweite Miete“ nicht in unüberschaubare Höhen ansteigt. Dafür ist ein effektives Betriebskostenmanagement erforderlich. Das Fundament für Transparenz, Vergleichbarkeit, Kostenkontrolle und Identifizierung von Optimierungspotenzialen ist seit nunmehr zehn Jahren die Geislinger Konvention. 3,5 Millionen Mietwohnungen werden bereits damit verwaltet.

GESOBAU AG, Berlin

Schadensmeldung per Mausklick

Mieter des Berliner Wohnungsunternehmens GESOBAU können Wohnungsmängel und Schäden online direkt an einen Handwerker melden. Das Besondere an dem neuen Service: Die Schadensmeldung durchläuft automatisch das GESOBAU-SAP-System und landet direkt bei der durch Pauschalverträge gebundenen

Firma. Von dort aus kann ohne weiteren zeitlichen Verzug die Reparatur organisiert und ausgeführt werden. Damit gehört die GESOBAU nach eigenen Angaben zu den ersten Wohnungsunternehmen, das seinen Kunden diesen Service anbietet. Das Unternehmen betreut in der Hauptstadt Mieter in rund 37.000 Wohnungen.



NEU!

Basic Line

Die neuen Lüftungsgeräte
mit Basisausstattung für den
Wohnungsbau



Die neuen Basic Line-Lüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung aus dem Hause Heinemann zeichnen sich vor allem durch ihre unkomplizierte Bedienung, hohe Energieeffizienz, kompakte Bauart sowie die einfache, und dadurch preiswerte Ausstattung aus. Mit Luftmengen bis 400 m³/h finden Sie ihren optimalen Einsatzbereich in Wohnungen und Reihenhäusern bis max. 220 m² Wohnfläche.

- hoch effizient (> 90 % Wärmerückgewinnung, EC-Ventilatoren)
- kompakte Bauweise
- schnell montiert
- leichte Bedienung mittels 3-Stufenschalter
- einfache, frontseitige Wartung
- 3 Gerätegrößen (B 200/300/400 SC)



HMC-Marktreport: Wohnungswirtschaftliche DV-Systeme 2011

Der aktuelle Überblick über den Softwaremarkt der Wohnungswirtschaft

Moderne IT ist das zentrale Arbeitsmittel zur zukunftsfähigen Führung eines Unternehmens. Es stellt sowohl ein strategisches Instrument als auch ein unersetzbares alltägliches Werkzeug dar. Der Softwaremarkt befindet sich in einem stetigen Wandel, ein profunder Marktüberblick ist daher von großer Bedeutung. In der DW leistet dies der HMC-Marktreport regelmäßig für wohnungswirtschaftliche Datenverarbeitungssysteme.

Ein kleiner Einschnitt ist es schon. Eines der bekanntesten Softwareprodukte in der Wohnungswirtschaft kommt in diesem Jahr im HMC-Marktreport nicht mehr vor: WohnData. Das von Aareon nicht mehr angebotene System befindet sich am Ende seines Lebenszyklus und die letzten Anwender migrieren auf ein neues System. Natürlich war WohnData von seinen Strukturen und der Basistechnologie her ein wenig in die Jahre gekommen, aber seine Zuverlässigkeit, die Flexibilität im Bereich der Datenhaltung und seine mietbuchhalterischen Stärken wurden bis zuletzt von den Anwendern sehr geschätzt. Neue Produkte werden sich daran messen lassen müssen.

Auch in diesem Jahr sind zwei neue Anbieter in das Marktgeschehen eingetreten und das erste Mal im HMC-Marktreport vertreten. Die DomData GmbH, Berlin, hat ihr Produkt GRANIT bei den ersten Kunden in Deutschland platziert. Ebenfalls aus Berlin kommt die DIGIHAUS GmbH, die das Produkt ImmOne anbietet. Wir begrüßen die neuen Anbieter in unserem Report und werden gespannt die Entwicklung ihrer Produkte verfolgen.

Die aktuelle Markteinschätzung

Die Highlights der letzten Jahre waren die großen Systemmigrationen der bestandshaltenden Unternehmen der Wohnungswirtschaft mit mehr als 30.000 Wohneinheiten. Oft war das angekündigte Wartungsende von WohnData die Ursache dieser Umstellungen, die von den betroffenen Anwenderunternehmen eher bedenklich als freudig angegangen wurden. Diese Phase neigt sich nun dem Ende entgegen, die allermeisten WohnData-Anwender werden zum Jahresende umgestellt sein und es scheint so, als würden die großen Projekte im nächsten Jahr nicht mehr so häufig stattfinden wie in der jüngsten Vergangenheit. Wahr-

scheinlich werden die mittelgroßen Unternehmen mehr in den Fokus der Betrachtung geraten.

Unter den großen, älteren Anwendungssystemen bleibt nun noch die GES übrig. Vor knapp zehn Jahren gab es schon Zeitpläne für das Auslaufen dieses Ur-Systems und die Überleitung auf die SAP-Variante Blue Eagle. Mitte des letzten Jahrzehnts wurden dann die Pläne für einen kurzfristigen Umstieg verschoben. Viele Unternehmen haben ihre Verträge verlängert. Da Aareon mit ihren jetzigen Systemen (Blue Eagle und Wodis Sigma) besser aufgestellt ist als damals, könnte sie den Kunden den Wechsel zu einem moderneren System nahelegen. Es wird interessant sein, zu verfolgen, ob Aareon diese Initiative ergreift oder ob sich die Kunden von selbst einen Zeitplan für die Veränderung ihrer IT zurechtlegen.

Vielleicht ist diese Marktsituation auch ein Anlass für manche Anwender anderer Systeme, aktiv über einen Wechsel ihres eventuell nicht mehr ganz neuen ERP-Systems nachzudenken, ohne vom jeweiligen Hersteller zu einer Migration gedrängt zu werden. Wenn nach Anzahl und Größe weniger Projekte die Kapazitäten der Softwarehäuser binden, könnten sich für die Anwenderunternehmen durchaus gute

Gelegenheiten ergeben, für einen ansprechenden Preis gut begleitete Migrationen zu einem neuen ERP-System durchzuführen. Zwar ist eine ERP-System-Migration für ein Unternehmen immer ein gewaltiger Kraftakt mit risikoreichem Verlauf. Auf der anderen Seite werden heute aber von den Unternehmen zum Beispiel im Reporting Leistungen erwartet, die manche älteren oft nicht abdecken. Dies könnte ein gedanklicher Ansatz für Unternehmen sein, sich zu einer markttechnisch günstigen Zeit mit der Thematik eines neuen ERP-Systems zu beschäftigen.

Verfolgt man die Entwicklung des Marktes über die letzten Jahre, so stellt man fest, dass die Kosten der Software und der Dienstleistungen bei der Einführung (Projektkosten) nicht nur stabil geblieben sind, sondern in vielen Fällen sogar nachgegeben haben. Dies mag zum einen auf die vermehrte Erfahrung der Softwarehäuser und ihrer Berater zurückzuführen sein. Andererseits ist der Konkurrenzkampf so groß, dass einige Anbieter nicht vor einem Preiskampf zurückschrecken. Wir beobachten in den letzten Jahren durchaus auch gesunkene Tagessätze für Berater.

Die Anbieter

Die Tabelle zeigt die Liste der im aktuellen HMC-Marktreport vertretenen Anbieter in alphabetischer Reihenfolge, die von ihnen erstellten oder vertriebenen Softwareprodukte sowie die Kontaktdaten. Die Produkte sind der Kategorie „operatives wohnungswirtschaftliches Hauptsystem“ zuzuordnen. Anhand der von den Anbietern für den HMC-Marktreport 2011 beantworteten über 2.500 funktionsbezogenen Fragen und den entsprechenden Angaben zur Kunden-, Mitarbeiter- und Preisstruktur lassen sich für interessierte Anwenderunternehmen rasch erste Eingrenzungen treffen, welche Unternehmen und Produkte in einem Software-

Der HMC-Marktreport ...

feiert 2011 ein kleines Jubiläum. Er erscheint zum 10. Mal in seiner aktuellen Form mit PC-gestützter Entscheidungshilfe. Wie jedes Jahr seit seinem Ersterscheinen im Auftrag des Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) stellt der Report die aktuelle Marktsituation wohnungswirtschaftlicher DV-Systeme dar und gibt den Unternehmen Entscheidungshilfen bei IT-Auswahlprozessen an die Hand.

Auswahlprozess näher betrachtet werden sollen. Daran sollte sich dann immer der unternehmensspezifische Auswahlprozess mit einem konkret ausgestalteten Anforderungskatalog, für den der Funktionsteil des Marktreports eine solide Basis bildet, anschließen. Viele Unternehmen wissen, dass ein systematischer Weg dorthin über die Nutzung des Marktreports führt. Wer sich mit seiner Hilfe Klarheit über die eigenen Anforderungen an das zukünftige System verschafft, der erhält eine schnelle Analyse darüber, welche Systeme die Anforderungen am besten erfüllen. Wie das funktioniert, lässt sich kurz nachlesen unter: www.hmc-cp.de oder www.s-v-i.de.

Grundsätzlich muss jedes Unternehmen für sich die Frage klären, wie umfangreich und ausgefeilt das zukünftige System sein soll. Mit der Komplexität steigen funktionale Fähigkeiten (auch Spezialitäten) und die Flexibilität für zukünftige Weiterentwicklungen, aber normalerweise auch die Kosten und die Schwierigkeiten der Benutzung der Software durch die Anwender.

Oft ist es auch einfach gut für ein Anwenderunternehmen, wenn man sich von lieb gewordenen Besonderheiten trennt und sie nicht aufwändig im neuen IT-System abbildet.

SAP oder NON-SAP

Aus der Tabelle ist ersichtlich, welche Produkte SAP-basiert sind und welche nicht. Die NON-SAP-Produkte lassen sich dann weiter in reine Eigenentwicklungen und solche unterteilen, die auf einem anderen, branchenübergreifend weit verbreiteten Standard-Softwareprodukt (Microsoft Dynamics Nav) basieren. Wie immer sind bei solchen Betrachtungen die Randbereiche der Kategorisierung unscharf; so nutzen manche Softwarehäuser mit Eigenentwicklung wegen der starken gesetzlichen Regelungen eine Standard-Finanzbuchhaltung, die sie in ihre anderen Programmmodule eingebunden haben.

Auch die SAP-basierten Produkte sind in Zukunft differenzierter zu betrachten.

Ähnlich wie in anderen Branchen versucht SAP auch in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, sich neben den großen Anwendern auch den mittelgroßen und kleinen Unternehmen stärker zu nähern. Dafür hält SAP für die verschiedenen Zielgruppen unterschiedliche Softwareplattformen bereit. Gleich einem Autohersteller, bei dem man sich nicht nur für die Marke, sondern direkt für ein konkretes Modell interessiert, sind die verschiedenen Softwaretechnologien entscheidend für die Ausgestaltung des fertigen Produkts. So ist bei SAP zum Beispiel zu unterscheiden in die SAP Business Suite (ERP), SAP Business ONE oder SAP Business ByDesign. Wie überall unterscheiden sich die Plattformen durch Leistungsfähigkeit, Systemarchitektur und Preisgestaltung. Die Eigenschaften der jeweils verwendeten SAP-Basis sind dann natürlich von grundlegender Bedeutung für die Funktionalitäten der auf ihnen aufsetzenden Angebote der Softwarehäuser. Die Anwenderunternehmen sollten sich vor einem Kauf detailliert darüber informiert haben. ▶



Einfach, sicher, erfolgreich.

Die GAP-Group bleibt ihrem Ruf als Innovationsführer treu. Die aktuelle Version von immotion® setzt technologische Marktstandards frühzeitig um und verfolgt dabei konsequent die Optimierung der Softwarebedienbarkeit und Prozesssteuerung.

Im Standardleistungsumfang unterstützt immotion® die durchgehende Integration von Microsoft Office®, einen Mehrmonitor-Betrieb oder individuelle Auswertungen durch eigene assistenzgesteuerte Reportgeneratoren. Jedem Anwender steht die Nutzung von definierten Berichts- und Cockpit-Funktionen sowie Automatisierung von Prozessketten und Arbeitsabläufen durch die einfache Steuerung von integrierten Softwareservices zur Verfügung. Das erleichtert die Arbeit, spart Zeit und steigert den Anwendernutzen auf technologisch höchstem Niveau.

Überzeugen Sie sich selbst und lernen Sie immotion® kennen.

Im Internet unter www.gap-group.de oder per Telefon unter 0421-49134422.



Software für die Wohnungswirtschaft

| Anbieter | System | Anschrift |
|---|--|--|
| Aareon AG | Blue Eagle (Basis SAP ERP 6.0) | Isaac-Fulda-Allee 6 55124 Mainz |
| Aareon AG | GES | Isaac-Fulda-Allee 6 55124 Mainz |
| Aareon AG | Wodis Sigma | Isaac-Fulda-Allee 6 55124 Mainz |
| Alexander Quien Nova GmbH | WMH, WMW, BMS | Brüsseler Straße 3 30539 Hannover |
| Comline Computer & Softwarelösungen AG | SAP ERP 6.0 (Basis SAP ERP 6.0) | Hesestücken 28 22453 Hamburg |
| DIGIHAUS GmbH | ImmOne (Basis SAP Business One) | Forckenbeckstraße 9-13 14199 Berlin |
| DKB IT-Services GmbH | DKB@win (Basis SAP ERP 6.0) | Jägerallee 24 14469 Potsdam |
| DomData GmbH | Granit | Wittestraße 30 K 13509 Berlin |
| ESN realis GmbH | realis | Wasserstraße 221 44799 Bochum |
| ESS EDV-Software-Service AG | WOWI c/s edition Leonardo | Bücherheider Ring 6 32361 Preußisch Oldendorf |
| ESS inhouse GmbH München | inhouse | Bücherheider Ring 6 32361 Preußisch Oldendorf |
| GAP Group | immotion | Neidenburgerstraße 24 28207 Bremen |
| IBM Deutschland GmbH | IBM Express Solutions für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft (Basis SAP ERP 6.0) | IBM Allee 1 71139 Ehningen |
| IMMOLOGIS GmbH | RE-FLEX (Basis SAP ERP 6.0) | Karthäuser Straße 7-9 34117 Kassel |
| INPUT-IT AG | Hausplus | Bargkoppel 1 12435 Berlin |
| mse RELion GmbH | RELion (Basis Microsoft Dynamics Nav) | Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg |
| Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG | CREM iX-Haus | Kokkolastraße 2 40882 Ratingen |
| PROMOS consult GmbH | PROMOS.GT (Basis SAP ERP 6.0) | Rungestraße 19 10179 Berlin |
| SAP AG | SAP Real Estate Management (RE-FX) | Dietmar-Hopp-Allee 16 69190 Walldorf |
| SFG IT-Consulting GmbH | IMMODUL | Spichernstraße 15 10777 Berlin |
| Siemens IT Dienstleistung und Beratung GmbH | RlCasa (Basis SAP ERP 6.0) | Bruchstraße 5 45883 Gelsenkirchen |
| Sommer Informatik GmbH | Capitol Classic | Sepp-Heindl-Straße 5 83026 Rosenheim |
| varys. Gesellschaft für Software und Abrechnung mbH | varyhome Advanced Management Edition (Basis Microsoft Dynamics Nav) | Rudolstädter Straße 39 07745 Jena |
| Wiscore GmbH | WIS RunEasy (Basis SAP ERP 6.0) | Springorumallee 2 44795 Bochum |
| Zülow-Software und Computer GmbH | ZHAUS-Profi | Friedrich-Engels-Straße 15 17268 Templin |

Quelle: HMC

durchaus von größeren Auswirkungen auf Arbeitsfolgen und systemseitig hinterlegte Workflows aus.

Unternehmen, die Erweiterungen oder Umgestaltungen ihrer IT-Landschaft seit einiger Zeit erwägen, aber noch nicht realisiert haben, könnten die Zeit nutzen, ihre Vorstellungen in die Realität umzusetzen. Wer noch kein elektronisches Archiv hat, findet ausgereifte Software dafür am Markt. Es muss ja nicht gleich die High-End-Lösung sein, bei der die gescannten Dokumente revisionssicher elektronisch abgelegt und dann papiermäßig vernichtet werden; schon das rasche Auffinden zum Beispiel eines gescannten Rechnungsbelegs durch seine IT-technische Verknüpfung mit der entsprechenden Buchungsposition spart Arbeitszeit. Für andere Unternehmen bietet sich vielleicht die Einführung einer Liegenschaftsverwaltung an, die schon länger erwogen, aber noch nicht umgesetzt wurde. Oder ein Anwenderunternehmen investiert – bevor es sich an den Aufbau eines DatawareHouses macht – einige Zeit und Aufwand in die Pflege seiner Datenbestände, damit die gewünschten Management-Informationen auch in sich stimmig sind und eine gute Grundlage für Entscheidungen darstellen.

Wir raten zur permanenten Pflege der unternehmenseigenen IT-Landschaft, um jederzeit eine gute Basis zu haben, falls Neuerungen am Softwaremarkt ein rasches Reagieren auf diese Entwicklungen erfordern. Ebenso notwendig ist es, bei der Auswahl einer neuen wohnungswirtschaftlichen Hauptlösung dafür zu sorgen, dass alle für die Zukunft absehbaren Neuerungen realisierbar sind.

Dr. Klaus Höring
HMC – Höring Management Consulting
www.hmc-cp.de

Ingo König
SVI – Sachverständigenbüro für die IT
der Immobilienwirtschaft
www.s-v-i.de

Mögliche weitere Aktivitätsfelder

Der im vergangenen Jahr bereits angesprochene Trend zu mobilen Endgeräten verfestigt sich und wird wahrscheinlich in absehbarer Zeit zu vermehrten Software-

lösungen zum Beispiel für die mobile Wohnungsabnahme führen. Bei einigen im Markt befindlichen Softwareprodukten wird es aber noch ein wenig dauern, bis hier praktikable Lösungen vorliegen. Wenn die Produkte dann vorliegen, gehen wir

GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen, Bremen

Perspektivwechsel: interkulturell kompetent kommunizieren

Neben der „Hardware“ – dem Wohnraum – passen Wohnungsunternehmen zunehmend auch ihre „Software“ an die Erfordernisse einer veränderten Gesellschaftsstruktur an. Die Bremer GEWOBA beispielsweise schult ihre Mitarbeiter in interkultureller Kompetenz.

„In etwa 20 bis 30 Prozent unserer Wohnungen leben Menschen mit Migrationshintergrund“, berichtet Marco Hahn, Leiter der Immobilienwirtschaft bei der GEWOBA. 34,3 Prozent sind russische Aussiedler, etwa 20 Prozent haben ihre Wurzeln in Polen oder der Türkei. Insgesamt leben Menschen aus über hundert Nationen im Bestand.

Am Anfang stand der Wunsch nach Sprachkursen: Insbesondere Mitarbeiter mit intensivem Kundenkontakt wünschten sich, besser mit fremdsprachigen Mietern kommunizieren zu können. Schnell kristallisierte sich heraus, dass nicht immer mangelnde Sprachkenntnisse zu Irritationen zwischen Mietern und Mitarbeitern führten, sondern nonverbale kommunikative Barrieren. Mieter und Mitarbeiter erlebten im Gespräch, dass „die Chemie nicht stimmte“, man keinen gemeinsamen Nenner fand oder Gespräche schleppend verliefen. Die Idee zur Schulung „Interkulturelle Kompetenz“ entstand.

Gewohntes Hinterfragen

Gemeinsam mit zwei Coaches der Volkshochschule Bremen, Ercan Arslan und Martin Schmidt, erarbeiteten Mitarbeiter des Bereichs Immobilienwirtschaft das Schulungskonzept. Das Ziel: Im Umgang mit Kunden aus anderen Kulturkreisen sollen Mitarbeiter fremd erscheinende Verhaltensweisen besser einordnen und entsprechend sensibel reagieren können. Außerdem sollen sie in ihrem Bedürfnis nach positiven interkulturellen Erfahrungen unterstützt werden und positive, respektvolle Beziehungen zu Menschen aus anderen Kulturen aufbauen können. So kann die Effektivität am Arbeitsplatz gesteigert werden. Wo die individualistische deutsche auf eine kollektivistisch geprägte Kultur stößt, wie zum Beispiel

in arabischen und afrikanischen Ländern verbreitet, führt das nicht selten zu Irritationen – sei es durch falsch interpretiertes Verhalten, Gesten oder unterschiedliche Zeitvorstellungen. „Grundsätzlich muss man verstehen, dass die eigene Kultur eine unter vielen ist“, erläutert Coach Arslan. „Im Kontakt mit Menschen aus anderen Kulturen gilt es zu hinterfragen: Wie nimmt mein Gegenüber mein Verhalten wahr?“ Hüten müsse man sich allerdings vor Stereo-



Eine wichtige Lektion der Schulung ist die Vorsicht vor Stereotypen. Der Kulturwissenschaftler Geert Hofstede geht davon aus, dass jeder Mensch universelle, kollektive und individuelle Persönlichkeitsaspekte hat (Grafik nach Hofstede, 1993).

typen, denn Kulturen seien weder homogen noch statisch – auch innerhalb von Volksguppen seien Mentalitäten durchaus unterschiedlich. Ethnologe Schmidt wirbt für Verständnis: „Neu Zugezogene erleben einen Kulturschock. In der Fremde ist alles, was Halt gibt, fort. Grundlegendes muss neu gelernt werden. Da fühlen sich viele hilf- und machtlos.“

Aha-Erlebnisse für die Mitarbeiter

Diese theoretischen Grundlagen vermittelten die Coaches und füllten sie mit den Teilnehmern in Rollenspielen mit Leben. Die Mitarbeiter berichteten außerdem

von beispielhaften Situationen aus dem Alltag. Nicht selten gab es dabei intensive Aha-Erlebnisse. So fragte ein Teilnehmer „Warum lacht mich der afrikanische Mieter aus, wenn ich von ihm die fällige Miete verlange?“ – Arslan erläutert: „In afrikanischen Kulturen kann Lachen ein Ausdruck von Beschämung sein. Möglicherweise war dem Mann die Situation sehr unangenehm.“ Oder: Warum erscheint ein Kunde nicht zu vereinbarten Terminen? „In Deutschland gehen wir davon aus, wenn ich etwas schriftlich vereinbare, bin ich auf der sicheren Seite. In vielen anderen Kulturen sind mündliche Verabredungen viel wichtiger“, erklären die Trainer. „Hilfreich ist, wenn Sie einen schriftlich angekündigten Termin vorher kurz telefonisch bestätigen.“

„Wenn ich weiß, warum ein Mieter so reagiert, wie er reagiert, kann ich mein Verhalten entsprechend anpassen und mich viel besser auf ihn einstellen“, erläutert Natascha Janssen aus dem Bereich Immobilienwirtschaft der GEWOBA. „Ich hatte diese besondere Sichtweise nicht und vieles falsch gedeutet. Heute hinterfrage ich mein eigenes Verhalten mehr“, erzählt

GEWOBA-Hauswart Ronny Schierenbeck, der zunächst skeptisch war. Der Umgang mit neu Zugezogenen falle ihm jetzt leichter.

32 Mitarbeiter – Hauswarte, Vermieter und Sachbearbeiter der GEWOBA – haben die anderthalbtägigen Kurse bisher absolviert. Weitere Kurse folgen, denn die Gruppen sind bewusst klein und die Nachfrage ist groß.

Ulrike Bendrat und Lisa Schmees
für die GEWOBA Aktiengesellschaft Bauen
und Wohnen

Prüfungsorganisationen im GdW bieten Nachwuchsprüfungskräften dualen Bachelor-Studiengang an

Nachwuchsoffensive der Prüfungsverbände und -gesellschaften

In den Beruf einsteigen und parallel dazu an einer privaten Hochschule studieren – mit finanzieller Unterstützung des Arbeitgebers: Erstmals bieten die regionalen Prüfungsverbände des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. und die verbandsnahen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zum Wintersemester 2011/2012 ausgewählten Schulabgängern aus ganz Deutschland diese Chance. Als Werkstudenten finanzieren sie die Studiengebühren durch eine Tätigkeit bei einem der regionalen Prüfungsverbände des GdW.

Innerhalb des kommenden Jahres werden die Prüfungsverbände und verbandsnahen Wirtschaftsgesellschaften insgesamt sechzehn Studienplätze im Studiengang Bachelor of Arts Business Administration an der EBZ Business School in Bochum an besonders motivierte und talentierte Bewerber vergeben. Die Besonderheit an dem innovativen Konzept: Die Nachwuchskräfte arbeiten während des Studiums an der EBZ – wo sie im EBZ-eigenen Gästehaus wohnen können – auch als „Werkstudenten“ in den wohnungswirtschaftlichen Prüfungsverbänden und verbandsnahen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, um das Prüfungshandwerk als „training on the job“ direkt beim Mandanten zu erlernen. Auf diese Weise erhalten sie bereits von Beginn ihres Studiums an die Möglichkeit, umfassendes Fachwissen und Arbeitserfahrung im Bereich der Rechnungslegung und Prüfung von Wohnungsgenossenschaften und anderen Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu erwerben. Durchschnittlich werden die Studenten 20 Wochenstunden im „Unternehmen“ arbeiten – eine Verzahnung von Lehre und Praxis, bei der das Erlernte direkt umgesetzt werden kann.

Interessantes Arbeitsfeld für kluge Köpfe

Die Prüfungsverbände aus ganz Deutschland, die unter dem Dach des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. zusammengeschlossen sind, sind Spezialisten für die Rechnungslegung und Prüfung von Wohnungsgenossenschaften und wohnungswirtschaftlich ausgerichteten Unternehmen verschiedenster Rechtsformen. Dies hebt sie von den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ab. Neben der genossenschaftlichen Pflichtprüfung werden auch viele andere betriebswirtschaftliche, rechtliche, technische und



Unterricht in der EBZ Business School

Quelle: EBZ

steuerliche Fragestellungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bearbeitet. Die verbandsnahen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bieten ein breites Spektrum der Prüfung und Beratung von Wohnungs- und Immobilienunternehmen, das Zukunft hat.

Im Prüfungs- und Beratungsbereich werden Nachwuchsprüfungskräfte gesucht, die flexibel in einem spannenden Arbeitsfeld arbeiten möchten. Neben der reinen Prüfungstechnik erlernen die „Werkstudenten“

durch die Einbeziehung in Prüfungsteams und den Einsatz direkt beim Mandanten rhetorische und soziale Kompetenzen. Mit diesem attraktiven Modell wird den Werkstudenten ein interessanter, zukunftsfähiger Berufsweg aufgezeigt.

„Die heutigen Schulabgänger sind leistungsbereit und karriereorientiert. Im Gegenzug erwarten sie ein interessantes, abwechslungsreiches Arbeitsgebiet mit guten Aufstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten.“

Bewerbung und Informationen

Interessenten für eine derartige Karriere in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und dieses duale Studienangebot können ihre Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, Zeugnissen, einseitigem Motivationsschreiben und Wunschregion – ausschließlich per E-Mail – bis zum 1. Juli 2011 an bewerbung@gdw.de senden. Weitere Auskünfte zur praktischen Tätigkeit erteilen WP/StB Ingeborg Esser (esser@gdw.de) und WP Claudia Buchta (buchta@gdw.de). Informationen zum Studiengang sind bei der EBZ Business School, Frau Schuh (m.schuh@e-b-z.de oder 0234 9447-606), erhältlich.

Informationen zu den regionalen Prüfungsverbänden finden Sie mit einem Klick auf das entsprechende Verbands-Logo unter www.gdw.de oder www.pruefungsverbaende.de.

Die wohnungswirtschaftliche Prüfungsorganisation bietet dabei weit mehr als rein betriebswirtschaftliche Herausforderungen, denn in der Wohnungswirtschaft fließen ökonomische, technische und nicht zuletzt auch sozialpolitische Themen zusammen wie in kaum einem anderen Wirtschaftsbereich“, erklärte Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW.

Organisation und Finanzierung

Die Prüfungsverbände und die verbandsnahen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften werden die Studiengebühren für ihre „Werkstudenten“ tragen und die Teilnehmer des Programms darüber hinaus mit einem angemessenen monatlichen Betrag finanziell unterstützen. So entsteht eine Win-win-Situ-

ation – die Studenten können sich auf ihr Studium konzentrieren und früh praktische Erfahrungen sammeln, so Ingeborg Esser. Bedeutsam sei, dass die Prüfungsverbände und die verbandsnahen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ihre Nachwuchskräfte selbst ausbilden und ihre Karriere intensiv unterstützen. Dabei ist langfristig auch eine Weiterqualifizierung zum Wirtschaftsprüfer möglich.

Dr. Klaus-Peter Hillebrand, Vorstandsvorsitzender der DOMUS AG, Berlin, erläuterte: „Die Wohnungswirtschaft ist eine moderne Branche und wir brauchen für die nächste Generation von Prüfern und Wirtschaftsprüfern talentierte und leistungsbereite Nachwuchsprüfungskräfte, die den hohen Anforderungen, die an ihr Fachwissen und

ihre sozialen Kompetenz gestellt werden, gerecht werden. Im Gegenzug bieten wir gute Aufstiegs- und Entwicklungschancen, eine abwechslungsreiche Tätigkeit und das Wissen, für eine Branche zu arbeiten, deren Erfolg und Wohlergehen essenziell für ganz Deutschland sind.“

*Katharina Burkardt
GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.*

*Andreas Winkler
EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft*

Interview mit Dr. Klaus-Peter Hillebrand, Vorstandsvorsitzender der DOMUS AG, und Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW „Die Arbeit als Prüfer ist keine antiquierte und verstaubte Tätigkeit, sondern eine moderne, komplexe und flexible Aufgabe“

Die regionalen Prüfungsverbände und verbandsnahen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften suchen Nachwuchs. Kann dieser nicht auch aus den BWL-Studiengängen der deutschen Hochschulen rekrutiert werden? Warum wählt man den Weg, talentierte Bewerber an die EBZ Business School zu schicken?

Esser: Wir möchten bereits Schulabgängern zeigen, dass ein Studiengang in Verbindung mit einer Tätigkeit als Werkstudent eine hervorragende Möglichkeit zum Aufbau von Fachkompetenz und praktischer Erfahrung ist. Durch die Tätigkeit als Werkstudent sollen die Studenten bereits früh erkennen, dass die Arbeit als Prüfer keine antiquierte und verstaubte Tätigkeit ist, sondern eine moderne, komplexe und flexible Aufgabe, bei der auch das Thema Beratung einen hohen Anteil einnimmt. Darüber hinaus erhoffen wir uns als Prüfungsorganisation, die ihre Wurzeln im Bereich der genossenschaftlichen Prüfung hat, auch mehr Verständnis für diese Rechtsform wecken zu können.

Dr. Hillebrand: Natürlich werden wir auch künftig qualifizierte Nachwuchskräfte aus den Hochschulabgängern rekrutieren. Der Wettbewerb um talentierte Köpfe ist an Universitäten und Hochschulen allerdings schon seit Jahren im Gange. Große

WP-Gesellschaften begleiten bereits jetzt an vielen Hochschulen ausgewählte Studiengänge durch Finanzierung oder Gestellung von Lehrkräften. Diesem Wettbewerb wollen wir uns stellen mit einem auf unsere Branche ausgerichteten Konzept, das vom EBZ als der Hochschule des GdW umgesetzt wird.

Bereits 2009 startete der GdW seine Azubi-Kampagne, um die Versorgung der Wohnungswirtschaft mit Nachwuchs abzusichern. Warum starten die Prüfungsgesellschaften ihre eigene Initiative erst jetzt?

Dr. Hillebrand: Die Azubi-Kampagne zielt auf die Mitgliedsunternehmen der Verbände ab. Mit dem nun erfolgten nächsten Schritt wollen wir qualifizierte Nachwuchskräfte für die Prüfungsverbände selbst gewinnen. Dazu waren einige organisatorische Vorbereitungen notwendig, die wir jetzt geschaffen haben.

Esser: Die Azubi-Kampagne ist auf eine ganz andere Zielgruppe ausgerichtet. Aus der Organisation unserer Kampagne haben wir aber viele Erfahrungen gewonnen, auf die wir im Rahmen der Konzeption des Studiengangs zurückgreifen konnten. Wir sind nun gespannt, wie dieses Angebot angenommen wird.

Welche Eigenschaften sollten Bewerberinnen und Bewerber um einen der 16 Studienplätze mitbringen?

Dr. Hillebrand: Wichtig sind kaufmännisches Verständnis, Freude im Umgang mit Zahlen und analytischen Untersuchungen. Sorgfältige Arbeitsweise und gute Ausdrucksweise sind ebenfalls notwendig.

Esser: Neben der grundsätzlichen Freude des Arbeitens mit Zahlen ist auch Mobilität gefragt, da der Beruf des Prüfers auch sehr viel mit Reisen zu tun hat. Ein Prüfer arbeitet in der Regel immer direkt vor Ort beim Wohnungsunternehmen. Aus diesem Grund spielt auch die soziale Kompetenz und das Auftreten der Bewerber eine große Rolle.

Wie wird es weitergehen? Ist eine Verstärkung angedacht?

Esser: Wir starten den ersten dreijährigen Studiengang im Oktober 2011. Wenn sich das Konzept bewährt, sind aber weitere Studiengänge vorgesehen.

Dr. Hillebrand: Ja, in jedem Fall. Doch lassen Sie uns erst einmal erfolgreich starten, dann sehen wir weiter.

Das Interview führte Olaf Berger.

Interview zu aktuellen Fragen der Personalentwicklung sowie Aus- und Weiterbildung

„Wohnungsunternehmen müssen auf breiter Front Personalentwicklungskonzepte aufstellen“

Die Aus- und Fortbildung qualifizierter Mitarbeiter wird für Wohnungsunternehmen zunehmend wichtig. Grund dafür ist der sich abzeichnende Fachkräftemangel und die sich wandelnden Anforderungen an die Arbeitsgebiete und -plätze in den Unternehmen. Das gezielte Management der Personalentwicklung und -rekrutierung gewinnt an Bedeutung – insbesondere, wenn man berücksichtigt, dass längere Lebensarbeitszeiten und ein wachsender Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund den Arbeitsmarkt prägen werden. Maren Kern, Vorstandsmitglied beim Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen BBU, Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., und Dr. Hans-Michael Brey, Geschäftsführender Vorstand der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, im DW-Gespräch über Personalentwicklung in der Wohnungswirtschaft.

Die demografische Entwicklung macht auch vor dem Arbeitsmarkt nicht halt. In manchen Branchen wird bereits über Fachkräftemangel geklagt. Welche Auswirkungen erwarten Sie für die Wohnungswirtschaft?

Kern: Wir werden uns schon sehr bald auf ganz erhebliche Schwierigkeiten einstellen müssen. Die Einsicht, dass auch für die Wohnungswirtschaft die Rekrutierung von Nachwuchs nicht einfacher wird, ist in unserer Branche leider erst zum Teil angekommen.

Gedaschko: In vielen Teilen Deutschlands gibt es schon heute aufgrund der ausgezeichneten allgemeinen Wirtschaftsentwicklung und teilweise gepaart mit der demografischen Entwicklung – speziell im Bereich der qualifizierten Fachkräfte – Probleme, gute Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu finden. Wieso sollte ausgerechnet die Immobilienbranche eine Ausnahme darstellen? Auch wir werden uns besonders anstrengen und um die „klugen Köpfe“ kämpfen müssen.

Die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. veranstaltet gemeinsam mit dem Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen BBU am 30. August 2011 die PersonalKomm – eine Tagung zu Instrumenten der Personalentwicklung. Themen sind unter anderem: Talentmanagement, Employer Branding sowie Bildungskonzepte für die Wohnungswirtschaft. Weitere Infos bei Anja Richter, Telefon 030 230855-15, E-Mail: anja.richter@bba-campus.de und unter www.bba-campus.de



Dr. Hans-Michael Brey
Quelle: BBA

wird bis zum Jahr 2025 rund 250.000 Arbeitskräfte verlieren. Die Bewerberzahlen für Ausbildungsstellen gehen kontinuierlich zurück. Das zeigt doch, dass sich die Wohnungswirtschaft bereits jetzt um engagierten Nachwuchs bemühen muss.

Was kann die Branche tun, um talentierte Nachwuchskräfte für sich zu gewinnen? Wie unterstützt Ihr Verband beziehungsweise Ihre Akademie Wohnungsunternehmen dabei, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren?

Gedaschko: 2009 hat der GdW den Startschuss für eine Ausbildungskampagne in der Branche gegeben, die mittlerweile in der Zielgruppe der jungen Leute gut angekommen ist. Wir bemühen uns aktiv im Internet, in vielen Schülermedien und auf Ausbildungsmessen, die qualifizierten jungen Leute für unsere Branche, für den Ausbildungsberuf oder ein Studium in der Immobilienwirtschaft zu begeistern. Wohnungsunternehmen müssen aber auf breiter Front „Personalentwicklungskonzepte“ aufstellen. Jeder Mitarbeiter sollte von Anfang an wissen können, welche Laufbahn oder Karriere für ihn – entsprechende Leistung

Dr. Brey: Einige Zahlen mögen den Ernst der Lage verdeutlichen. In der Bundesrepublik Deutschland sinkt die Einwohnerzahl bis zum Jahr 2050 um etwa 14 Millionen. Die Region Berlin/

Brandenburg

und Erfolge vorausgesetzt – im Unternehmen möglich ist. Nachwuchsplanung, Laufbahnplanung, Wissensmanagement, lebenslanges Lernen – das sind die Begriffe und komplexen Sachverhalte, die die Unternehmen transparent machen müssen. Das fängt beim Vorstand und Geschäftsführer an und hört bei den Auszubildenden auf. Die Verbände und Akademien helfen dabei, diese Prozesse zu initiieren, zu bewältigen und stellen die Instrumente und Methoden dafür zur Verfügung.

Kern: Was die Branche tun kann, ist vor allem eines: Sich zeigen! Die Immobilienunternehmen müssen sich so innovativ und



Maren Kern
Quelle: BBU

vielseitig darstellen, wie sie tatsächlich sind. Dabei sollte es aber nicht nur um Nachwuchskräfte gehen. Auch Quereinsteiger sind eine echte Bereicherung für Unternehmen und vor dem Hintergrund

des demografischen Wandels eine immer interessantere Zielgruppe auf dem Arbeitsmarkt. Mittlerweile ist die Sensibilität für die Bedeutung des „employer branding“, also für die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber, in der Branche stark gewachsen. Von Verbandsseite wird das sehr vorangetrieben und unterstützt. Beispielsweise hat der BBU Mitte des letzten Jahres das Thema Ausbildung in den Mittelpunkt unseres Wettbewerbs „Wir machen Unternehmen“ gerückt – mit sehr guter Resonanz. Und selbstverständlich unterstützen wir auch die breit aufgestellte Azubi-Kampagne.

Dr. Brey: Ich stimme Frau Kern zu, dass Wohnungsunternehmen allen Grund haben, selbstbewusster aufzutreten. Kürzlich erzählte mir der Vorstand einer Genossenschaft: Wenn ich meine Immobilienbestände bewerte, dann komme ich auf ein Vermögen wie Air Berlin. Und das ist eine kleine Genossenschaft, die mit wenigen Mitarbeitern enorme Werte bewegt und zudem für Balance im Sozialen und Ökonomischen sorgt. In der Wohnungswirtschaft können Sie noch praktisch erfahren, wie Soziale Marktwirtschaft funktioniert: Wohnungsunternehmen übernehmen Verantwortung bei der Stadtentwicklung, beim ökologischen Umbau und nicht zuletzt dabei, den demografischen Wandel zu bewältigen und lebenswerten Wohnraum für eine älter werdende Gesellschaft bereitzustellen. Das ist nicht nur eine herausfordernde, sondern auch eine höchst spannende Aufgabe. Die BBA hat auf Wunsch ihrer Mitglieder, eine attraktive und praxisorientierte Ausbildung zu ermöglichen, eine private Berufsschule für Immobilienkaufleute gegründet. Mit Blockunterricht, innovativen Lernmethoden und Dozenten aus der Immobilienwirtschaft unterstützen wir die Wohnungsunternehmen dabei, ihren Nachwuchskräften eine fundierte und attraktive Berufsausbildung zu bieten, die jungen Menschen zahlreiche Möglichkeiten an die Hand gibt, sich auch persönlich weiter zu entwickeln.

Was würden Sie antworten, wenn ein junger Mensch Sie persönlich fragt: „Warum ausgerechnet in der Wohnungswirtschaft arbeiten?“

Dr. Brey: Die Wohnungswirtschaft bietet Gestaltungsspielräume, sie zeigt, wie langfristiges Denken funktioniert, sie ermöglicht es, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren und sie bietet Arbeitsplatzsicherheit. Hinzu kommt die Breite der Themen, die die Wohnungswirtschaft zu einem interessanten und vielseitigen Arbeitgeber mit exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten macht. Dabei werden sich in Zukunft noch weitere Aufgaben und Berufsfelder ergeben, die man jetzt noch gar nicht sieht.

Gedaschko: Wohnen und Arbeit sind die entscheidenden äußeren Faktoren im Leben eines jeden Menschen. Die Wohnung verankert den Menschen in der Gesellschaft. Nachbarschaften, Quartiere, Stadtentwicklung – das sind entscheidende Faktoren für das Zusammenleben in einer Bürgergesellschaft. Deswegen ist Wohnungswirtschaft

immer Immobilienwirtschaft „Plus“. Gerade junge Menschen, die in ihrem Beruf auch Werte verwirklicht sehen wollen, sind in unserer Branche genau richtig.

Kern: Die Wohnungswirtschaft als Arbeitgeberin bietet eine fast einzigartige Kombination aus Innovation und Kontinuität: Berufliche Herausforderungen, Vielseitigkeit, Kommunikationsorientierung, Entwicklungsmöglichkeiten und Dynamik gehen hier Hand in Hand mit Beständigkeit und Sicherheit. In den meisten anderen Branchen finden Arbeitnehmer entweder das eine oder das andere. Fast nirgendwo sonst liegen die Möglichkeit zu echter persönlicher Entfaltung und Zukunftssicherheit so eng beieinander wie bei uns.

Menschen mit Migrationshintergrund nehmen in der gesellschaftlichen Wahrnehmung eine immer größere Rolle ein. Gilt das auch für den Arbeitsmarkt und die Wohnungswirtschaft?

Kern: Auf jeden Fall. Gut ausgebildete Menschen mit Migrationshintergrund sind eine echte Bereicherung für Teams und bringen frische Perspektiven. Außerdem können sie den Umgang mit Mietern mit Migrationshintergrund erleichtern und neue Zielgruppen ansprechen. Das gilt nicht nur für eine Metropole wie Berlin. Einen interessanten Weg hat unser Mitgliedsunternehmen GEWOBAG gezeigt. Sie hat in einem Servicecenter in einem Quartier mit hohem Migrationsanteil einen „Tag der Bildung“ veranstaltet. Dabei konnten auch viele Jugendliche mit Migrationshintergrund für eine Ausbildung in der Immobilienwirtschaft interessiert werden. Ein anderer Weg ist die von vielen Berliner Wohnungsunternehmen, beispielsweise der degewo und GESOBAU, unterstützte Initiative „Berlin braucht Dich“. Sie spricht speziell Jugendliche mit Migrationshintergrund an. Diese Formate mit „Wohnungsunternehmen zum Anfassen“ kommen gut an.

Gedaschko: Es ist wichtig, qualifizierte Menschen mit Migrationshintergrund und Zuwanderer genauso für unseren Beruf und die Immobilienwirtschaft zu begeistern wie Einheimische auch. Menschen mit Migrationshintergrund verfügen oft über einen breiten kulturellen Hintergrund aus zwei Kulturkreisen und sind in der Regel zweisprachig. Wenn sie zusätzlich über eine hohe kommunikative Kompetenz verfügen, sind das eindeutig Vorteile, um in der Branche zu arbeiten – unter anderem auch ▶

epiqr®

Die Software mit Bestand

Ich weiß Bescheid!



Mit epiqr® überlassen Sie nichts dem Zufall

Jetzt testen

Wer seine Immobilien im Blick hat, kann gezielt entscheiden wann, wo und wie investiert werden muss. Dank epiqr® haben Sie alle wichtigen Informationen mit einem Klick und treffen die richtigen Entscheidungen. Das gibt Sicherheit und spart Kosten! Mit der Software epiqr® wissen Sie Bescheid. Das macht Ihr Immobilienmanagement kinderleicht!

www.calcon.de

dann, wenn es sich um die Betreuung und Bewirtschaftung gemischt kultureller Wohnungsbestände handelt. Vor dem Hintergrund, dass viele Großstädte bei den jungen Menschen einen Migrantenanteil von über 50 Prozent haben, stellt sich diese Frage nicht wirklich. Es muss eine Selbstverständlichkeit sein.

Dr. Brey: Wir wissen aus Studien, dass gemischte Teams erfolgreicher sind. Damit meine ich nicht nur Männer und Frauen, die zusammenarbeiten, sondern auch interkulturell und altersgemischt zusammengesetzte Teams. Es liegt ja auf der Hand, dass eine Branche, die so vielfältig ist wie die Wohnungswirtschaft, auch eine Vielzahl unterschiedlicher Fähigkeiten und Persönlichkeiten braucht. In der Personalentwicklung werden sechs Typen unterschieden: Tüftler, Rechner, Vermittler, Querdenker, Zauderer und Draufgänger. Arbeiten diese sechs Typen in einem Team klug zusammen, so können sie im Sinne des Unternehmens ihre Rendite von zwei Prozent auf 14 Prozent steigern. Nicht zuletzt zeigt die demografische Entwicklung: Wir können auf Menschen mit Migrationshintergrund gar nicht verzichten. Und das gilt auch für die Führungspositionen in Unternehmen.

Müssen Wohnungsunternehmen ihre Strukturen und ihre Unternehmenskultur ändern, um für unterschiedliche Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eine attraktive Arbeitgeberin zu sein?

Gedaschko: Ja, selbstverständlich müssen sich auch die erfolgreichen Wohnungsunternehmen, die nicht nur irgendwie überleben, sondern mit attraktiven Leistungen überzeugen wollen, ändern und kontinuierlich weiterentwickeln – wie alle anderen Branchen auch.



Axel Gedaschko Quelle: GdW

Die früher männerdominante Immobilienbranche wird immer weiblicher. Seit vielen Jahren beobachten wir den Trend, dass mehr als 60 Prozent aller neuen Immobilienkaufleute junge Frauen sind, die fit, leistungsstark, kompetent und kommunikativ in den Unternehmen auch verstärkt Führungsaufgaben übernehmen sollen.

Wir müssen daher immer stärker familienfreundliche Strukturen in den Arbeitsverhältnissen aufbauen – dazu gehören auch flexible Arbeitszeiten. Eine Zertifizierung dafür könnte auch ein guter Werbeträger nach außen sein. Davon profitieren übrigens Männer genauso wie Frauen – und vor allem die Kinder!

Kern: Zum Stichwort „Unternehmenskultur“ haben wir gerade Anfang März unsere BBU-Tage durchgeführt. Wir hatten mit fast 1.000 Gästen an drei Tagen eine Rekordbeteiligung. Das zeigt, das Thema ist für die Branche hoch aktuell. Dabei hat sich in den letzten Jahren auf diesem Gebiet auch sehr viel getan. Immer mehr Unternehmen erkennen die Bedeutung von Offenheit, Transparenz und Vertrauen im Verhältnis zu den Mitarbeitern und handeln bei der internen Kommunikation und der Personalentwicklung danach – längst nicht nur die Schwergewichte der Branche, sondern gerade auch mittlere und kleinere Immobilienunternehmen.

Was muss aus Ihrer Sicht getan werden, um die Fortbildung und Qualifizierung bestehender Belegschaften und zunehmend älterer Arbeitnehmer zu gewährleisten?

Gedaschko: Über spezielle Konzepte für ein „Lebenslanges Lernen“ wird in der Immobilienbranche gerade erst angefangen zu diskutieren. Noch ist das relatives Neuland für die Wohnungsunternehmen und es wird eine große Herausforderung, die Fortbildung für die gesamten Belegschaften bei steigender Lebensarbeitszeit effektiver und zielgerichtet zu organisieren. Aus der Marktsituation heraus wird dies künftig von wesentlich größerer Bedeutung sein als bisher. Der GdW möchte – in Kooperation mit den Bildungseinrichtungen – in Kürze ein Forschungsprojekt starten, das Modellprojekte im Bereich des „Lebenslangen Lernens“ durchführt und in der Praxis erprobt. Der zweite Aspekt ist die Fort- und Weiterbildung der Belegschaften: Auch hierzu ist es notwendig, eine systematische und kontinuierliche Personalentwicklung speziell mit Blick auf die Lern- und Kompetenzprofile der Mitarbeiter durchzuführen. Dafür werden wir Modelle und Beispiele entwickeln und den Wohnungsunternehmen zur Verfügung stellen. Im Übrigen lernen „Ältere“ nicht schlechter oder weniger als „Jüngere“ – es verändern sich höchstens die Lernstrategien. Das allseits

gepflegte gesellschaftliche Vorurteil vom so genannten „Altersabbau“ speziell beim Lernen gehört auf die wissenschaftliche Müllhalde. Soweit keine Erkrankungen vorliegen, findet ein messbarer und relevanter Altersbau beim Lernen erst jenseits der 80 statt – also weit über der Altersgrenze, mit der die Mitarbeiter heute und zukünftig in Rente gehen.

Kern: Es gilt erstens, Leistungsfähigkeit, Einsatz und der große Erfahrungsschatz gerade auch der Älteren unbedingt anzuerkennen. Hier geht es um Wertschätzung und die klare Botschaft: „Wir bauen auf Euer Wissen und brauchen Eure Fähigkeiten.“ Zweitens sollten nicht nur neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Fokus der Aus- und Fortbildungsangebote eines Unternehmens stehen. Auch Formate speziell für bestehende und ältere Arbeitnehmer sind sinnvoll, und werden auch zunehmend angeboten.

Dr. Brey: Mit dem integrierten Bildungskonzept der BBA bieten wir der Branche ein Aus- und Weiterbildungsangebot, das jeden Arbeitnehmer von der beruflichen Erstausbildung bis hin zum Master-Studiengang qualifiziert. Dabei gibt es nicht die vorgegebene Berufskarriere, sondern eine breite Palette von berufsbegleitenden Bildungsangeboten, die sich auch speziell auf die Bedarfe einzelner Unternehmen zuschneiden lassen. Viele wissen gar nicht, welche unterschiedlichen Möglichkeiten es gibt, jeden Mitarbeiter auf jeder Stufe seines Berufsweges gezielt weiter zu qualifizieren. Deshalb wird die BBA Unternehmen künftig verstärkt bei der Personalentwicklung beraten und Qualifizierungen für Quereinsteiger auf den Markt bringen. In letzter Zeit verzeichnen wir zunehmend die Nachfrage von Dienstleistern, die ihren Mitarbeitern vermitteln wollen, wie die Wohnungswirtschaft funktioniert. Auch das ist ein Zeichen, dass unsere Branche verstärkt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Ich habe den Eindruck, der vermeintlich „schlafende Riese“ ist längst erwacht.

Meine Dame, meine Herren, herzlichen Dank für das Interview.

*Die Fragen stellte Olaf Berger.
Redaktionelle Mitarbeit: Christine Plaß*

Markenführung in der Wohnungswirtschaft

Eine starke Marke hilft auch Wohnungsunternehmen weiter

Die Situation am Wohnungsmarkt erfordert ein Umdenken. Wohnungsunternehmen müssen sich mit dem demografischen Wandel, steigender Fluktuation und Leerstand auf der einen und vermehrtem Anspruchsdenken sowie verminderter Loyalität auf der anderen Seite auseinandersetzen. Aus diesem Grund müssen sich auch Wohnungsunternehmen mit der Frage auseinandersetzen, wie sie ihr Profil schärfen können. Die Differenzierung am Markt durch zielgerichteten Markenaufbau beziehungsweise Markenführung sollte auch für die Wohnungswirtschaft das Marketing-Szenarium der Zukunft sein.

Die Strahlkraft einer Marke ist von der Wohnungswirtschaft bisher vielfach unterschätzt und eher der Ebene der großen Konsumentenmarken von Audi bis Zewa zugeschrieben worden. Ähnlich wie im Konsumgüterbereich sollte künftig auch die Wohnungswirtschaft ein nachhaltig positives Image als Differenzierungsstrategie am Markt gestalten, damit die Wahrnehmung steigt, ja als „magnetisch“ empfunden wird.

- Ziel ist die Schaffung eines Images, das Vertrauen in Wohnqualität und Stabilität vermittelt. Denn Menschen wollen gerne „zu Hause“ ankommen.
- Der Aufbau von Vertrauen erfolgt durch langfristige Mieterpflege. Konstanter guter Service und menschliche Nähe sind Markenwerte. Dienstleistung heißt Leisten und Dienen.
- Der Markenauftritt muss sich von den Konkurrenten eindeutig unterscheiden, Alleinstellungsmerkmale herausgearbeitet und beworben werden.
- Auch personalseitig muss eine Marke leben: Corporate Identity. Die Markenwerte als Identifikation mit den eigenen Mitarbeitern.

Praktische Ansätze im Marketing

Modernen Unternehmen stellen sich heute folgende praktische Fragen:

- Ist ihr Auftritt am Markt mehr als nur ein Logo? Wie hoch ist der Bekanntheitsgrad? Wie attraktiv ist das Unternehmen im Wettbewerbsvergleich?
- Was unterscheidet ihr Unternehmen von den Wettbewerbern aus Mietersicht?
- Was für ein Image genießt das Unternehmen am Markt?
- Wie ausgeprägt ist die Marktsegmentierung der Zielgruppen in der Kommunikationspolitik?

Dabei mischen sich strategische Überlegungen mit praktischen Marketingansätzen.

Zwei unterschiedliche Gesellschaften, die kommunale Wohnungswirtschaft Leuna WWL GmbH und die Wohnungsbaugenossenschaft Senftenberg e. G., haben sich beispielsweise auf den richtigen Weg begeben. Hierbei ging es bei beiden Unternehmen um eine strategische Neuausrichtung, die eine Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern erfordert.

In beiden Fällen unterstützte eine Unternehmensberatung die Unternehmen dabei, zukunftsfähige Strategien zu entwickeln, um wirtschaftlich tragfähige Entscheidungen zu treffen. Die WWL GmbH konnte durch den Ankauf von über 800 Wohnungen ihre Marktposition erheblich verbessern und damit eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Unternehmensgröße erreichen. Der Wohnungsbaugenossenschaft Senftenberg e. G. gelang es, die beteiligten Banken von ihrer Strategie so zu überzeugen, dass damit die Finanzierung für eine wettbewerbsfähige Bestandsentwicklung in den nächsten Jahren gesichert werden konnte.

Damit wurden auch die Voraussetzungen geschaffen, um den Weg zur Marke zu ebnen. Der zweite Schritt war die Veränderung der Kommunikationspolitik durch die Schaffung eines modernen Logos und die Belegung mit Markenwerten wie Serviceorientierung, Heimatgefühl und Umweltverantwortung. Mieterevents, Einzugs Pakete, Schaffung von Gästewohnungen und weitere Ansätze flankierten diese Maßnahmen.

Die Marke schafft Vertrauen

Die Einführung eines einheitlichen Erscheinungsbildes zur werblichen Wirkung am Markt vergrößerte den Bekanntheitsgrad beider Unternehmen deutlich. Die Vorbereitung von Musterwohnungen und die systematische Marktbearbeitung durch gezielte Werbung in Zielgruppensegmenten führen

bei beiden Unternehmen zu Verbesserungen des Betriebsergebnisses. Der gestärkte Auftritt beider Unternehmen als Marke schafft Vertrauen bei den Bestandsmietern, potenzielle Mieter fühlen sich verstärkt angesprochen. Deshalb wird Markenführung bei beiden Unternehmen sehr ernst genommen und ist zur Chefsache erklärt worden.

In der anfänglichen Analysephase wurden zunächst die Stärken, Schwächen, Risiken und Chancen aufgezeigt. Dabei sind Alleinstellungsmerkmale für eine Markenausrichtung mit starkem Eigenprofil herausgearbeitet worden. Die neuen werblichen Auftritte transportieren die Vorteile der Unternehmen und das neue Serviceverständnis – die sich in der Praxis bestätigen. So wurden beispielsweise die Öffnungszeiten der Ansprechstellen verlängert, Bearbeitungszeiten verkürzt und Servicemaßnahmen verbessert. Mitarbeiter erfahren qualifizierte Schulungen in Richtung Identität zur Marke und Seminare für die praktische Arbeit mit Mietern und Interessenten. Die Kommunikationsmaßnahmen, der werbpsychologische Ansatz und das Marketingkonzept wurde gemeinsam mit den Studenten der Mediendesign Hochschule Berlin entwickelt. Das sparte nicht nur Kosten. Die jungen Medienmanagementstudenten und Mediendesigner brachten viel an Ideen und neuen Sichtweisen ein. Die Konzepte werden nun umgesetzt und tragen erste Früchte wie steigende Mieterzufriedenheit, stärkere Identifikation mit dem Wohnungsunternehmen und die Verbesserung des Vermietgeschäftes.

*Prof. Arnd Joachim Garth
garth@ideenfabrik-berlin.de
www.insti-uni.de*

Wie können Wohnungsunternehmen zusätzliche Erlösquellen erschließen?

Durch systematisches Vorgehen Strohfeuer vermeiden

Ob Treppenhausreinigung, Mietertreff oder Rabattaktion: Jedes Unternehmen bietet wohnbegleitende Dienstleistungen an. Doch welche Dienstleistungen erfüllen den Zweck und welche „dümpeln“ nur so vor sich hin? Dieser Frage ging eine wissenschaftliche Arbeit nach, auf deren Ergebnisse dieser DW-Artikel fußt. Aufschluss gaben Interviews mit mehreren Vertretern von Wohnungsunternehmen sowie die Analyse von über zwei Dutzend Homepages, Mieterzeitschriften und Geschäftsberichten. Das Ergebnis fällt erstaunlich klar aus: Nur wer wohnbegleitende Dienstleistungen mittels eines ausreichenden Finanz- und Personaleinsatzes anschiebt, darf auf Erfolg hoffen.

Die Marktbedingungen für viele Vermieter haben sich in den letzten Jahren merklich verschlechtert. Beispielsweise sind die Lebenshaltungskosten in den letzten zehn Jahren um 16 Prozent, die Nettokaltmieten hingegen lediglich um zwölf Prozent gestiegen: Folglich sanken die Mieten inflationsbereinigt. Hinzu kommt, dass die Bevölkerungsabnahme sich in den kommenden Jahren rasant beschleunigen wird und die wachsende Zahl der Haushalte, die diesen Trend bisher abgefedert hat, den Schrumpfungsprozess in manchen Regionen nicht mehr kompensieren wird. Die Marktbedingungen werden für Wohnungsunternehmen schwieriger. Insbesondere auf schrumpfenden Märkten werden drei Strategien bleiben:

- mit dem regionalen Markt schrumpfen,
- in den Preiskampf mit den Mitbewerbern gehen, was jedoch die Gefahr birgt, dass womöglich am Ende alle Wettbewerber geschwächt werden,

Kasten 1

Wohnbegleitende Dienstleistung und Kernleistung

Die Kernleistung eines Vermieters ist im Wesentlichen das Zurverfügungstellen des vertraglich vereinbarten Wohnraumes. Doch neben dieser passiven Dienstleistung gibt es obligatorische Dienstleistungen. Das sind Dienstleistungen, die aus rechtlichen, organisatorischen und absatztechnischen Notwendigkeiten angeboten werden. Alle Dienstleistungen von Wohnungsunternehmen, die über das obligatorische Maß hinausgehen und somit freiwillige, zusätzliche Serviceangebote „rund um das Wohnen“ darstellen, werden als fakultative beziehungsweise wohnbegleitende Dienstleistungen bezeichnet.

- zunehmend wohnbegleitende Dienstleistungen anbieten und etwaige drohende Verluste auf diese Weise wettmachen (siehe Kasten 1).

Für Wohnungsunternehmen, die den Ehrgeiz haben, mögliche negative Entwicklungen im Kerngeschäft durch Zusatzgeschäfte zu kompensieren, bieten sich eigentlich gute Voraussetzungen: Die Erfolge von Amazon, Ebay oder den örtlichen Lieferdiensten zeigen, dass sich die Wohnung immer mehr zu einem Ort des Ökonomisierens entwickelt hat. Hinzu kommt, dass Wohnungsunternehmen sich durch Zusatzangebote vor allem gegenüber Klein- und Amateurvermietern ein Alleinstellungsmerkmal erarbeiten können. Aufgrund ihrer Größe haben sie den Wettbewerbsvorteil, sich auch auf Spezialgebieten Know-how leisten zu können. Sie strahlen eine Art „institutionalisierte“ Seriosität aus und können unter anderem aufgrund von Skaleneffekten Leistungen anbieten, wozu Amateurvermieter nicht oder nur mit großer Mühe in der Lage wären.

Bisher noch keine „Aral-Store-Erfolgsstory“ bei Wohnungsunternehmen

Die Aral-Stores gelten als Beispiel dafür, wie sich Unternehmen neue Einnahmequellen erschließen können: Ursprünglich erwirtschafteten die Aral-Tankstellenbetreiber Gewinne fast ausschließlich mit dem Verkauf von Benzin. Inzwischen jedoch erzielen die Tankstellen 40 Prozent ihres Umsatzes durch den Verkauf von Produkten aus dem Aral-Store – Süßigkeiten, Getränke oder Zeitschriften. Doch woran liegt es, dass es noch keine „Aral-Store-Erfolgsstory“ bei wohnbegleitenden Dienstleistungen gibt? Ein Grund ist sicher, dass Wohnungsunternehmen relativ wenig Zeit und Geld in den Aufbau eines solchen neuen Geschäftsfeldes inves-

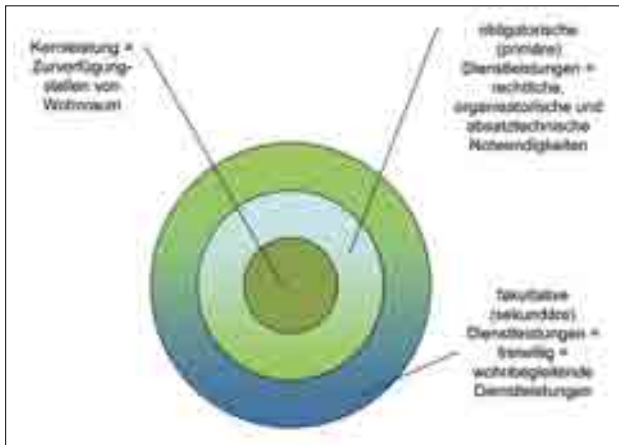
tieren. Wohnbegleitende Dienstleistungen werden meist „nebenbei“ abgewickelt. Bezeichnenderweise haben die meisten wohnbegleitenden Dienstleistungen innerhalb der Wohnungsunternehmen bisher eine Art Projektcharakter. Diese Projekte werden Mitarbeitern häufig zusätzlich zum eigentlichen Arbeitsbereich „aufgedrückt“. Das birgt die Gefahr, dass die Projekte vor sich hin dümpeln und irgendwann einschlafen, weil sich die Motivation bei „aufgedrückten“ Tätigkeiten oftmals in Grenzen hält. Was sind weitere Gründe dafür, dass sich wohnbegleitende Dienstleistungen häufig als Strohfeuer erweisen? Oft wird der Nutzen für die Mieter zu wenig herausgearbeitet und ist kaum bemerkbar. Als Beispiel sei das Aushandeln von Mieterrabatten bei den örtlichen Einzelhändlern genannt: Sind die Rabatte zu gering oder sogar nur „Scheinangebote“, wird der

Kasten 2

Zwei Arten wohnbegleitender Dienstleistungen

Komplementäre wohnbegleitende Dienstleistungen sind zusätzlich erbrachte Tätigkeiten, die zum besseren Funktionieren der Immobilie beitragen (zum Beispiel Treppenhausreinigung, Winterdienst). Ziel für Wohnungsunternehmen ist dabei, das Kernangebot „Wohnen“ so abzurunden, dass es für mindestens eine Zielgruppe an Attraktivität gewinnt.

Periphere wohnbegleitende Dienstleistungen sind Zusatzleistungen des Wohnungsunternehmens, die wenig mit den originären Aufgaben, nämlich dem Vermietungsgeschäft, zu tun haben (zum Beispiel Organisation von Reisen, Vermittlung von Haushalts-hilfen, Aushandeln und Weitergabe von Rabatten bei Einzelhändlern).



Wohnungswirtschaftliche Leistungsebenen

Quelle: Kesselring

Mieter den Aufwand des Wohnungsunternehmens nicht als Mehrwert wahrnehmen. Ein anderes Beispiel sind Kooperationen zwischen Vermietern und Carsharinganbietern: Die Rabatte sind häufig so gering, dass der Mieter als Student oder Rentner einen größeren Vorteil hätte. Deutlich wird: Ein Controlling bei wohnbegleitenden Dienstleistungen findet zu wenig statt. Dies liegt daran, dass häufig nicht definiert ist, was mit dem Angebot eigentlich erreicht werden soll. Doch welche Möglichkeiten von Zieldefinitionen gibt es und wie ist zu differenzieren?

Ohne Steuerung kein Erfolg!

Wohnbegleitende Dienstleistungen können auf verschiedene Weise kategorisiert werden. Um den Personaleinsatz gut

abschätzen zu können, ist eine Unterteilung zwischen aktiven und passiven Dienstleistungen wichtig: Aktive Dienstleistungen sind deutlich personalintensiver als passive Dienstleistungen. Von entscheidender Bedeutung ist zudem, zwischen komplementären und peripheren Dienstleistungen zu unterscheiden (siehe Kasten 2), da periphere Dienstleistungen (wenig Bezug zum Kerngeschäft) deutlich riskanter sind als komplementäre (hohe Affinität zum Kerngeschäft).

Eine Differenzierung nach den drei Kategorien „Unterstützung“, „Sozial“ und „Gewinn“ (siehe Kasten 3) ist essenziell, da sich hier heraus Zieldefinitionen ergeben. Die Kategorien bedingen wiederum Strategien bezüglich der Dienstleistungsträgerschaft.

Als Trägerschaftsformen sind denkbar, dass die Dienstleistungen von dem Wohnungsunternehmen alleine in Kooperation mit anderen Unternehmen oder auf den Kunden übertragen werden (siehe Kasten 4). Bei der Wahl der Dienstleistungsträgerschaft sollten sowohl die im Unternehmen vorhandenen Kernkompetenzen als auch die Frage nach dem finanziellen und unternehmerischen Risiko berücksichtigt werden. Besonders interessant für Wohnungsunternehmen ist die Kooperationsstrategie, denn für viele Anbieter von Dienstleistungen und Produkten (zum Beispiel Versicherungsunternehmen) sind Wohnungsunternehmen attraktive Kooperationspartner, da sie einen direkten Zugang zu möglichen Kunden haben. Der Vorteil für Wohnungsunternehmen wiederum besteht darin, dass sie in der Lage sind, schnell und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren, ohne eine eigene Infrastruktur aufbauen zu müssen.

Vermittler- und Brückenfunktion – die neue Rolle der Wohnungswirtschaft!?

Betrachtet man sich die Dienstleistungen, die mittels der Befragung der Wohnungsunternehmen als Gewinnfunktion identifiziert wurden, sind dies Dienstleistungen, die entweder einen hohen organisatorischen Grundaufwand verursachen (zum Beispiel Spareinrichtung, Kabeldienste oder Wär- ▶

WISCORE

COMLINEAG



RunEasy INITIATIVE 2011

SAP Projekte für die Immobilienwirtschaft

Durchgeplant, voll eingerichtet und zum Festpreis – unser SAP Standard-Paket ist schneller bezugsfertig, als Sie es erwarten. Mit über 15 Jahren Erfahrung in der Implementierung von SAP-Systemen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sind wir der ideale Partner: für mehr Effizienz, mehr Sicherheit und alle technischen Herausforderungen der Zukunft.

www.wiscore.de

www.comlineag.de

Kasten 3

Unterstützende, soziale oder gewinnbringende Funktion?

Unterstützungsfunktion: Sie soll das Kerngeschäft abrunden. Die Effekte wohnbegleitender Dienstleistungen ermöglichen beispielsweise Mieterhöhungen oder Leerstandsreduzierungen, so dass der Mehrerlös aus wohnbegleitenden Dienstleistungen größer ist als ihre Kosten. Es entsteht quasi ein indirekter Gewinn.

Soziale Funktion: Es wird weder ein direkter noch ein indirekter Gewinn angestrebt. Ziel ist es zum Beispiel, „sozialen Erosionen“ in Wohngebieten vorzubeugen und somit die langfristige Vermietbarkeit zu sichern. Wohnungsunternehmen übernehmen dabei häufig die Aufgaben von sozialen Dienstleistern.

Gewinnfunktion: Wohnbegleitende Dienstleistungen können auch als eigenständiges, profitables Geschäftsfeld entwickelt werden. Ziel dabei ist es, dass die entstehenden Einzelkosten und die nicht direkt zurechenbaren Gemeinkosten des Unternehmens (zum Beispiel Personalkosten für Stabsstellen und Management, Gebäudekosten usw.) durch den Erlös gedeckt werden. Es entsteht ein direkter Gewinn.

meerzeugung), oder Dienstleistungen, bei denen das Wohnungsunternehmen auf einen starken und zuverlässigen Partner bauen kann (zum Beispiel beim Vermitteln von Versicherungen). Aus dieser Beobachtung sind zwei Empfehlungen abzuleiten:

- Erstens: Dienstleistungen, die im Rahmen einer Kooperationsstrategie (zum Beispiel mit Versicherungsunternehmen) angeboten werden, benötigen trotz Kooperationspartner eine intensive Betreuung durch das Wohnungsunternehmen. Empfehlenswert ist es, hierfür personelle Ressourcen – gegebenenfalls sogar eine Planstelle – im Wohnungsunternehmen zu schaffen, die sich darauf

konzentriert, Gelegenheitsstrukturen zu schaffen, so dass das Unternehmen eine Vermittler- und Brückenfunktion ausüben kann. Die Refinanzierung der Stelle entsteht dadurch, dass mehrere Zusatzgeschäfte mit verschiedenen Kooperationspartnern entstehen. Die Sorgfalt bei der Auswahl des Partners ist jedoch extrem wichtig, da schlechte Leistungen des Kooperationspartners direkt negativ auf das Wohnungsunternehmen ausstrahlen.

- Zweitens: Geschäftsfelder, die im Rahmen einer Alleinangebotsstrategie angeboten werden, benötigen einen intensiven Personaleinsatz für die Dienstleistung selbst

Kasten 4

Dienstleistungsträgerschaft**Alleinangebotsstrategie**

Unabhängig davon, ob die Dienstleistungen durch externe Dienstleistungspartner (Fremdbezug) oder durch Angestellte des Wohnungsunternehmens selbst durchgeführt werden (Eigenerstellung), tritt das Wohnungsunternehmen selbst als Anbieter auf. Für eine Alleinangebotsstrategie bieten sich Leistungen an, die eine hohe Affinität zur Kernleistung des Unternehmens aufweisen.

Kooperationsstrategie: Die Kooperationsstrategie impliziert, dass Wohnungsunternehmen zusammen mit Kooperationspartnern als Dienstleistungserbringer auftreten. Die Betonung des gebündelten Sachverstandes der beteiligten Anbieter wird offen kommuniziert und als Vermarktungsargument genutzt. Empfehlenswert ist dies vor allem bei peripheren Leistungen (wie zum Beispiel Sonderkonditionen für öffentliche Verkehrsmittel oder Theatertickets), deren Erbringung andernfalls nur mit hohen Investitionen möglich wäre.

Externalisierungsstrategie: Die Einbindung von Mietern in die Dienstleistungserbringung ist Ziel der Externalisierungsstrategie. Es sollen hieraus weder Investitionskosten noch Einnahmen entstehen. Delegation und Koordination sind die wesentlichen Leistungen (wie zum Beispiel Bereitstellung einer Tauschbörse oder Organisation von Mietertreffs), die das Unternehmen erbringt. Kostengünstig erhöhen sich Kundenbindung und Attraktivität des Bestandes.

sowie die Investition in eine technische Infrastruktur beziehungsweise in spezifisches Know-how. Die Gründung einer Spareinrichtung oder das Betreiben eines Blockheizkraftwerkes kann beispielsweise nicht nebenbei abgewickelt werden. Bei der Konzeption wohnbegleitender Dienstleistungen, die eine Gewinnfunktion beinhalten sollen, sollte den Unternehmen zudem bewusst sein, dass dies meistens keine Cross-Selling-Geschäfte sind, die im „Vorbeigehen“ abgewickelt werden können.

Ausblick

Vor dem Hintergrund sich verändernder Marktbedingungen empfiehlt es sich, das Thema wohnbegleitende Dienstleistungen als strategische Weichenstellung für das Unternehmen zu betrachten. Wohnbegleitende Dienstleistungen versprechen Zusatzgeschäfte, ihre Implementierung aber erfordert einerseits Zeit und – was noch wichtiger ist – auch die Bereitschaft, sich auf Experimente einzulassen und Fehlversuche in Kauf zu nehmen. Dies ist nicht zwangsläufig etwas Schlechtes, da misslungene Versuche immer auf Justierungsnotwendigkeiten und Verbesserungspotenziale hinweisen. Aus diesem Grund benötigt man für eine nachhaltige Strategie die Bereitschaft, finanzielles Risiko aufzunehmen.

Wohnungsunternehmen sind heute meist in der Lage, solch ein finanzielles Risiko einzugehen. Angesichts drohender Verschlechterungen im Kerngeschäft stellt sich die Frage, ob sie morgen dazu auch noch in der Lage sind. Deshalb ist zu empfehlen, sich bereits heute mit der strategischen Option Wohnbegleitende Dienstleistungen auseinanderzusetzen. Unternehmen, die nicht halbherzig, sondern – mit einem zumindest mittelfristig vertretbaren Einsatz – systematisch und konsequent vorgehen, erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit erheblich.

*Christian Kesselring
EBZ – Europäisches Bildungszentrum
der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
c.kesselring@e-b-z.de*

Christian Kesselring beschäftigt sich seit Jahren im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit mit dem Thema wohnbegleitende Dienstleistungen. Der vorliegende Text entstand auf Grundlage einer wissenschaftlichen Arbeit.

Erfolgsorientierte Bestandsentwicklung – Teil 2

Paradigmenwechsel bei der Erarbeitung langfristiger Modernisierungsstrategien

Der erste Teil dieses Beitrags legte die methodischen Grundlagen zur Entwicklung einer Modernisierungsstrategie dargelegt. Zwei zentrale Zusammenhänge wurden herausgearbeitet: Investitionen in den Wohnungsbestand versprechen dann einen wirtschaftlichen Erfolg, wenn eine Balance zwischen Objekt-/Wohnungsqualität und Lagequalität erreicht wird und wenn die Maßnahmen trotz angemessener Mieterhöhung das Preis-Leistungs-Verhältnis aus Mietersicht verbessern. Diese aus dem Erfolgsfaktoren-Projekt heraus entwickelte Methodik hat die GWG "Stadt Cottbus" eG angewendet und ihre Prioritäten für Investitionen in den Bestand neu bestimmt. Der zweite Teil des Beitrags berichtet nun über die Umsetzung in der Praxis.

Die GWG "Stadt Cottbus" eG blickt auf eine über einhundertjährige Geschichte zurück. 1902 erfolgte die Eintragung in das Genossenschaftsregister für den „Wohnungsverein der Preußischen Staatseisenbahnbeamten zu Cottbus“ – die Geburtsstunde des genossenschaftlichen Wohnungsbaus in Cottbus. Seitdem hat sich die Genossenschaft mit derzeit 13.000 Mitgliedern und 10.000 Wohnungen zum zweitgrößten Wohnungsanbieter in Cottbus entwickelt. Die Stadt ist Dienstleistungs-, Wirtschafts- und Verwaltungszentrum in der Energieregion im Süden Brandenburgs. Mit derzeit etwa 100.000 Einwohnern ist Cottbus zudem die zweitgrößte Stadt des Landes Brandenburg. Der Wohnungsmarkt in Cottbus wird von den beiden großen Vermietern, der Genossenschaft und der kommunalen Gebäudewirtschaft, dominiert. Eine dritte – jedoch inhomogene – Anbietergruppe sind kleinere Gesellschaften (Zwischenerwerber beziehungsweise Investoren) und private Vermieter.

Um sich auf die Herausforderungen der Zukunft einzustellen, hat die Genossenschaft mehrere Projekte gestartet. Zum einen wurde in Zusammenarbeit mit simthemis, Leipzig, in einer dynamischen Simulation unter Berücksichtigung von Altersstrukturen und inner- und außerstädtischen Wanderungsbewegungen das zukünftige Leerstandsrisiko im Wohnungsbestand der Genossenschaft prognostiziert. Zum anderen wurde in Zusammenarbeit mit



Die Hauptgeschäftsstelle der GWG.



Der Gebäudebestand der Genossenschaft besteht aus Gründerzeitgebäuden, Neubauten und – das ist der überwiegende Teil – aus Wohngebäuden industrieller Bauweise.

Quelle: GWG "Stadt Cottbus"

der HABIT-Unternehmensberatung, Berlin, ein strategisches Investitionsentscheidungsmodell entwickelt.

Strategisches Entscheidungsmodell

Die Investitionsentscheidungen für die Sanierungsmaßnahmen sind bisher auf Basis des Baualters und des Zustandes der Einzelbauteile getroffen worden. Die Lage des Gebäudes wurde dabei insofern berücksichtigt, dass Stadtrandlagen, die potenziell

im Rahmen des Stadtumbaus keine Zukunft haben, von Investitionen ausgeschlossen wurden.

Basierend auf den Ergebnissen des gemeinsamen Forschungsprojektes der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin und der HABIT-Unternehmensberatung (Erfolgsfaktoren-Projekt) entstand die Idee, die Projektmethodik und -wirkungsweisen nicht mehr auf das Unternehmen als Ganzes, sondern auf die einzelne Wirtschaftseinheit anzu-

ÜBERSICHT

Bereits in der April-DW:
Erfolgsorientierte Bestandsentwicklung
Paradigmenwechsel bei der Erarbeitung
langfristiger Modernisierungsstrategien
Seite 40

wenden. Die aus dem Forschungsprojekt gewonnene Erkenntnis, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis zentraler Erfolgstreiber ist, verfehlt auch auf der Ebene der einzelnen Wirtschaftseinheit ihre Wirkung nicht. Je günstiger aus Mietersicht das Verhältnis aus Bruttowarmmiete und gegenwärtigen Modernisierungspunkten ist, desto höher ist der wirtschaftliche Erfolg.

Jedoch kann eine ausschließlich auf der Optimierung des Preis-Leistungs-Verhältnisses beruhende Investitionsentscheidung ihre positive ökonomische Wirkung nicht entfalten, wenn am falschen Standort investiert wird. Im Rahmen des Projektes „Strategische Bestandsentwicklung“ ist als weiterer Treiber das Verhältnis von Objektqualität (gegenwärtige Modernisierungspunkte) und Lagequalität identifiziert worden. Die Objektqualität lässt sich anhand von standardisierten Bewertungskriterien objektiv bestimmen.

Anders sieht es jedoch bei der Lagequalität aus, bei der eine objektive Bewertung schwieriger ist. Daher hat die Genossenschaft ihre eigenen Lagebeurteilungen verfeinert und mit den Lageeinschätzungen ihrer Mitglieder verglichen, die im Rahmen einer Mitgliederbefragung 2009 erhoben wurden. Der Korrelationstest beider Sichtweisen ergab einen hohen statistischen Zusammenhang. Um auch die Mietersicht auf die Objektqualität mit den eigenen Werten abzugleichen, wurden auch hier beide Sichtweisen auf Zusammenhänge untersucht. Auch hier gibt es einen hohen statistischen Zusammenhang. Das heißt, dass sowohl bei der Lagequalität als auch bei der Objektqualität eine hohe Übereinstimmung zwischen Mietersicht und Unter-

Das Erfolgsfaktoren-Projekt

Seit 2007 untersuchen die HABIT Unternehmensberatung Berlin (unter der Leitung von Rolf Dieter Perschke) und die Hochschule für Wirtschaft und Recht, Forschungsstelle Immobilienwirtschaft (unter der Leitung von Prof. Dr. Fritz Schmolz genannt Eisenwerth), in einem kooperativen Projekt die Erfolgsfaktoren von Wohnungsunternehmen in schwierigen Märkten. Über den Forschungsansatz und erste Zwischenergebnisse wurde an dieser Stelle mehrfach berichtet (siehe DW 8/2007, 3/2008 und 4/2008). Eine ausführliche Publikation der Ergebnisse aus der ersten Projektphase erschien im Herbst 2010 (Schmolz genannt Eisenwerth, Fritz / Perschke, Rolf-Dieter / Bratke, Stefan: **Erfolgsfaktoren von Wohnungsunternehmen**, Berlin, Grundeigentum-Verlag 2010). Darin wurden mithilfe von statistischen und qualitativen Analysemethoden anhand der Informationen aus 18 Wohnungsunternehmen zentrale Faktoren für den finanziellen Unternehmenserfolg herausgearbeitet. Neben internen Faktoren wie Personalführung und Kommunikation konnte als zentraler Erfolgsfaktor der Kundenseite das Preis-Leistungs-Verhältnis herausgearbeitet werden. Je günstiger dieses ist, desto wahrscheinlicher ist ein Erfolg des Unternehmens.



nehmenssicht besteht. Damit sind die Daten valide genug, um sie in das Rechenmodell einzubeziehen.

Anwendung des Modells

Mit dem Modellansatz können Gebäude, deren Objektqualität nicht der Lagequalität entspricht, eindeutig lokalisiert werden. Gebäude, deren Modernisierungsgrad besser ist, als es die Lage erwarten lässt, „altern“ derart, dass durch die Abschreibung von Modernisierungspunkten in der Zukunft die Objektqualität abnimmt und sich der Lage im Zeitablauf anpasst. Gebäude, deren Sanierungsgrad zur Lage passt, erhalten die nötigen Investitionen, um die Balance zwischen Objekt- und Lagequalität zu halten. Bei den Objekten, deren Lage eine höhere Objektqualität verlangt,

erfolgen Investitionen in die Entwicklung. Die praktische Umsetzung dieses Modells erfolgt durch das HABIT-BEST-Tool, das im Vorfeld mit den Objektdaten wie Stammdaten, betriebswirtschaftlichen Daten, Modernisierungspunkten und Lagequalitäten gepflegt und anschließend auf die Unternehmensstrategie parametrisiert wird.

Das Ergebnis ist eine Investitionsplanung, die nach Renditeaspekten priorisiert wurde und entsprechend der strategischen Unternehmensvorgaben Investitionspakete mit den zu erwartenden Verbesserungen der Objektqualität und den jeweiligen ökonomischen Wirkungen nach Jahresscheiben vorschlägt. So lässt sich auch zeigen, dass eine Veränderung der Maßnahmenreihenfolge abseits dieser Methodik einen geringeren Erfolg für das Unternehmen bedeutet.

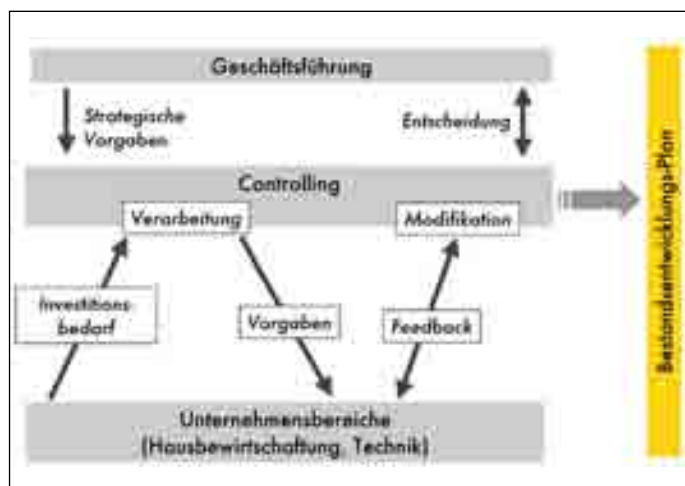


Abb. 1: Modellhafter Planungsablauf im Unternehmen

| | Modellreihe 2 | Modellreihe 1 |
|--|--------------------|---------------------|
| Modernisierungspunkte (MP) bisher | 7,5 | 3,0 |
| Zu erwartende Mod. punkte gem. Lage | 12,0 | 7,5 |
| Differenz Modernisierungspunkte | 4,5 | 4,5 |
| Baukosten je Modernisierungspunkt | 29 EUR/MP je qm | 37 EUR/MP je qm |
| Wahlfläche | 855 qm | 1.502 qm |
| Investitionsvolumen | 62.000 EUR | 250.000 EUR |
| Verbesserung Preis-Leistungs-Verhältnis [EUR/MP] | 0,67 => 0,53 | 1,91 => 0,77 |
| Erhöhung Software [EUR/qm mfl.] | 4,37 => 4,46 | 3,28 => 3,58 |
| Rückgang Erlöschmälerungen [EUR/qm mfl.] | 0,14 => 0,14 | 0,76 => 0,29 |
| Reduzierung Bf. Instandhaltung [EUR/qm mfl.] | 1,21 => 0,80 | 0,43 => 0,43 |
| Verbesserung Reinertrag [EUR/qm mfl.] | 3,02 => 3,52 | 2,00 => 2,86 |
| Verbesserung Reinertrag absolut | 5.113 EUR pro Jahr | 14.059 EUR pro Jahr |
| Resultat | 8,2 % | 8,6 % |

Tab. 1: Methodik anhand beispielhafter Objekte Quelle: Erfolgsfaktoren-Projekt

Objekt- und Lagequalität

Das Maß für die Objektqualität sind „gegenwärtige Modernisierungspunkte“: Für jedes Gewerk werden je nach Zustand Punkte vergeben. Diese werden seit dem Modernisierungsjahr abgeschrieben. Ältere Modernisierungen erhalten also eine geringere Punktzahl – wobei für neuere Objekte ab Baujahr 1989 weitere Punkte hinzuaddiert wurden, da diese Objekte auch ohne Modernisierungstätigkeit eine hohe Objektqualität aufweisen. Die Lagequalität wird anhand von Checklisten ermittelt, in denen Merkmale wie Infrastruktur, Image und so weiter bewertet und gewichtet werden. Abgesichert werden diese Bewertungen (a) durch statistische Analysen (Korrelation) und (b) durch Ergebnisse einer Mieterbefragung.

Die ermittelten ökonomischen Wirkungen der Investitionen stellen zugleich Vorgaben an die einzelnen Unternehmensbereiche dar. Der Bereich Technik erhält Anforderungen an die Reduzierung der laufenden Instandhaltung, an den Vermietungsbe- reich werden Erwartungen hinsichtlich der Anhebung der Miete und der Leerstandsab- senkung gestellt.

Prozessorganisation

In die Entscheidungsabläufe des Unterneh- mens kann das Verfahren entsprechend der Abbildung 1 integriert werden. Der Investitions- bedarf der Unternehmens- bereiche wird mit den strategischen Vorgaben der Geschäftsführung und den Normstrategien abgeglichen. Mögliche Modifikationen am Bauvolumen sowie die öko- nomischen Erwartungen aus der Investition werden dis- kutiert und bei Bedarf ange- passt. Abschließend wird der langfristige Bestandsentwick- lungsplan aufgestellt.

Tabelle 1 veranschaulicht die Anwendung der Methodik anhand von zwei beispiel- haften (anonymisierten) Wohnobjekten. Die beiden Objekte haben aktuell eine Objektqualität von 9,5 und 3,0 Punkten. Aus Lagesicht wären allerdings 12,0 und 7,5 Punkte zu erwarten. Bei Kenntnis der (bautypspezifi- schen) Baukosten je Moder- nisierungspunkt ergibt sich ein strategisches Investitions- volumen von 62.000 Euro und 250.000 Euro. Gemäß den ermittelten Strukturzu-

sammenhängen im Unternehmen ergibt sich jeweils eine Verbesserung des Preis- Leistungs-Verhältnisses.

Aus diesen Zusammenhängen lassen sich die ökonomischen Wirkungen ableiten. Dabei wird die Mieterhöhung begrenzt, sie ist in beiden Fällen geringer als die nach BGB § 559 zulässigen elf Prozent der Modernisierungskosten. Auffällig ist, dass im ersten Objekt („Modellstraße 3“) die Erlösschmälerungen bereits sehr gering sind, so dass sich hier keine weitere Verbes- serung ergibt. Selbiges gilt beim zweiten

Objekt für die Instandhaltung. Setzt man die Verbesserung des Reinertrags ins Verhältnis zum Investitionsvolumen, ergeben sich die Renditen der Modernisierungsinvestition von 8,2 Prozent beim ersten Objekt und 5,6 Prozent beim zweiten Objekt – gemessen an üblichen Kapitalverzinsungen in der Wohnungswirtschaft erfreulich gute Werte.

Im Unternehmen führt die Anwendung der Methodik zu neuen Sichtweisen und entsprechenden Diskussionen. So wird es nicht selten so sein, dass für ein Gebäude aus technischer Sicht ein deutlich höheres Investitionsvolumen sinnvoll erscheint als aus strategischer Sicht. Hieran schließen sich Diskussionen dahingehend an, welche Maßnahmen denn nun wirklich zweckmäßig sind – zumal Objekte bei einer deutlich höheren als der empfohlenen Investition eine geringere Rendite erzielen und entspre- chend eine niedrigere Priorität erhalten.

Fazit

Mit der Methodik der strategischen Bestandsentwicklung wird ein Übergang von zum Teil subjektiv geprägten Entscheidungen hin zu systematisch aufge- bauten, unternehmensindivi- duellen sowie empirisch und statistisch gestützten Daten und Fakten als Entsch- eidungsgrundlage vollzogen. Die Anwendung des Ent- scheidungsmodells verändert somit die Sicht auf die Dinge und Prozesse. Das Modell ver- knüpft die Kunden- mit der Unternehmenssicht, es bringt die Objekt- und Lagequalität in die nötige Balance und liefert letztendlich eine opti- male Kombination von Preis und Leistung zum Wohle des Wohnungsunternehmens und seiner Kunden.

Stefan Bratke
HABIT Unternehmensberatung,
Berlin
bratke@habit-online.de

Tilo Eichler
GWG „Stadt Cottbus“ eG
teichler@gwg-cottbus.de

Prof. Dr. Fritz Schmoll genannt
Eisenwerth
Immobilienwirtschaftliche
Forschung, Beratung und
Weiterbildung, Potsdam



kirchhof
Software

Im Dialog vor Ort
18.-19.05.2011 – Suhl



KIRCHHOF
PROWOH
Die Software für die
Wohnungswirtschaft

Tage der Thüringer
Wohnungswirtschaft

G. Kirchhof GmbH
EDV-Beratung
Graf-Adolf-Str. 25
40212 Düsseldorf

E-Mail info@kirchhof.de
Telefon 0211 38467 - 888
Telefax 0211 38467 - 884

Wohnungsgenossenschaft „Neues Leben“ eG

„Kampfansage an die Anonymität des Wohnens und die Vereinsamung der Menschen“

Die Wohnungsgenossenschaft „Neues Leben“ eG aus Oschersleben in Sachsen-Anhalt baut ein Mehrgenerationenhaus. In das bisher größte Bauprojekt des Unternehmens werden bis Ende 2012 rund 2,7 Millionen Euro fließen. Die Landesregierung fördert das visionäre Projekt mit mehr als 730.000 Euro. Die WG „Neues Leben“ will mit dem Haus den Dialog zwischen den Generationen fördern – und mit ehrenamtlichen Helfern und starken Partnern den Genossenschaftsgedanken umsetzen.



So soll das Mehrgenerationenhaus aussehen.

Quelle: Ingenieurbüro
Thomas Krause



Sachsen-Anhalts Bauminister Karl-Heinz Daehre bringt es bei der Präsentation des neuen Mehrgenerationenhauses für Oschersleben Mitte März auf den Punkt: „Das Wohnen des 21. Jahrhunderts ist doch ein völlig anderes als noch vor 50 oder 60 Jahren. Sicher haben mehrere Generationen schon immer unter einem Dach gewohnt, aber eben als Familie. Heute wohnen Jung und Alt miteinander, ohne dass verwandtschaftliche Beziehungen bestehen.“ Es geht nicht um das Wohnen, sondern auch um

Kommunikation, das Nichtalleinsein und das Gefühl, gebraucht zu werden. „Sozusagen eine Kampfansage an die Anonymität des Wohnens und die Vereinsamung der Menschen.“

In Kürze will die Genossenschaft im Wohngebiet Wasserrenne mit dem Bau beginnen. Auf dem Gelände einer ehemaligen Kaufhalle entsteht ein gradliniger Neubau, der aus zwei durch einen Glasbau verbundenen Baukörpern besteht. „Wir haben das etwa 5.500 Quadratmeter große Grundstück vor gut zwei Jahren mit dem maroden Kaufhallentrakt gekauft und ihn im Vorjahr abgerissen“, blickt WG-Vorstand Jens Schneider zurück. Seitdem wartet das Grundstück auf seine neue Bestimmung.

24 barrierefreie Wohnungen

Am 14. März 2011 wurden Entwürfe, Zeichnungen und ein Modell des neuen Mehrgenerationenhauses präsentiert. Auf fünf Etagen entstehen 24 barrierefreie Wohnungen, die zwischen 45 und 105 Quadratmeter messen. Im Dachgeschoss liegt eine Einliegerwohnung. Ende 2012 soll das Haus bezugsfertig sein.

„Die Wohnungen erfüllen modernste Standards, haben genug Bewegungsflächen

und keine Ecken und Kanten“, beschreibt Schneider kurz das Projekt. Die Vermarktung habe zeitgleich mit der Bekanntmachung des Bauvorhabens in den regionalen Medien begonnen. „Wir möchten eine gute Mischung in der Mieterschaft erreichen. Wir wollen zum Beispiel Familien mit Kindern ansprechen oder Senioren, die sich an eine Wohngemeinschaft herantrauen.“ Die ersten Presseberichte hätten in der Geschäftsstelle die Telefondrähte glühen lassen. „Es gibt bereits eine Warteliste für die Wohnungen, die zu einem marktüblichen Kaltmietpreis von 5,35 Euro pro Quadratmeter vermietet werden“, so Schneider.

Unterirdischer Wasserlauf wird sichtbar

Zum Gesamtkonzept des Mehrgenerationenhauses gehört ein von außen begehbarer, ebenerdiger Aufzug und eine weitläufige Außenanlage mit viel Grün und einem Spielplatz als Treffpunkt für alle. Eigens für den Junior-Senior-Spielplatz haben die WG-Vorstände Jens Schneider und Birgit Tiebe einen Zukunftskongress in Berlin besucht und sich informiert. „Wir bauen das Gebäude fast an den Rand des Grundstücks, um viel Platz für das Drumherum zu haben“, sagt Schneider. „Das Element Wasser wird in der Außengestaltung eine

Wohnungsgenossenschaft „Neues Leben“ eG

Gegründet: 1955, im Jahr 2006 Fusion mit einer gemeinnützigen Wohnungsgenossenschaft (gegründet 1924)

Mitarbeiter:

Neun, davon zwei Vorstände

Aufsichtsrat: Sechs

Mitglieder: 1.889

Wohnungen: 1.427 eigene, außerdem Verwaltung von Wohnungen und Grundstücke von Privatpersonen und Eigentümergemeinschaften
Leerstandsquote: Rund sieben Prozent

Wohnfläche:

Rund 78.000 Quadratmeter

Internet: www.wg-neues-leben.de



WG-Vorstand Birgit Tiebe, Aufsichtsratsvorsitzender Joachim Kunkel und WG-Vorstand Jens Schneider (re.) mit einem Modell des Hauses.

Foto: Sabrina Gorges

wichtige Rolle spielen. So stellen wir den Bezug zum Wohngebiet Wasserrenne her.“ Die Wasserrenne ist ein altes, unterirdisches Grabensystem für Regenwasser. Ein Teil davon soll freigelegt werden.

Alt hilft Jung und Jung hilft Alt

Neben der Aufwertung des von Plattenbauten dominierten Quartiers möchte die

WG „Neues Leben“ eG mit dem Neubau das Gemeinwesen fördern. Ein Begegnungszentrum wird in das Gebäude integriert. Es soll sich als Anlaufstelle für Bewohner und Nachbarn verstehen. Hier sollen Netzwerke entstehen, die kreativen WG-Köpfe haben an Einkaufshilfen, Babysitten oder die Förderung der geistigen und körperlichen Fitness durch das gemeinsame Spielen an der Spielkonsole gedacht. „Alt hilft Jung

und Jung hilft Alt“, sagt Schneider. „Ein bisschen Hilfe zur Selbsthilfe ist auch immer dabei.“ So soll es beispielsweise das Projekt „Wahloma und Wahlenkel“ geben, bei dem sich Senioren um die Kinder der Nachbarn kümmern. Umgekehrt trägt der junge Nachbar der Seniorin die Wasserkisten hoch oder baut den neuen Schrank zusammen. „Wir merken, dass man sich in einer Hausgemeinschaft gern hilft, es fehlt aber oft an der Kommunikation.“ Hier will die WG helfen, eine zuverlässige Plattform etwa durch das Begegnungszentrum oder den eigenen TV-Kanal einzurichten. Mit regionalen Partnern soll es regelmäßig Informationsveranstaltungen zu Themen wie Pflege im Alter oder Telemedizin geben.

Um das alles in Gang zu bringen, will die Wohnungsgenossenschaft zunächst mit Hochdruck daran arbeiten, die Menschen mit dem Projekt vertraut zu machen. Sie sollen sich mit dem Haus und seinen Angeboten identifizieren und sie als Bereicherung verstehen. „Wir würden uns freuen, wenn sich ganz viele Bewohner und Nachbarn ehrenamtlich engagieren“, so Schneider. Zunächst aber muss das neue Mehrgenerationenhaus einen Namen bekommen – und den bestimmen in Kürze die WG-Mitglieder.

Sabrina Gorges
info@sabrina-gorges.de



ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Intelligente Werkzeuge für die Wohnungswirtschaft

Alle Aufträge auf einen Blick im ESS Handwerkerportal.

Begeistern Sie Ihre Handwerker und verschaffen Sie sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

Einfache Lösungen die begeistern. Für Ihr Unternehmen.

GWG Städtische Wohnungsgesellschaft München mbH

Demografischer Wandel erfordert neue Wohnformen mit Serviceangeboten

Die GWG Städtische Wohnungsgesellschaft München mbH hat sich zum Ziel gesetzt, neue Wege in der Wohnraumversorgung und Pflege für ältere Menschen zu entwickeln und umzusetzen. Im Rahmen ihres Programms „WGplus – Wohnen in Gemeinschaft plus Service“ realisierte sie in einer neu errichteten Wohnanlage im Münchner Stadtteil Harthof eine Wohngemeinschaft für Menschen mit Demenzerkrankung. Mitte November 2010 erhielt die GWG München für diese Wohnanlage den von der Landeshauptstadt München ausgelobten Ehrenpreis für guten Wohnungsbau, Wohnen im Alter und vorbildliche Sanierung 2010.

Bundesweit wird über den demografischen Wandel diskutiert. Dieser Wandel hat Auswirkungen auf die Art und Weise, wie wir künftig leben und wohnen werden: Das

hat die GWG München einen Kooperationsvertrag mit der Caritas abgeschlossen. Das bauliche Konzept wurde im Rahmen eines Architekturwettbewerbs entwickelt.

Ruhe- oder Aktivitätszonen. Eigene Zimmer mit Schlaf- und Aufenthaltsbereich bieten den Bewohnern außerdem die Möglichkeit, sich bei Bedarf zurückzuziehen. Die Außenanlagen sind klar und überschaubar gegliedert. Im Vorgarten und Garten können sich die Bewohner an visuell eindeutigen Anhalts- und Wiedererkennungshilfen orientieren.

Professionelle Betreuung garantiert

Das Pflegekonzept der ambulant betreuten Wohngemeinschaft sieht eine Pflege rund um die Uhr vor. Die Organisation der Wohngruppe schafft vertraute räumliche und häusliche Rahmenbedingungen und bietet Sicherheit und Orientierung. Der Alltag wird nicht von den Pflegeabläufen, sondern von den Bewohnern bestimmt. Aufgabe der Betreuer ist es, die Bewohner abhängig von ihren persönlichen Fähigkeiten in den Tagesablauf einzubinden.

Die GWG-Wohnanlage mit integrierter Demenz-WG wurde Mitte November 2010 mit dem Ehrenpreis für guten Wohnungsbau, Wohnen im Alter und vorbildliche Sanierung prämiert. Dieser Preis der Landeshauptstadt München zeichnet Wohnformen aus, die innovative Ideen entwickeln und neue Maßstäbe in Bezug auf Wohnen und Wohnumfeld definieren. Die Maßnahme sei in ihrer Konzeption ein gelungenes Beispiel für die Wohnform „Wohnen im Alter“ und ermögliche menschenwürdige Pflege von Demenzzkranken in familienähnlichen Strukturen, urteilte das Preisgericht.

*Michael Schmitt
Leiter Unternehmenskommunikation GWG München
www.gwg-muenchen.de*



Im gemeinsamen Wohn- und Küchenbereich der Demenz-AWG spielt sich der Großteil des gemeinschaftlichen Lebens ab. Die Räume sind freundlich, hell und übersichtlich gestaltet.

Quelle: Andreas Heddergott, München

Durchschnittsalter der Bevölkerung steigt, Großfamilien werden in Deutschland zu Ausnahmefällen. Insbesondere auch ältere oder kranke Menschen, die den Großteil ihres Lebens in der eigenen Wohnung verbracht haben wollen das selbstständige Wohnen auch im Alter nicht aufgeben. Die GWG München hat auf diese Entwicklung reagiert und bietet am Harthof neun an Demenz erkrankten Menschen die Möglichkeit, ein weitestgehend selbstbestimmtes Leben – integriert in ein normales Wohnumfeld – zu führen. Für eine professionelle Betreuung

Wohnen in der Gemeinschaft

Die neun Wohnplätze der Demenz-WG sind Teil der Ende 2009 fertig gestellten Neubaumaßnahme am Lieberweg mit 50 geförderten Mietwohnungen und weiteren 16 Wohnplätzen in zwei Seniorengemeinschaften. Die wichtigste Funktion in der Demenz-WG erfüllt der gemeinsame Wohn- und Küchenbereich. Dort spielt sich der Großteil des gemeinschaftlichen Lebens ab. Er ist übersichtlich gestaltet und bietet den Bewohnern unterschiedliche Bereiche wie



NEU

Ihre Vorteile:

- > Haufe- und Hammonia-Fachwissen
- > Arbeitshilfen und Mustervorlagen des GdW
- > inklusive Online-Seminare für die Wohnungswirtschaft
- > inklusive Mehrplatzlizenzen
- > stets aktuell

inklusive der GdW-Mustervorlagen und Arbeitshilfen

Von Haufe profitiert jetzt auch die Wohnungswirtschaft. Versprochen!

Jetzt gibt es das komplette Know-how für die Wohnungswirtschaft von Haufe. In der neuen Online-Datenbanklösung „Wohnungswirtschafts Office Professional“ finden Sie Praxiswissen und Rechtsinformationen zum Miet-, WE- und Genossenschaftsrecht, zur Bewirtschaftung des Wohnungsbestandes und allen weiteren wichtigen Themen für die Wohnungswirtschaft. Inklusive Vorlagen und Arbeitshilfen des GdW und Online-Seminare.

Ihr Vorteil: Sie profitieren von der gebündelten Kompetenz von Haufe, Hammonia und dem GdW.

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen!

www.haufe.de/wowi

oder telefonisch unter **0180/55 55 691**

(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.)

Hammonia

HAUFE.

16. BBU-Tage in Bad Saarow: Ausbildung als Wettbewerbsthema

„Nur wer sich zeigt, kann als Ausbilder wahrgenommen werden“

Das „Ringens um die Köpfe“ ist in vollem Gange. Unternehmen, die auch morgen noch mit solide ausgebildeten Fach- und Führungskräften gut am Markt aufgestellt sein wollen, müssen schon heute aktiv um Nachwuchs werben. Auch für die Wohnungswirtschaft ist dabei ein wichtiger Grundsatz: Nur wer sich zeigt, kann als Ausbilder wahrgenommen werden. Das war der Anlass, Ausbildung und Auszubildende auf den BBU-Tagen in den Mittelpunkt des diesjährigen BBU-Wettbewerbs zu stellen. In dieser und der nächsten DW-Ausgabe werden die Preisträger vorgestellt.

Jedes Jahr veranstaltet der Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V. (BBU) zu den BBU-Tagen einen Wettbewerb. Passend zum Motto der jeweiligen BBU-Tage ruft der BBU seine 355 Mitgliedsunternehmen in der Hauptstadtregion gegen Herbstanfang zur Einsendung von Beiträgen auf. Die Verleihung der Wettbewerbspreise in den beiden Kategorien „Genossenschaften“ und „Gesellschaften“ ist traditionell ein fester Punkt auf den Programmen von Genossenschaftlichen und Wohnungswirtschaftlichen Tagen Anfang März im brandenburgischen Bad Saarow.

Ein Wettbewerb, vier Ziele

Der Wettbewerb hat vor allem vier Ziele: Erstens sollen die Wohnungsunternehmen damit dazu angeregt werden, innezuhalten und sich über das Außergewöhnliche in ihrem scheinbaren Alltagsgeschäft Gedanken zu machen. Hier gibt es viel zu entdecken, und vor allem viel zu zeigen. Zweitens will der Wettbewerb deshalb Plattform sein, um eben dieses Außergewöhnliche auch einer breiteren Öffentlichkeit gegenüber sichtbar

zu machen. Hierzu dient beispielsweise der aufmerksamkeitsstarke Begriff „Immobilienoscars“, mit dem die Auszeichnungen den Medien in Berlin und dem Land Brandenburg vermittelt werden. Drittens möchte der BBU mittels des Wettbewerbs seinen Mitgliedsunternehmen nachahmenswerte Projekte aufzeigen. Und viertens schließlich gewinnt der Verband auf diese Weise auch wertvolle Ansatzpunkte für seine Öffentlichkeitsarbeit.

„Wir machen Unternehmen“

Wie die Themen der BBU-Tage, so waren auch die Themensetzungen für die BBU-Wettbewerbe der letzten Jahre vielfältig. Ob Nutzung von Baudenkmalern, der Einsatz als Partner von Kommunen oder die Kommunikation von besonderen Vorhaben – das Spektrum hier ist so breit wie das Tätigkeitsfeld der Wohnungsunternehmen.

In diesem Jahr stand der BBU-Wettbewerb unter der Überschrift „Wir machen Unternehmen“. Damit nahm er Bezug auf das Motto dieser mittlerweile 16. BBU-Tage:

„Erfolgsfaktor Unternehmenskultur“. Der Wettbewerb richtete sich gezielt an Werkstudenten und Auszubildende bei den BBU-Mitgliedsunternehmen. Diese Schwerpunktsetzung war nicht ganz ohne Risiko. Denn: Wettbewerbe bedeuten für die Teilnehmer immer auch sehr viel Arbeit. Deshalb bedarf es unter den potenziellen Kandidaten einer intensiven Werbung, damit die Jury bei ihrer Sitzung auch aus einer ausreichenden Zahl von Beiträgen wählen kann. Die Entscheidung, die potenziellen Wettbewerbsteilnehmer von vornherein nur auf den Kreis der auszubildenden Unternehmen zu begrenzen, bedeutete letztlich eine Halbierung der in Frage kommenden Partizipanten. Bei ihnen wiederum mussten speziell die Auszubildenden erreicht werden – angesichts der klassischen Kommunikation über die Geschäftsführungen eine besondere Herausforderung, die den Kreis der Teilnehmer weiter einschränkte. In einem dritten Schritt mussten diese Auszubildenden für eine Teilnahme gewonnen werden – in Anbetracht der beträchtlichen Belastung durch betriebliche und schulische Ausbildung nicht selbstverständlich. Wieso deshalb diese Eingrenzung?



Zehn Gesellschaften haben am diesjährigen BBU-Wettbewerb teilgenommen. Hier die drei Preisträger. Die Azubis des mit dem ersten Preis ausgezeichneten Projektes freuen sich über ein DW-Jahresabo, die Azubis der platzierten Projekte über je ein DW-Halbjahresabo.

Quelle: Winfried Mausol

Für die Entscheidung waren zwei Überlegungen ausschlaggebend. Die Erste: Ausbildung selbst kann ein guter Gradmesser für Unternehmenskultur sein. Über Faktoren wie Einsatzspielräume, Selbstständigkeit des Auszubildenden und Begleitung durch das ausbildende Unternehmen ist sie ein Indikator dafür, welche Bedeutung der Unternehmenskultur insgesamt in einem Unternehmen beigemessen wird. Die zweite Überlegung: Durch die deutliche Herausstellung der Ausbildung die Bedeutung von guter Aus-

bildung, „employer branding“ und Nachwuchskräfteversicherung zu unterstreichen.

Rekordbeteiligung

Die Rekordbeteiligung am BBU-Wettbewerb 2011 hat diese Überlegungen bestätigt. Die Jury unter Vorsitz von Professor Dr. Jeannette Raethel, Fachleiterin Immobilienwirtschaft an der Berliner Hochschule für Wirtschaft und Recht, konnte auf ihrer Sitzung im Februar über 24 Beiträge aus 22 Unternehmen und Organisationen befinden. Mit dabei waren zehn Gesellschaften und elf Genossenschaften aus Berlin und dem Land Brandenburg sowie die Marketinginitiative der Berliner Wohnungsgenossenschaften.

Neben Professor Raethel bestand die Jury noch aus fünf weiteren Mitgliedern: Olaf Berger, kommissarischer Chefredakteur der Zeitschrift „DW Die Wohnungswirtschaft“ (Hamburg), Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführendes Vorstandsmitglied bei der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. (Berlin), Ingrid Even-Pröpper, Referatsleiterin für Grundsatzangelegenheiten Stadtentwicklung und Wohnen im Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft des Landes Brandenburg (Potsdam), Nils Knochmuß, Ausbildungsberater und Referent für Aus- und Weiterbildung bei der IHK Berlin, und Dr. Wolfgang Schönfelder, Leiter der BBU-Landesgeschäftsstelle Potsdam. In der Jury wurde damit die Balance zwischen wohnungswirtschaftlichem und ausbildungstechnischem Fachwissen gewahrt.

Erstmals erhielten die Preisträger in diesem Jahr außer einer Urkunde auch noch weitere Preise – als besonderes Incentive: Jahres-

abonnements der DW, eine gemeinsame Azubi-Freizeitveranstaltung im Sommer und ein von BBU und BBA organisierter „Karrieretag“ für Auszubildende im Juni sollen nicht nur informieren, sondern vor allem auch der Vernetzung der jungen Leute untereinander dienen.

Von Klein bis Groß

Sowohl bei den einreichenden Unternehmen als auch bei den präsentierten Projekten war das Spektrum groß. Mit Wohnungszahlen von rund 1.300 bis hin zu fast 40.000 war die ganze Bandbreite der Wohnungsunternehmen vertreten. Die Größe des auszubildenden Unternehmens hatte dabei einen bemerkenswert geringen Einfluss auf die Qualität des eingereichten Projekts: Von der Organisation von Quartiersfesten über die Begleitung von Umbaumaßnahmen bis hin zu Integrationsprojekten stellten sie die jeweiligen Auszubildenden jeweils vor beachtliche Herausforderungen.

Bewertet wurden die Projekte nach einem Raster aus drei Schwerpunkten. Bei Bewertungsgruppe I (20 Prozent) ging es um eine allgemeine Einschätzung des Projekts, so beispielsweise um seine Bedeutung für den Auszubildenden und das Unternehmen. Bewertungsgruppe II (40 Prozent) konzentrierte sich auf „Entwicklungsindikatoren“: Hierbei ging es um die Unterstützung der persönlichen Entwicklung des Auszubildenden, etwa in Form von Selbstständigkeit oder Teamwork. Mit Bewertungsgruppe III (40 Prozent) sollten die „Unternehmenskulturindikatoren“ berücksichtigt werden. Hierbei ging es vor allem um die Einbettung des Projekts in den Unternehmensablauf

und die Begleitung des Auszubildenden durch den Ausbilder. Auf diese Weise sollte eine möglichst objektive Bewertung erreicht werden.

Sieben Preisträger

Ausgezeichnet wurden sieben Preisträger: Es gab jeweils einen ersten, zweiten und dritten Preis in den Kategorien „Genossenschaften“ und „Gesellschaften“ sowie eine besondere Auszeichnung.

Kategorie Gesellschaften:

- 1. Platz:** GESOBAU AG, Berlin, Projekt „Berlin braucht Dich!“
- 2. Platz:** Kommunale Wohnungsgesellschaft Senftenberg GmbH, Projekt „Imagefilm“
- 3. Platz:** Wohn- und Baugesellschaft Calau mbH, Projekt „Kundenorientierung“

Kategorie „Genossenschaften“:

- 1. Platz:** Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG, Projekt „Azubis betreuen Wohnungen in Spandau“
- 2. Platz:** Wohnungsbaugenossenschaft Schwedt eG, Projekt „Babyweihnachtsfeier“
- 3. Platz:** Gemeinnützige Wohnungsbaugenossenschaft „Stadt Cottbus“ eG, Projekt „Jugendstudie“

Besondere Auszeichnung:

Marketinginitiative der Berliner Wohnungsgenossenschaften, Projekt „Wohntage“

Zum BBU-Wettbewerb 2011 können zwei Fazits gezogen werden. Die hohe Beteiligung und die eingereichten Projekte zeigen erstens, dass der Fichte-Spruch „Bildung geschieht durch Selbsttätigkeit und zweckt auf Selbsttätigkeit ab“ in den Wohnungsunternehmertatsächlich gelebt wird. Es gilt zweitens, diese besondere Qualität, Vielfalt und Facettenreichtum einer Ausbildung in der Immobilienwirtschaft noch deutlicher sichtbar zu machen und damit zu werben.

*Dr. David Eberhard
Sprecher des Verbandes Berlin-
Brandenburgischer Wohnungs-
unternehmen e.V. (BBU)
David.eberhard@bbu.de*



Stolze Preisträger der elf teilnehmenden Berliner und Brandenburger Genossenschaften. Die Azubis des mit dem ersten Preis sowie der besonderen Auszeichnung gewürdigten Projekte dürfen sich über ein Jahresabo der DW freuen, die Azubis der platzierten Projekte über ein Halbjahresabo.

Quelle: Winfried Mausol

BBU-Wettbewerb: Wir machen Unternehmen

Die Azubis der Wohnungsbaugenossenschaften Berlin feiern den WOHNTAG®

Die Wohnungsbaugenossenschaften Berlin feiern seit über zehn Jahren im Sommer ein gemeinsames Fest, den WOHNTAG®. Seit 2006 sind auch die Auszubildenden der Genossenschaften fest in die Gestaltung dieser Veranstaltung eingebunden. Nicht nur für ihr eigenes Unternehmen, sondern für die Gemeinschaft gestaltet eine Gruppe von zehn bis fünfzehn der jährlich rund 40 Azubis selbstständig einen eigenen Azubi-Stand zu diesem Fest – und das von Anfang an.

Jeder, der ein Fest plant weiß, wie wichtig gute Vorbereitung und Organisation sind. Und so geht es: Ein oder zwei Azubis jeweils einer Genossenschaft übernehmen die Federführung. Sie nehmen Kontakt zu den Azubis der anderen Unternehmen auf und legen die Arbeitsgruppe und die Termine fest. Auszubildende, die gerade in den Prüfungsvorbereitungen stecken, sind in der Regel „entschuldigt“. Ein Vertreter der Azubis nimmt dann auch regelmäßig an den Treffen der WOHNTAG®-AG statt. Diese AG besteht aus Mitarbeitern und Vorständen der einzelnen Wohnungsbaugenossenschaften, die die Veranstaltung alljährlich planen.

Das Azubi-Team überlegt gemeinsam das Thema, das zu dem aktuellen WOHNTAG® passt und legt die Umsetzung fest. Aufgaben werden untereinander verteilt, mit der Organisation begonnen: Stand bestellen, Arbeits- und Infomaterialien besorgen und gestalten, je nach Thema Giveaways organisieren, gemeinsamen Auftritt festlegen und



WOHNTAG® 2010: Auch für die kleinsten Besucher wurde gesorgt. Quelle: Winfried Mausol

organisieren, gegebenenfalls Sponsoren ansprechen, Einsatzplan aufstellen.

Den Auszubildenden stehen alle Möglichkeiten zur Verfügung, die die Mitarbeiter der Unternehmen auch haben. Sie können sich deshalb mit Fragen und Wünschen auch immer an die ausführende Agentur wenden. Und natürlich stehen Ihnen auch die Kollegen zur Seite, die ebenfalls mit der Veranstaltung befasst sind.

Die WOHNTAG®-Azubis haben über ein Jahr lang regelmäßig Kontakt zu den Mitarbeitern und Vorständen der anderen Genossenschaften. Sie erleben die Festplanung von Anfang an mit – die Ideen, aber auch Diskussionen und Probleme. Sie selbst sind mit ihren Aktivitäten ein fester und wichtiger Bestandteil.

Die Genossenschaften konnten vom ersten WOHNTAG® an beobachten, mit welchem Elan und Einsatz und auch Verantwortungs-

bewusstsein die Auszubildenden an ihre Aufgabe gehen. Die Bedeutung für die Unternehmen ergibt sich daraus von selbst: Ihre Auszubildenden engagieren sich gern für ihr Unternehmen und sie identifizieren sich besonders stark mit der besonderen Unternehmensform der Genossenschaft.

Aktivitäten der vergangenen Jahre

Zum WOHNTAG® 2006 im Britzer Garten haben die Auszubildenden an ihrem Stand den ganzen Tag erfrischende alkoholfreie Cocktails gemixt: 1.200 Euro sind zusammengekommen. Dieses Geld sollte dem Kinderheim „Dr. Janusz Korczak-Haus am Tierpark“ zu Gute kommen, aber nicht einfach nur per Scheck. Die Azubis haben gemeinsam mit den Kindern genau das eingekauft, was wirklich in dem Haus gebraucht wurde und was den jungen Bewohnern gefällt: Regale, Couchtische, Spiegel, Dekorationen, Bilderrahmen, Poster und CD-Ständer. Und anschließend haben sie die neuen Einrichtungsgegenstände auch zusammen mit den Bewohnern aufgebaut.

Beim WOHNTAG® 2007 in den Gärten der Welt in Marzahn war der Azubi-Stand

Die Wohnungsbaugenossenschaften Berlin

Die Wohnungsbaugenossenschaften Berlin sind ein Zusammenschluss von 21 Genossenschaften, die unter einem gemeinsamen Logo auftreten und sich zum Ziel gesetzt haben, die genossenschaftliche Idee in der Öffentlichkeit noch bekannter zu machen. Zum Zusammenschluss gehören:

- Rund 85 000 Wohnungen
- Über 120 000 Mitglieder
- Knapp 1 000 Mitarbeiter
- Und 40 junge Menschen, die jährlich zu Immobilienkaufleuten ausgebildet werden

Bundesweit treten unter dem „Bauklötzchen-Logo“ 403 Genossenschaften mit 833.000 Wohnungen gemeinsam auf.

Votum der Jury

Mit einer besonderen Auszeichnung bedachte die Jury das Projekt „Azubi-Stand auf den Wohntagen“, weil es aufgrund seines Umfangs und seiner Nachhaltigkeit beispielgebend ist. Besonders beeindruckt zeigte sie sich auch von der sozialen Komponente des Einsatzes: Jedes Jahr sammeln die jungen Leute mit originellen, selbst erdachten Maßnahmen für einen guten Zweck. „Wir gratulieren den Auszubildenden für ihren hervorragenden Einsatz und der Marketinginitiative für den Freiraum, den sie ihnen dabei lässt.“

ein besonderer Anziehungspunkt für die jugendlichen Besucher und auch deren Eltern. Die Auszubildenden gaben hier Auskunft über ihren Ausbildungsberuf und standen interessierten Besucher gern Rede und Antwort – in selbst entworfenen T-Shirts mit der Info „Wir sagen Dir konkret, was geht!“. Auch der gute Zweck kam nicht zu kurz. So sammelten die Azubis Spenden für das Projekt „Die Arche“. Eine Initiative, die sich um die Versorgung und Betreuung in Armut lebender Kinder kümmert.

2008 setzten die Azubis im FEZ-Berlin in der Wuhlheide auf Spiel, Spaß und Information. An ihrem dritten gemeinsamen Stand gab es eine Tombola mit der rund 200 Euro eingenommen wurden. Das Geld wurde der Carl-von-Linné-Schule in Lichtenberg gespendet, die behinderte Kinder fördert. Die Standbesetzung hat auch hier über ihren Ausbildungsberuf informiert und sich intensiv im Spiel mit den jüngsten Besuchern beschäftigt.

Der WOHNTAG® 2009 fand als Sommer-, Sport-, Familien- und Kinderfest an den Standorten der Genossenschaften statt. Die Auszubildenden hatten dieses Mal keinen gemeinsamen Stand. Aber die Genossenschaften konnten schon hier vom gemeinsamen Projekt profitieren: Ihre Azubis, die sonst selbstverantwortlich einen Stand betreuen, konnten die eigene und die benachbarten Genossenschaften tatkräftig bei der Organisation des Festes im eigenen Wohngebiet unterstützen. Denn auch hier waren sie selbstverständlich eingebunden.

Das Fest im vergangenen Jahr war für die Wohnungsbaugenossenschaften ein besonderes – der 10. gemeinsame WOHNTAG®. Deshalb bekamen die Mitglieder der Wohnungsbaugenossenschaften auch ein ganz besonderes Geschenk: Freier Eintritt für die

Diese Genossenschaften veranstalten den Wohntag:

Baugenossenschaft IDEAL eG, Baugenossenschaft Reinickes Hof eG, bbg Berliner Baugenossenschaft eG, Beamten-Wohnungs-Verein zu Köpenick eG, Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG, Bewohnergenossenschaft FriedrichsHeim eG, Charlottenburger Baugenossenschaft eG, EVM Berlin – Erbbauverein Moabit eG, EWG Erste Wohnungsgenossenschaft Berlin-Pankow eG, GeWoSüd Genossenschaftliches Wohnen Berlin-Süd eG; „Märkische Scholle“ Wohnungsunternehmen eG, Wohnungsbaugenossenschaft Berolina eG, WGLi Wohnungsgenossenschaft Lichtenberg eG, Wohnungsbaugenossenschaft „Amtsfeld“ eG, Wohnungsbaugenossenschaft „Köpenick Nord“ eG, Wohnungsbaugenossenschaft „Treptow Nord“ eG, Wohnungsbaugenossenschaft „VORWÄRTS“ eG, Wohnungsbaugenossenschaft „Wendenschloß“ eG, Wohnungsbaugenossenschaft Wilhelmsruh eG, Wohnungsgenossenschaft Johannisthal eG, Wohnungsgenossenschaft MERKUR eG.

ganze Familie in den Tierpark-Friedrichsfelde. Dort waren die Unternehmen in diesem Jahr auch erstmals mit gemeinsamen Themenständen vertreten, wo es um das ging, was beim Wohnen und vor allem beim Wohnen in einer Genossenschaft wichtig ist: Engagement, Energie, Mitbestimmung, Familie und Wohntrends: Die besondere Gestaltung der Wohnung durch Feng Shui, wie man mit Farben optisch Räume verändern kann oder wie unterschiedlich Räume durch andere Bodenbeläge wirken, aber auch was man in Genossenschaftswohnungen verändern darf – all dies erklärten die Auszubildenden der Genossenschaften an ihrem Stand. Die Kinder durften sich mit einem Bild von ihrem Traumhaus eine Tiertasche „ermalen“ – mit liebevoller Azubi-Unterstützung. Und in ihrer Spendenbox „landeten“ auch noch 182 Euro für das Projekt „Die Arche“.

Der Wohntag dieses Jahres wird am 27. August im Britzer Garten stattfinden und auch bei den Azubis laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren. Die Prinzipien des Wohntages: Selbständig – engagiert – nachhaltig

- Selbständigkeit: Die Auszubildenden arbeiten immer absolut selbstständig.

Auch bei der Problemlösung. Darauf sind die Unternehmen sehr stolz.

- Teamwork: Die Fähigkeit dazu ist Voraussetzung für ein solches Projekt. Der jährlich sichtbare Erfolg zeigt, wie gut die Auszubildenden zusammen arbeiten und organisieren können.
- Einbindung: Da sich Wohnungsbaugenossenschaften schon von jeher für ihre Mitglieder engagieren und auch Hoffeste und Weihnachtsfeiern in ihren Siedlungen organisieren, kommt auch jeder Auszubildende einmal in die Abteilung von Mitarbeitern, die mit diesen Aufgaben betraut sind.
- Begleitung: Die Auszubildenden sind von Anfang an in die Planung eingebunden und bekommen so viel Unterstützung, wie sie wünschen.
- Nachhaltigkeit: Seitdem dieses Projekt läuft, ist zu sehen, dass die Auszubildenden von 21 Genossenschaften außergewöhnlich gut miteinander vernetzt sind. Sie sind wesentlich besser über die Aktivitäten der Genossenschaften informiert, identifizieren sich viel mehr mit der besonderen Unternehmensform und entwickeln einen Blick für die gesamte Gemeinschaft. Und das wichtigste für Nachhaltigkeit: Sie haben immer wieder sichtbar Freude an ihren Aufgaben.

So nehmen die Auszubildenden auch engagiert an anderen unternehmensübergreifenden Veranstaltungen teil, informieren regelmäßig zum Beispiel auf Ausbildungsmessen über den Beruf der Immobilienkaufleute oder begleiten auch das gemeinsame jährliche Badefest im FEZ-Berlin.

Monika Neugebauer
Öffentlichkeitsarbeit „Gilde“ Heimbau
Wohnungsbaugesellschaft mbH, Berlin



Genossenschafts-Azubis auf ihrem Stand auf dem WOHNTAG® 2010.

Quelle: Winfried Mausol

SWSG Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH

Denkmalgerechte Modernisierung der Stuttgarter Inselsiedlung

Sie wurde in den Jahren 1929/30 als letztes großes städtisches Siedlungsprojekt errichtet: die Inselsiedlung in Stuttgart-Wangen. Seit 2007 modernisiert die SWSG die elf denkmalgeschützten Wohnblöcke. Mehr als 100 der insgesamt 383 Wohnungen sind bereits fertig gestellt worden. Bislang hat das kommunale Wohnungsunternehmen rund 14,3 Millionen Euro in das Kulturdenkmal investiert. Das Ziel: Der Charakter der ursprünglichen Siedlung soll wiederhergestellt werden.

Die Daimler-Werke sind ganz in der Nähe, dazu gibt es eine Vielzahl von Handwerks- und Industriebetrieben im näheren Umkreis und auch das Zentrum des Stadtteils Wangen ist schnell erreichbar: Wohnen in der Inselsiedlung ist in vielerlei Hinsicht vorteilhaft. Doch die Zeit ist an den elf Wohnblöcken aus den 1920er Jahren des vergangenen Jahrhunderts nicht spurlos vorbeigegangen. Aus diesem Grund passt die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH (SWSG) die denkmalgeschützte Siedlung abschnittsweise an die Anforderungen des modernen Wohnens an. Seit 2007 laufen die Modernisierungsarbeiten, die auf mehrere Jahre ausgelegt sind. Laut Plan soll im Jahr 2015 mit dem neunten und letzten Bauabschnitt begonnen werden. „Ob wir alles wie geplant umsetzen können, hängt aber auch von den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen ab“, sagt Wilfried Wendel, der Vorsitzende der Geschäftsführung der SWSG.

Eine Besonderheit ist der Status der Siedlung als Kulturdenkmal. Denn die Siedlung nimmt mit ihrer Zeilenbauweise eine ganz besondere Stellung ein: Sie gilt als konsequentes Beispiel der Ablösung der Blockbebauung von der Zeilenstruktur, die auch den Wohnungsbau der 1950er und 1960er Jahre nachhaltig beeinflusst hat. Die Siedlung selbst besteht aus jeweils sieben dreigeschossigen Zeilen mit Flachdächern, die beidseitig der Geislinger Straße angeordnet sind. Zudem bildet die erste Zeile, die über die Straße hinweggeht, eine Art Eingangstor zur Siedlung. „Der Charakter



So soll die Inselsiedlung einmal aussehen.

2012: Geislinger Str. 58 A-I (VI. Bauabschnitt) plus Bau der Tiefgarage

2013: Geislinger Str. 62 A-H (VII. Bauabschnitt)

2014: Geislinger Str. 66 A-F, 70 A-D (VIII. Bauabschnitt)

2015: Ebersbacher Str. 15-31 (IX. Bauabschnitt)

Quelle: SWSG

der ursprünglichen Siedlung soll wiederhergestellt werden“, betont Wendel. „Wir achten daher besonders auf die Farbgestaltung und die Materialauswahl.“ Ziel ist, die „wesensbestimmenden, gestaltprägenden und zeittypischen Details“ zu erhalten, wie

Helmuth Caesar, Technischer Geschäftsführer der SWSG, hinzufügt. Am Beispiel der Farbauswahl bedeutet das konkret, dass vor einer farblichen Veränderung die SWSG zunächst einen Experten beauftragt, der ein bauhistorisches Farbgutachten erstellt. Auf dieser Grundlage wird dann die Farbauswahl geplant, die möglichst nahe an den ursprünglichen Ton herankommen soll.

Die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH (SWSG) ...

... zählt mit rund 18.000 eigenen Mietwohnungen zu den großen kommunalen Wohnungsunternehmen in Baden-Württemberg. Erklärtes Ziel ist, die Attraktivität Stuttgarts als Wohnstandort zu erhalten und weiter zu verbessern. Ihre Bilanzsumme beträgt 815 Millionen Euro, die Mitarbeiterzahl 160. Im Jahr 2011 wird die SWSG mehr als 90 Millionen Euro in Instandhaltung, Modernisierung und Neubau von Mietwohnungen investieren.

Der Originalzustand ist das Ziel

Aber auch andere Details wie die Steingewände an den Eingängen, die steinernen Fensterbänke sowie Flachdach-Details

seien so behutsam wie möglich restauriert worden. „Wir wollen möglichst nah an den Urzustand herankommen“, erklärt Caesar das aufwändige Bestreben. So sind auch die Balkone der Anmutung der 1920er Jahre gestalterisch nachempfunden. „Früher waren die Balkone winzig. Allerdings war das Wichtigste damals auch, ein Dach über dem Kopf zu haben. Heute sind die Anforderungen an eine Wohnung natürlich ganz anders“, erklärt Caesar und hat dabei nicht nur die Balkone im Blick. Denn



Historische Details, die liebevoll restauriert und erhalten werden. Quelle: SWSG



Eine bereits modernisierte Zeile der Inselsiedlung. Quelle: SWSG

auch die ursprüngliche Größe der Zimmer ist längst nicht mehr zeitgemäß. „Aufgrund der Weltwirtschaftskrise befand sich auch die Stadt in den 1920er Jahren in Finanznot und hat deswegen überwiegend kleinere Wohnungen gebaut“, erläutert Caesar. Zur damaligen Zeit galten die Wohnungen zwar trotz ihrer Größe als funktional und flexibel, doch diese Zeit ist lange her. „Vor der Modernisierung gab es überwiegend Einheits-Zweizimmerwohnungen. Wir wollen aber eine geeignete Mischung aus zeitgemäßen Zwei- bis Fünzimmerwohnungen erreichen und verändern deshalb bei Bedarf auch Grundrisse“, sagt Wilfried Wendel. Auf diese Weise wird die Inselsiedlung auch für Familien mit Kindern interessanter.

Ein Viertel ist bereits modernisiert

Bislang hat die SWSG rund 14,3 Millionen Euro in die Inselsiedlung investiert, rund 100 der 383 Wohnungen sind bereits fertig gestellt. So wurden im ersten Bauabschnitt die Wohnungen der Geislinger Straße 69 A-F, 74 und 76 für rund 3,1 Millionen Euro modernisiert. Auch der zweite Bauabschnitt, die Geislinger Straße 65 A-F, ist bereits fertig: Seit dem 1. November 2009 sind die 25 Wohnungen, die die SWSG für 2,6 Millionen Euro vollmodernisiert hat,

bezugsfertig. Ebenfalls in Benutzung ist seit Mitte 2010 auch die neue Tiefgarage am Ackerweg.

Gleichfalls abgeschlossen sind die Modernisierungsmaßnahmen an der Ebersbacher Straße 7-13. Bis Sommer 2010 sind die 24 Wohnungen für insgesamt 2,2 Millionen Euro saniert worden. Statt der bisherigen Zwei- und Dreizimmerwohnungen stehen den Mietern hier ausschließlich Zweizimmerwohnungen zur Verfügung. „Wir wissen, dass die Nachfrage nach kleineren Wohnungen

in Stuttgart enorm groß ist. Die Wohnungen an der Ebersbacher Straße haben sich angeboten, um dieses Bedürfnis zu befriedigen“, erklärt der SWSG-Geschäftsführer. Allgemein achte die SWSG jedoch auf eine gute Durchmischung und damit auch auf einen breiteren Mix an Wohnungsgrößen.

Darüber hinaus hat die SWSG im Mai 2010 mit dem vierten Bauabschnitt, der Geislinger Straße 61 A-F, begonnen. Aus bisher 32 Wohnungen werden dann 25 Wohneinheiten unterschiedlichster Größe für rund drei Millionen Euro entstehen. Mit der Fertigstellung wird im Frühjahr dieses Jahres gerechnet. Nahtlos geht es Mitte des Jahres dann weiter mit der Geislinger Straße 57 A-F. Für 3,4 Millionen Euro werden hier ebenfalls 32 alte in 25 neue Mietwohnungen umgewandelt. Die Arbeiten sollen im Frühjahr 2012 abgeschlossen sein.

Aber auch in den Außenbereichen tut sich etwas. So werden im Zuge jeder Modernisierung Mietergärten angelegt. „Statt ungenutztes Abstandsgrün war uns sehr an Mietergärten und ein bisschen mehr Privatsphäre für unsere Mieter gelegen“, so Wendel. „Die Mietergärten fügen sich in die lineare Struktur der Zeilen ein“, ergänzt Helmuth Caesar. „Die langgestreckte Zeilenbauweise wird nach der Modernisierung beeindruckend – die Siedlung wird dann sicherlich auch architekturinteressierte Besucher anziehen“, ist Caesar überzeugt.

*Stephanie Wachtarz
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SWSG Stuttgarter Wohnungs- und
Städtebaugesellschaft mbH
stephanie.wachtarz@swsg.de
www.swsg.de*



Ein Luftbild der Inselsiedlung.

Quelle: SWSG

AAL-Projekt „WohnSelbst“ – Assistenzsysteme für das häusliche Umfeld

Die Wohnung als dritter Gesundheitsstandort mit Service und Dienstleistung

Technikunterstützte Service-Wohnkonzepte oder auch das „vernetzte Wohnen“ sind seit längerem Themen in der Branche. Mittlerweile gibt es erfolgreiche Systeme, die nicht nur ein reines Zuschussgeschäft für Wohnungsunternehmen darstellen. Ein solches System wird zurzeit um Funktionen aus dem Gesundheitswesen erweitert und bei der Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH (GWW) eingesetzt. Im Forschungsprojekt „WohnSelbst“ wird damit erprobt, wie die Wohnung zum Gesundheitsstandort werden kann und wie Wohnungsunternehmen vom vernetzten Wohnen profitieren können.

Wohnungsunternehmen nutzen bereits vielfach technische Systeme, um für ihre Bestände Alleinstellungsmerkmale zu generieren (siehe auch den Artikel zu wohnbegleitenden Dienstleistungen auf Seite 52). Hauptsächlich geht es dabei um die Vermittlung wohnungsnaher Services, die das Leben in den eigenen vier Wänden möglichst angenehm machen sollen (Service-Wohnen) – zum Beispiel lokale Informationen und Lieferdienste. Mit Blick auf die gesellschaftlichen Verschiebungen und die zunehmende Alterung der Bevölkerung kann es sich anbieten, auch Angebote zur Unterstützung der Gesundheit und des „langen Lebens“ aufzunehmen. „Telemedizin“ ist das Schlagwort, wenn es darum geht, die Wohnung neben der Arztpraxis und dem Krankenhaus zum dritten Gesundheitsstandort auszubauen. Vor diesem Hintergrund verfolgt das Forschungsprojekt „WohnSelbst“ das Ziel, Angebote des Service-Wohnens mit Gesundheitsdienstleistungen zu verbinden.

Forschungsprojekt mit konkretem Nutzen

„WohnSelbst“ ist ein Forschungsprojekt zur Erprobung telemedizinischer Technologien und Dienstleistungen in „normalen“ Mietwohnungen, zu dem sich die GWW mit der Dr. Horst Schmidt Klinik GmbH (HSK), dem Krankenhaus vor Ort, und weiteren Partnern zusammengeschlossen hat. In dem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im AAL-Programm (Ambient Assisted Living, Assistenzsysteme für das häusliche Umfeld) geförderten Projekt werden bis zu 100 Wohnungen der GWW mit telemedizinischer Technologie und einem so genannten Serviceportal ausgestattet. Über eine Laufzeit von drei Jahren wird erprobt, welche dieser Technologien am besten funktionieren und vom Mieter auch akzeptiert werden. Außerdem soll ein



GWW-Mieter Rainer Friedmann setzt „WohnSelbst“-Technik täglich ein.

Quelle: AAL Magazin

passendes, freifinanziertes, Geschäftsmodell entstehen, das ohne Beteiligung von Kranken- oder Sozialkassen auskommt. Das Projekt läuft seit Ende 2009: Nach der technischen Entwicklung sind mittlerweile die ersten 35 Systeme bei den Nutzern installiert worden; weitere folgen.

Das Projekt hat zwei Bestandteile: ein Serviceportal zur Bereitstellung wohnbegleitender Dienstleistungen über eine Serviceplattform sowie ein medizinisches Kompetenzcenter zur Steuerung und Überwachung von Gesundheits- und medizinischen Dienstleistungen.

In der Wohnung der Nutzer ist als einzige technische Voraussetzung ein Internetanschluss in der Nähe des Fernsehers erforderlich – idealerweise ein rückkanalfähiger Breitbandanschluss, der bei der GWW Standard ist. An diesen wird eine handelsübliche Set-Top-Box angeschlossen, die neben dem herkömmlichen TV-Signal in der Lage ist, ein Serviceportal auf dem Fernseher anzuzeigen. Dieses Portal dient als Zugang zu einer Serviceplattform namens Smart Living, auf der lokale Informationen und wohn-

nahe Dienstleistungen bereitstehen, die der Mieter buchen kann (siehe Kasten „Smart Living“). Der Aufruf des Portals und das Navigieren darin erfolgt mittels einer handelsüblichen Fernseh-Fernbedienung durch Umschalten, wie zu einem anderen Sender.

Wünscht ein Mieter die Teilnahme an telemedizinischen Gesundheitsdienstleistungen, folgt die Übermittlung der erforderlichen Daten ebenfalls über dieses Portal beziehungsweise über die Nutzung dieser Technologie. Die Gesundheitsdienstleistungen werden über eine so genannte Gesundheitskarte angeboten – die mcplus Karte (siehe Kasten „mcplus“). Im Projekt erfolgt darüber hinaus eine enge Kooperation zwischen der HSK und den Hausärzten der Bewohner. So wird ein einfach gehaltenes, aber effektiveres medizinisches Dienst sichergestellt. Voraussetzung zur Teilnahme der GWW-Mieter ist ein Gesundheitscheck bei der HSK. Anschließend erhalten die Anwender je nach Bedarfslage passende

„Smart Living“

Über den eigenen Fernseher kann der Mieter zum Serviceportal umschalten. Hier werden Informationen aus der Umgebung bereitgestellt, können Dienstleistungen „rund um den Kirchturm“ gebucht, der Kontakt zum Wohnungsunternehmen aufgenommen, Dienstleister kontaktiert oder im „Schwarzen Brett des Quartiers“ mit dem Nachbarn Nachrichten ausgetauscht werden. Das System ist bereits bei vielen Wohnungsunternehmen im Einsatz und wurde kürzlich als bestes Produkt im Bereich „vernetztes Leben“ ausgezeichnet (siehe DW 10/2010, S. 44).
www.smartliving-gmbh.de

telemedizinische Geräte (wie vernetzte Blutdruck- und Blutzuckermessgeräte oder Waagen). Für die Nutzung medizinischer Daten über das Internet wurde eigens ein medizinisches Kompetenzzentrum aufgebaut. Hierhin werden die Daten übertragen und sicher gespeichert. Das Kompetenzzentrum überwacht darüber hinaus die erfassten Vitalparameter und greift im Fall kritischer Werte ein. Auch wird der Nutzer per Anruf vom Kompetenzzentrum erinnert, wenn er vergessen hat, die Daten zu erfassen. Das Kompetenzzentrum steht den Anwendern darüber hinaus bei gesundheitlichen Problemen sowie medizinischen oder allgemeinen Fragen jederzeit zur Verfügung.

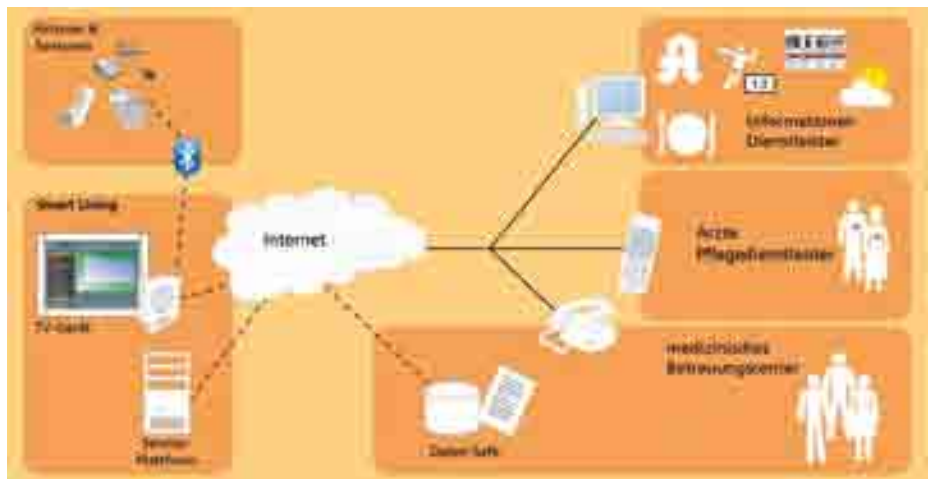
Nutzerakzeptanz

Die ersten Erfahrungen zeigen eine hohe Akzeptanz des technischen Ansatzes durch die Mieter. Das liegt unter anderem daran, dass das Angebot nicht überladen und auf das Wesentliche reduziert wurde sowie einfach zu handhaben ist. Die Nutzung des vorhandenen Fernsehers – auch ältere Röhrengeräte sind möglich – trägt hierzu offensichtlich entscheidend bei. Erfreulich ist, dass auch bei älteren Menschen keine Ängste hervorgerufen werden und damit quasi eine technische Barrierefreiheit erzielt wurde.

Auch der offene Umgang mit dem wichtigen Thema Datenschutz stärkt das Vertrauen der anwendenden Mieter. Die Daten werden in einem so genannten Daten-Safe gespeichert. Dieser Safe wurde speziell für hohe datenschutzrechtliche Anforderungen entwickelt – schließlich stellen personenbezogene Gesundheitsdaten äußerst sensible Daten dar. Die anfänglich geäußerten Sorgen der Mieter („Was passiert mit meinen Daten?“ „Kann mein Vermieter die Daten einsehen?“) konnten dadurch ausgeräumt werden.

Offene Fragen: Finanzierung und Geschäftsmodell

Eine wichtige Fragestellung im Projekt ist die Finanzierung auch über die Projektlaufzeit hinaus. Während des Projekts ist das Angebot für die Mieter kostenfrei; das ist aber nur durch die Förderung des BMBF realisierbar. Während bisher neben dem Gesundheitscheck nur die Bereitschaft der Nutzer, an Befragungen zur Evaluierung teilzunehmen, eine Voraussetzung zur Teilnahme darstellte, wird nach Ende der



Systemarchitektur des Projekts „WohnSelbst“

Quelle: Fraunhofer ISST

Projektlaufzeit die Frage der Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit der Mieter für die Marktreife und eine weitere Vermarktbarkeit entscheidend sein – bei aller Akzeptanz, die das Projekt seitens der Mieter genießt.

Daher gilt es, bereits bei der Entwicklung großen Wert auf eine bezahlbare technische Lösung und vor allem auf ein passendes Geschäftsmodell zu legen. So ist zum Beispiel vorgesehen, sonstige Dienstleister wie Lieferservices oder Pflegedienste an den Kosten zu beteiligen, indem für die Vermittlung ihrer Dienste Gebühren erhoben werden. Sicher ist jedoch bereits, dass das System mit all seinen Vorteilen für den Mieter nicht kostenlos sein kann und ebenso, dass die Wohnungsunternehmen vielleicht einen Initialinvest tragen müssen, aber nicht dauerhaft die laufenden Kosten tragen werden.

Zwischenfazit zur Projekthalbzeit

Es ist zu vermuten, dass die Bedeutung von Service-Wohnlösungen ebenso wie die telemedizinische Vernetzung künftig rasant zunehmen wird. Wohnungsunternehmen

können sich aus Wettbewerbsgründen (Alleinstellungsmerkmal oder Struktur der Mieterklientel) bereits heute positionieren und dabei auf etablierte technische Lösungen zurückgreifen. „Wohnungsunternehmen müssen künftig umdenken und mehr bieten als nur die Bereitstellung von Wohnraum. Services und wohnungsnahen Dienste sind dabei schon lange ein Thema“, hebt Berthold Bogner, Projektleiter bei der GWW, die Notwendigkeit innovativer Lösungen hervor. „Im Projekt findet nun die Verknüpfung zur Telemedizin statt. Davon versprechen wir uns die Schaffung von Alleinstellungsmerkmalen auf dem Wohnungsmarkt.“

Jedoch stellt nach wie vor die Frage nach funktionierenden Geschäftsmodellen die zentrale Herausforderung dar. Projekte wie „WohnSelbst“ haben die wichtige Funktion, bereits heute realisierbare Services mit Gesundheitsleistungen zu kombinieren und zu sinnvollen Paketen für Mieter, Vermieter und Partner zu schnüren. Wichtig für die Akzeptanz der Mieter beziehungsweise Kunden und damit auch für ihre Zahlungsbereitschaft, sind ein einfach zu verstehender technischer Ansatz sowie eine einfache Bedienbarkeit der technischen Systeme, eine gute Nachrüstbarkeit im Bestand und nützliche, aber niederschwellige Mehrwertfunktionen.

„mcplus“

WohnSelbst verbindet wohnbegleitende Dienstleistungen mit Gesundheitsfunktionen. Die medizinische Komponente dabei ist das von der HSK aufgelegte Programm „mcplus“. Der Mieter erhält den Gesundheitscheck, passende telemedizinische Geräte und Zugang zum Kompetenzzentrum, dem unter anderem über 24-Stunden-Ansprechpartner. www.mcplus.de

Dr. Armin Hartmann
Hartmann Real Estate
www.hartmann-re.de

Mehr Infos: www.wohnselbst.de

Kreiswohnbau Hildesheim GmbH

Zwei Biomasse-Kraftwerke versorgen die Stadt Sarstedt mit sauberer Heizenergie

Das regenerative Energien ökologische Vorteile haben, ist unstrittig. Ihr Einsatz bedingt aber oftmals Mehrkosten für die Endnutzer. Der Kreiswohnbau Hildesheim ist es gelungen, neben dem Einsatz von nachwachsenden Rohstoffen in Form von Holzpellets auch einen finanziellen Nutzen für die Bewohner der Stadt Sarstedt vor den Toren Hannovers zu schaffen. Das kommunale Wohnungsunternehmen errichtete zwei Biomasse-Heizkraftwerke, die rund zehn Prozent der Sarstedter Haushalte mit sauberer Wärme durch Holzpellets versorgen und zusammen rund 1.000 Tonnen CO₂-Ausstoß einsparen.



Seit 1965 versorgt die Kreiswohnbau das Wohngebiet „Hoher Kamp“ in Sarstedt mit Wärme. Zunächst mit Schweröl, später mit Erdgas.

Im Jahr 2000 stand das Rohrleitungsnetz zur Sanierung an. Damals fiel die Entscheidung für die Fernwärme und damit die Erneuerung der Netze.

Ende 2007 wurde der 4,50 Meter hohe Holzpelletkessel für das Heizwerk „Hoher Kamp“ geliefert. Weihnachten 2007, nachdem die Anschlüsse und das Gebäude nach den umfangreichen Bauarbeiten wiederhergestellt und die Technik eingerichtet war, übernahm der neue Kessel die Hauptlast bei der Beheizung der Wohnanlage. Die Prognosen von Carsten Binnewies vom pla-



Störungen werden dem Techniker per SMS mitgeteilt.

Foto: Christian Harborth

nenden Ingenieurbüro BPH aus Hildesheim, dass der Energiemix aus Holz und Erdgas, mit dem 267 Wohnungen, 112 Einfamilienhäuser und ein Altenheim mit 89 Plätzen beheizt wurden, spürbar die Energieerzeugungskosten verändern werde, haben sich bestätigt. Bis zu zwei Drittel der gesamten Heizenergie von etwa 6.200.000 Kilowattstunden werden über Holzpellets erzeugt. Der Rest wird wie vor der Umrüstung über Erdgas erzeugt. Eine komplette Beheizung über Holzpellets wäre aufgrund der Anlagengröße unwirtschaftlich gewesen. Der Gaskessel ist so ausgelegt, dass er bei Wartungsarbeiten, aber auch im Falle eines wirtschaftlichen oder technischen Ausfalls des Pelletkessels die gesamte Beheizung übernehmen kann.

Mehrkosten haben sich bereits bezahlt gemacht

Ursprünglich ging man davon aus, dass sich die Mehrkosten von 250.000 Euro bei der Anlagentechnik nach etwa sechs Jahren amortisieren würden. Aufgrund der Entwicklungen am Energiemarkt haben sich die

Mehrkosten bereits jetzt bezahlt gemacht. Doch nicht nur die Kostenseite sprach für die Holzpellets, ein Abfallprodukt aus der Holzindustrie. Die Erzeugung ist also weitgehend unabhängig von den Entwicklungen auf den Rohstoffmärkten. Auch für die Umwelt hat die Anlage positive Aspekte. Ein Großteil der hier erzeugten Wärme wird CO₂-neutral erzeugt, denn das Holz erzeugt bei seiner Verbrennung nicht mehr CO₂, als es beim Wachsen im Wald gebunden hat. Rein rechnerisch vermindert sich die Erzeugung des Klimagases CO₂ pro Jahr durch die Umstellung auf Holzfeuerung um rund 800.000 Kilogramm. Zudem wird der Staub im Abgas mit einem Staubabscheider herausgefiltert.

Zweites Biomasse-Heizkraftwerk seit 2009 in Betrieb Im Jahr 2009, zwei Jahre nach dem Pilotprojekt am Hohen Kamp, gab die Kreiswohnbau den Startschuss für ein zweites Biomasse-Heizkraftwerk in der

Die Kreiswohnbau Hildesheim GmbH...

... ist das größte Wohnungsunternehmen in der Region Hildesheim. Die kommunale Gesellschaft bietet neben der Wohnungsvermietung, die das gesamte Bestandsmanagement beinhaltet, auch die WEG- und Fremdverwaltung. Insgesamt betreut sie somit rund 4.700 Wohn- und Gewerbeeinheiten sowie rund 1.100 Garagen und Einstellplätze. Als Dienstleister rund um die Immobilie beschäftigt sich das 1949 gegründete Unternehmen zudem mit der Projektentwicklung und dem Verkauf von bebauten und unbebauten Grundstücken. 40 Mitarbeiter arbeiten in der Hildesheimer Hauptstelle sowie in den Kundencentern in Sarstedt und Alfeld.



Die Wohnanlage Hoher Kamp in Sarstedt Quelle: Milano Werner



Das bungalowähnliche Heizhaus des Heizwerks Giebelstieg.

Quelle: Milano Werner

Stadt – auch als Konsequenz aus den guten Erfahrungen am Hohen Kamp. Das Heizwerk beliefert 119 weitere Haushalte sowie sechs Gewerbeeinheiten der Kreiswohnbau mit Wärme. Hier werden etwa 80 Prozent der für die Beheizung und Warmwassererwärmung notwendigen Energie durch die Verbrennung von Holzpellets erzeugt. Nur die Spitzenlast wird konventionell mit Heizöl erzeugt, was sich in diesem Fall als wirtschaftlichste Variante erwies. Insgesamt beheizt das Wohnungsunternehmen nun fast jeden zehnten Sarstedter Haushalt mit alternativer Heizenergie.

Das Heizwerk ist mit einer automatischen Aufschaltung ausgestattet, das bedeutet, dass eine etwa aufgetretene Störung sofort nach Eintritt per SMS an das Wartungsunternehmen gesendet wird. Im Klartext heißt das, dass die Störung bereits gemeldet und bestenfalls sogar schon behoben ist, bevor sie der Mieter überhaupt bemerkt. Sichtbar ist von außen nur das bungalowähn-

liche Heizhaus, bei dem man die Technik bestaunen kann. Die Fernwärmeleitungen schlängeln sich unter der Erde unter Straßen und Gärten hindurch – immerhin rund 650 Meter Fernheiznetz bei einfachem Weg, das am weitesten entfernte Gebäude liegt bis 400 Meter entfernt. Um die Wärme zu verteilen, mussten während der viermonatigen Bauphase in allen 119 Wohnungen Installationsarbeiten durchgeführt werden. Mit der Planung des Neubaus wurde wieder das Ingenieurbüro BPH beauftragt. Das Projekt hat ein Volumen von über 1,6 Millionen Euro, das größte Einzelvorhaben der Stadt im Rahmen des Investitionsplanes 2009. Die Finanzierung erfolgte über zinsgünstige Darlehen der KfW.

Insgesamt wurde hier eine wirtschaftliche, ökologisch nachhaltige und zukunftsorientierte Lösung für die Heizwärmeversorgung der Liegenschaften gefunden, dieses insbesondere vor dem Hintergrund der unstillen Entwicklung auf dem fossilen Energiemarkt.

Die Kreiswohnbau erlangt damit eine größere Unabhängigkeit bei der Energieversorgung. Bestätigt wurde das Konzept auch durch die Zufriedenheit der Mieter sowie den 1. Preis des Förderpreises der Volksbank Hildesheimer Börde Energie-Bank, die in der Region für innovative Energieprojekte eintritt.

Matthias Kaufmann
Geschäftsführer Kreiswohnbau Hildesheim GmbH

Milano Werner
Öffentlichkeitsarbeit
www.kreiswohnbau-hi.de

BGH EuGH-Vorlage vom 9.2.2011 (Az. VIII ZR 162/09)

Vertragsklauseln über Preisänderungen in Gaslieferungsverträgen

Ein wiederholter Streitfall waren und sind Vertragsklauseln über Preisänderungen in Lieferverträgen. In Bezug auf diese Vertragsklauseln über Preisänderungen in Gaslieferungsverträgen hat nun der Europäische Gerichtshof (EuGH) zu entscheiden, der vom Bundesgerichtshof (BGH) angerufen wurde. Ausgangspunkt war eine Klage der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, die von einem Gasversorgungsunternehmen die Rückzahlung von Gaspreisentgelten verlangte. Das vor dem Oberlandesgericht (OLG Hamm) unterlegene Versorgungsunternehmen ging daraufhin in Revision. Der Topos Rückzahlungsforderung ist auch eine wichtige Frage für die Wohnungswirtschaft.

Dem Gerichtshof der Europäischen Union werden folgende Fragen zur Auslegung des Gemeinschaftsrechts gemäß Art. 267 AEUV zur Vorabentscheidung vorgelegt:

1. Ist Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. April 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen dahin auszulegen, dass Vertragsklauseln über Preisänderungen in Gaslieferungsverträgen mit Sonderkunden, nicht den Bestimmungen der Richtlinie unterliegen, wenn in diesen Vertragsklauseln die für Tarifkunden im Rahmen der allgemeinen Anschluss- und Versorgungspflicht geltenden gesetzlichen Regelungen unverändert in die Vertragsverhältnisse mit den Sonderkunden übernommen worden sind?

2. Sind – soweit anwendbar – Art. 3 und 5 der Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. April 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen dahin auszulegen, dass Vertragsklauseln über Preisänderungen in Erdgaslieferungsverträgen mit Sonderkunden den Anforderungen an eine klare und verständliche Abfassung und/oder an das erforderliche Maß an Transparenz genügen, wenn in ihnen Anlass, Voraussetzungen und Umfang einer Preisänderung zwar nicht wiedergegeben sind, jedoch sichergestellt ist, dass das Gasversorgungsunternehmen seinen Kunden jede Preiserhöhung mit angemessener Frist im Voraus mitteilt und den Kunden das Recht zusteht, sich durch Kündigung vom Vertrag zu lösen, wenn sie die ihnen mitgeteilten geänderten Bedingungen nicht akzeptieren wollen?

Sachverhalt

Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e. V. nimmt ein Gasversorgungsunternehmen aus abgetretenem Recht von 25

Verbrauchern auf Rückzahlung von Gaspreisentgelten in Anspruch, die diese auf Preiserhöhungen der Beklagten geleistet haben.

Als Berufungsgericht hat das OLG Hamm (RdE 2009, 261) unter anderem entschieden: Der Kläger habe aus wirksam abgetretenem Recht einen Rückforderungsanspruch hinsichtlich der im Zeitraum von 2003 bis 2005 von den Kunden auf die Erhöhungsbeträge geleisteten Zahlungen von 16.128,63 Euro, weil dafür kein Rechtsgrund bestanden habe. Die Gasbezugsverträge stellten einen solchen rechtlichen Grund nicht dar, weil die Preiserhöhungen weder vereinbart worden seien noch der Beklagten sonst ein wirksames einseitiges Preiserhöhungsrecht zugestanden habe. Der BGH meint die Sache nicht ohne Anrufung des EuGH entscheiden zu können.

Begründung

Die Entscheidung über den Rückforderungsanspruch des Klägers hängt hinsichtlich der Kundengruppen 1 und 3 von der Frage ab, ob bei einem Gasversorgungsvertrag, der von einem Gasversorgungsunternehmen mit einem Verbraucher **außerhalb der allgemeinen Versorgungspflicht im Rahmen der allgemeinen Vertragsfreiheit** geschlossen worden ist (Sonderkundenvertrag), eine darin enthaltene Preisänderungsklausel, die sich darauf beschränkt, das bei Versorgungsverträgen im Rahmen der allgemeinen Versorgungspflicht gegenüber Tarifkunden bestehende gesetzliche Preisänderungsrecht nach § 4 Abs. 1 und 2 der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Gasversorgung von Tarifkunden vom 21. Juni 1979 (BGBl. I S. 676 – AVBGasV) **unverändert** zu übernehmen, eine unangemessene Benachteiligung des Sonderkunden im Sinne von § 307 Abs. 1 Satz 1 oder 2 BGB darstellt.

Dies wiederum hängt davon ab, ob solche tatbestandlichen Konkretisierungen von Art. 3 und Art. 5 Satz 1 der Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. April 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen (Abl. Nr. L 95 vom 21. April 1993, S. 29; **Klausel-Richtlinie**), sofern einer Anwendbarkeit dieser Richtlinie nicht bereits deren Art. 1 Abs. 2 entgegensteht, gefordert werden.

Für Versorgungsverträge mit Sonderkunden geht der erkennende Senat in Bezug auf hierin enthaltene Preisänderungsklauseln davon aus, dass aufgrund einer in § 310 Abs. 2 BGB dahingehend zum Ausdruck gebrachten Bewertung des deutschen Gesetzgebers eine Preisänderungsklausel, die das im Tarifkundenverhältnis bestehende gesetzliche Preisänderungsrecht nach § 4 Abs. 1 und 2 AVBGasV – und zwar einschließlich der insoweit bestehenden Kündigungsmöglichkeiten – unverändert in den Sonderkundenvertrag übernimmt, also davon nicht zum Nachteil des Kunden abweicht, keine unangemessene Benachteiligung des Sonderkunden im Sinne von § 307 Abs. 1 BGB darstellt.

Mit einer unveränderten Übernahme von § 4 AVBGasV in das Sonderkundenverhältnis wird das vom Gesetzgeber angestrebte Ziel erreicht, Sonderkunden nicht besser, aber auch nicht schlechter zu stellen als Tarifkunden.

Der Kläger ist dieser Sichtweise entgegengetreten. Namentlich hätten die Mitgliedstaaten nach Art. 3 Abs. 3 Satz 4 der Gas-Richtlinie einen **hohen Verbraucherschutz**, insbesondere in Bezug auf die Transparenz der allgemeinen Vertragsbedingungen, zu gewährleisten, wozu nach Maßgabe von Anhang A Buchst. c der Gasrichtlinie sicherzustellen sei, dass bei

Preisänderungsklauseln die Kunden transparente Informationen über geltende Preise und Tarife erhielten. Diesen im nationalen Recht umzusetzenden Vorgaben stehe es entgegen, die sonst an die Transparenz von Preisänderungsklauseln zu stellenden Anforderungen gerade für den Bereich der Versorgung der Endkunden mit Gas herabzusetzen, ganz abgesehen davon, dass auch fraglich sei, ob das aus § 4 Abs. 1 und 2 AVBGasV hergeleitete gesetzliche Preisänderungsrecht hinreichend transparent sei, um den Vorgaben der Gas-Richtlinie an den Verbraucherschutz zu genügen (vgl. auch OLG Oldenburg, Vorlagebeschluss vom 14. Dezember 2010 – 12 U 49/07, juris; Markert, ZMR 2010, 836, 837).

Die Klausel-Richtlinie, deren Anwendbarkeit vorliegend bereits Zweifeln unterliegt, bedarf, falls dies zu bejahen sein sollte, genauso wie die Gas-Richtlinie hinsichtlich ihrer inhaltlichen Anforderungen an die Transparenz von Preisänderungsklauseln in Verträgen mit Verbrauchern über die Erdgasversorgung der Auslegung:

- a) Ob die Klausel-Richtlinie auf die vorliegende Fallgestaltung Anwendung findet, ist umstritten.
- b) Auch hinsichtlich der Anforderungen der Gas-Richtlinie ist darauf hingewiesen

worden, dass nach deren Anhang A Buchstabe g die Mitgliedstaaten lediglich dafür Sorge zu tragen hätten, dass die Kunden, soweit sie an das Gasnetz angeschlossen seien, über ihre gemäß dem einschlägigen einzelstaatlichen Recht bestehenden Rechte auf Versorgung mit Erdgas einer bestimmten Qualität zu angemessenen Preisen informiert würden, dass insoweit allerdings nur auf die Regelungsbefugnis der nationalen Gesetzgeber verwiesen worden sei (Derleder/Rott, WuM 2005, 423, 430).

Die Klausel-Richtlinie, die für die Zulässigkeit der bis zum 30. Juni 2004, dem Ablauf der Frist für die Umsetzung der Gas-Richtlinie in innerstaatliches Recht (Art. 33 Abs. 1 der Gas-Richtlinie), vorgenommenen Preisänderungen den alleinigen gemeinschaftsrechtlichen Maßstab bilden würde, hält der Senat vorliegend für nicht anwendbar.

Insbesondere hat der Senat Zweifel, ob die vom Kläger aus Anhang A Buchstabe c der Gas-Richtlinie hergeleiteten Transparenzanforderungen, die sich nur auf „geltende Preise und Tarife“ beziehen, bei Preisänderungen überhaupt zur Anwendung kommen können. Es spricht mehr dafür, die Anforderungen an künftige Preisänderungen nach

den auf diese Fallgestaltung eigens zugeschnittenen Vorgaben von Anhang A Buchstabe b der Gas-Richtlinie als der spezielleren Norm zu bestimmen. Dies kommt ebenso im Verhältnis von Nr. 1 Buchstabe j und Nr. 2 Buchstabe b Satz 2 des Anhangs der Klausel-Richtlinie zum Ausdruck, die dadurch bei Preisänderungen zugleich die Transparenzanforderungen lockert und nicht verlangt, dass im Vertrag ein Grund für die Preisänderung aufgeführt ist (vgl. Wolf in Wolf/Lindacher/Pfeiffer, a. a. O., RL Anh Rn. 257 f.). Diesen Transparenzanforderungen wird nach Auffassung des Senats eine Preisänderungsklausel gerecht, die § 4 AVBGasV inhaltlich unverändert übernimmt.

Anmerkung

Ergänzend zu der EuGH-Vorlage hat der BGH am 6.4.2011 (VIII ZR 66/09) entschieden: „Eine von einem Versorgungsunternehmen in Fernwärmelieferungsverträgen verwendete Preisanpassungsklausel ist mit den Transparenzanforderungen des § 24 Abs. 4 Satz 2 AVBFernwärmeV (Abs. 3 Satz 2 aF) nicht zu vereinbaren und daher unwirksam, wenn für die Berücksichtigung der Kostenentwicklung beim Erdgasbezug des Versorgungsunternehmens auf einen variablen Preisänderungsfaktor abgestellt wird, dessen Berechnungsweise für den Kunden nicht erkennbar ist.“


Das bedeutet, dass bei kleinster nachteiliger Abweichung bei Altverträgen von der AVBGasV oder der AVBFernwärmeV zulasten des Sonderkunden die Preisanpassungsklausel ohne Weiteres vom BGH gekippt wird. Selbst wenn eine Preisanpassungsklausel noch den Transparenzanforderungen in § 24 Abs. 3 Satz 2 AVBFernwärmeV aF gerecht wird, muss geprüft werden, ob sie gegebenenfalls wegen inhaltlicher Unangemessenheit (§ 24 Abs. 3 Satz 1 AVBFernwärmeV aF) gemäß § 134 BGB nichtig ist.

Die aus der fehlenden Transparenz oder Unbestimmtheit der Klausel folgende Nichtigkeit (§ 134 BGB) erfasst allerdings nicht den gesamten Wärmelieferungsvertrag, sondern nur die für den Kunden nachteilige Preisanpassungsklausel. Trotzdem wird das teilweise Verlagern der Rechtsfragen auf den EuGH zur Verjährung zahlreicher Rückforderungsansprüche führen. Insgesamt sind die latenten Rückforderungsansprüche ein Problem für viele Vermieter. Mieter könnten Rückforderungsansprüche damit zu begründen versuchen, dass der Vermieter zu hohe Gaspreise in der Betriebskostenabrechnung angesetzt habe und bei einer Abrechnung nach dem üblichen Leistungsprinzip – anders beim Abflussprinzip – realisierbare Rückzahlungen **sofort** dem Mieter gutgebracht werden müssten. Selbst wenn der Vermieter nach Jahren Rückzahlungen realisiert, muss er erst mal den zu beglückenden Exmieter finden oder das Geld für ihn treuhänderisch verwahren. Noch komplizierter wird es, wenn der Vermieter sich mit dem Gasversorger vergleicht oder nur teilweise obsiegt: Wer trägt dann welche Quote an Prozesskosten?

Dr. Olaf Riecke
Richter am Amtsgericht, Hamburg
www.riecke-hamburg.de

INFORMATIONEN

Gute Nachbarschaft leicht gemacht –
hilfreiche Hinweise zum Für- und
Miteinander



DIN A5, 8 Seiten, div. Abb.
Artikel-Nr. 20080105
Mindestbestellmenge
20 Expl.
€ 0,29 je Expl.

Mit Ihrem individuellen Firmeneindruck:
€ 79,00 pro Farbe

EINFACH BESTELLEN!

E-Mail: immobilien-service@haufe-lexware.com
 Fax: 0180 50 50 441
 Tel.: 0180 55 55 691*



Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

*0,14 €/Min aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min mobil

Pro und Kontra Abrisskündigungen

BGH-Urteil zur Verwertungskündigung

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in seinem Urteil vom 9. Februar 2011 (Az. VIII ZR 155/10) grünes Licht für eine Verwertungskündigung (umgangssprachlich: Abrisskündigung) gegeben. Aufgrund des geplanten Abrisses einer in den 1930er Jahren in einfacher Bauweise errichteten Siedlung hatte die Vermieterin allen Mietern unter Berufung auf städtebauliche und gebäudetechnische Mängel gekündigt. Eine Mieterin hatte sich dagegen gewehrt. Nun gab der BGH der Vermieterin in letzter Instanz Recht: Sie war zur Kündigung berechtigt. Die DW bat vier Experten um Ihre Bewertung.

RAin Gaby Lohse-Kühl: Leiterin Recht/Compliance, SAGA Siedlungs-Aktiengesellschaft Hamburg und GWG Gesellschaft für Wohnen und Bauen mbH, Hamburg

Die formellen Anforderungen an eine sogenannte Verwertungskündigung zur Ermöglichung von Abriss und Neubau sind in den vergangenen Jahren von den Instanzgerichten immer höher geschraubt worden. Um dem Begründungserfordernis des § 573 Abs. 3 BGB zu genügen, wurde schon in der Kündigung ein durch Wirtschaftlichkeitsberechnung zu belegender Abgleich des geplanten Neubausvorhabens mit den theoretisch denkbaren Alternativen Sanierung oder Modernisierung des Altbestandes ver-

langt. Die Frage nach dem unternehmerischen Sinn (oder Unsinn) solcher Maßnahmen oder gar der Aspekt der Stadtentwicklung spielten in diesem Zusammenhang kaum eine Rolle. Die einzelnen Positionen der vorgelegten Wirtschaftlichkeitsberechnungen wurden von den Mieteranwälten in langdauernden Verfahren im Einzelnen seziert. Im Ergebnis verblieben nicht selten inmitten moderner Neubausiedlungen über lange Zeit einzelne Schlichtwohnungsobjekte. Es verwundert bei dieser Sachlage nicht,

dass viele Vermieter auf gerichtliche Unterstützung verzichteten und den Mieter stattdessen „herauskauften“. Der BGH hat diese Rechtsprechung wieder geerdet und sieht die formelle Wirksamkeit einer Kündigung bereits dann als gegeben an, wenn der Vermieter darlegt, aus welchen Gründen er die vorhandene Bausubstanz nicht für erhaltenswert hält und welche Baumaßnahmen er stattdessen plant. Der Beifügung vergleichender Wirtschaftlichkeitsberechnungen bedarf es dafür nicht.

Lukas Siebenkotten: Bundesdirektor Deutscher Mieterbund e.V., Berlin

Der BGH hat die Wirtschaftsinteressen des Eigentümers höher bewertet, als das Bestands- und Wohninteresse des Mieters. Das ist problematisch und relativiert den gesetzlichen Mieterschutz. Die Kündigung eines Mietverhältnisses wegen eines geplanten Abrisses

muss immer die Ausnahme bleiben. Eigentümer, die in Wohnungen nicht investieren und diese über Jahre verkommen lassen, dürfen nicht wegen „unwirtschaftlich hohem Sanierungsbedarf“ kündigen. Das gleiche gilt, wenn Investoren stark sanierungsbedürftige Alt-

bauten zu niedrigen Preisen kaufen und dann argumentieren, durch die Vermietung würden sie wirtschaftliche Nachteile erleiden. Diese wirtschaftlichen Interessen dürfen keinen Vorrang vor den Bestandsinteressen der Mieter haben.

RA Eckhard Bachmann: Justitiar des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.

Das BGH-Urteil zur Verwertungskündigung erregte viel Aufmerksamkeit, weil damit der Durchbruch für die Abrisskündigung im Zusammenhang mit Stadtumbaumaßnahmen vermutet wird. Diese Vermutung ist unzutreffend. Trotzdem ist das Urteil für Verwertungskündigungen sehr hilfreich, weil der BGH das Begründungserfordernis sehr praxisgerecht ausgelegt und damit überzogene Anforderungen der Mieter zurückgewiesen hat.

Entgegen einer bisher vertretenen Rechtsmeinung bedarf es nach BGH zur Begründung einer Verwertungskündigung im Rahmen des § 573 Abs. 4 BGB keiner Vorlage von Wirtschaftlichkeitsberechnungen, etwa zu Sanierungsalternativen. Dies sind nach BGH keine Fragen der formellen Wirksamkeit, sondern der materiellen Berechtigung, über die Beweis zu erheben ist. Die materielle Berechtigung ist nach BGH gegeben, wenn der Abriss eines

Gebäudes und dessen Ersetzung durch einen Neubau von vernünftigen, nachvollziehbaren Erwägungen getragen wird und den Vermieter durch die Fortsetzung des Mietverhältnisses ein erheblicher Nachteil entsteht. Zwar hat der Vermieter keinen Anspruch auf eine maximale Rendite; er ist aber auch nicht verpflichtet, die für den Mieter günstigste Lösung zu wählen. Hier verbleibt für zukünftige Einzelfälle ein erheblicher Beurteilungsspielraum.

RA Gerold Happ: Haus & Grund Deutschland, Zentralverband der Deutschen Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer

Die Entscheidung des BGH ist richtig. Grundsätzlich muss ein Eigentümer selbst entscheiden können, ob er sein Gebäude modernisieren oder abreißen und neu errichten will. Dies gilt insbesondere dann, wenn das Gebäude so baufällig ist, dass es auch durch eine Modernisierung

nicht auf einen zeitgemäßen Wohnstandard gebracht werden kann. Die formellen Hürden einer Verwertungskündigung dürfen nicht so hoch gesetzt werden, dass ganze Stadtentwicklungsprojekte durch einzelne Mieter – auch gegen die Interessen der anderen Mieter – blo-

ckiert werden können. Dieses Urteil zeigt einmal mehr, dass mit Blick auf die energetische Modernisierung und den altersgerechten Umbau des Wohnungsbestandes Mietrechtsänderungen dringend geboten sind. Was die Politik fordert, muss sie auch rechtlich ermöglichen.

Die Statements notierte **Olaf Berger**.

BGH-Urteil vom 2. Februar 2011 (Az. VIII ZR 151/10)

Mehrere Häuser dürfen zu einer Wirtschaftseinheit zusammengefasst werden

Mehrere Häuser dürfen bei einer Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung zu einer Wirtschaftseinheit zusammengefasst werden, wenn diese über einen gemeinsamen Fernwärmeanschluss versorgt werden. Das gilt auch, wenn der Mietvertrag hierüber keine Regelung enthält. Das hat der BGH mit Urteil vom 2. Februar 2011 (Az. VIII ZR 151/10) entschieden.

Danach ist es nicht zu beanstanden, wenn der Vermieter mehrere Häuser bezüglich der Heizungs- und Warmwasserkosten als Wirtschaftseinheit zusammenfasst und einheitlich abrechnet. Werden – wie im vorliegenden Fall – mehrere Wohngebäude von Beginn des Mietverhältnisses an durch eine Gemeinschaftsheizung versorgt, können diese Gebäude für die Heiz- und Warm-

wasserkostenabrechnung zu einer Abrechnungseinheit zusammengefasst werden, auch wenn als Mietsache im Mietvertrag nur eines der Gebäude bezeichnet wird. Einer dahingehenden mietvertraglichen Abrechnungsvereinbarung bedarf es nicht. Folglich ist der Vermieter auch nicht verpflichtet, für jedes einzelne Haus einen Wärmemengenzähler zu installieren. Der

BGH bestätigt damit seine bereits mit Urteil vom 20. Oktober 2010 (Az. VIII ZR 93/11) vertretene Linie zur Bildung von Abrechnungseinheiten.

*Michael Pistorius
Referent Wohnungswirtschaft, VNW
Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V.*

§ 556 Abs. 3 Satz 5 BGB, BGH-Urteil vom 12. Januar 2011 (Az. VIII ZR 148/10)

Mieter muss Einwendungen gegen Betriebskostenabrechnung innerhalb von zwölf Monaten geltend machen

Der Mieter muss dem Vermieter innerhalb von zwölf Monaten seit Erhalt einer Betriebskostenabrechnung mitteilen, dass einzelne Betriebskosten mit Rücksicht auf eine hierfür vereinbarte Pauschale nicht abzurechnen sind. Das hat der BGH mit Urteil vom 12. Januar 2011 (Az. VIII ZR 148/10) entschieden.

Urteil

Danach beginnt die Einwendungsfrist des Mieters gemäß § 556 Abs. 3 Satz 5 BGB mit dem Zugang einer formell ordnungsgemäßen Abrechnung zu laufen. Dabei führen formelle Mängel, die nur einzelne Kostenpositionen betreffen, nicht zur Unwirksamkeit der gesamten Abrechnung, wenn diese Position – wie im vorliegenden Fall – unschwer aus der Abrechnung herausgerechnet werden kann.

Darüber hinaus setzt der Einwendungsausschluss nach § 556 Abs. 3 Satz 5, 6 BGB nicht voraus, dass im Mietvertrag Vorauszah-

lungen auf Betriebskosten mit entsprechender Abrechnungspflicht überhaupt vereinbart sind. Zu den Einwendungen, die innerhalb von zwölf Monaten seit Zugang der Abrechnung zu erheben sind, gehört deshalb auch der Einwand, dass nach dem Mietvertrag für bestimmte Betriebskosten eine Umlage im Weg einer Pauschale vereinbart ist. Die aufeinander abgestimmten Ausschlussfristen für die Abrechnung des Vermieters (§ 556 Abs. 3 Satz 3 BGB) und die Einwendungen des Mieters (§ 556 Abs. 3 Satz 5 BGB) verfolgen nämlich den Zweck, dass innerhalb einer absehbaren Zeit nach Ablauf des Abrechnungszeitraums eine Abrechnung

erteilt und Klarheit über die wechselseitig gemachten Ansprüche erzielt wird.

Anmerkung

Um eine Wirtschaftseinheit auch nur für einzelne Betriebskostenarten oder -gruppen bilden zu können, werden die vom GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. herausgegebenen Miet- und Nutzungsverträge ab Ausgabe Mai 2011 in § 3 Abs. 4.1 diesbezügliche Klauseln enthalten.

*Michael Pistorius
Referent Wohnungswirtschaft, VNW
Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V.*

Seien Sie immer auf dem neuesten Stand. Ganz einfach und schnell, versandkostenfrei!

Alle Fachinformationen der Immobilien-Branche auf einen Klick!

www.IMMO-MEDIENWELT.DE

Das Fachwissen zum Bestellen

✓ Übersichtlich
✓ Schnell
✓ Aktuell

BGB § 556 Abs. 3 Satz 2, 3 und Satz 5, 6; BGH-Urteil vom 12. Januar 2011 (Az. VIII ZR 296/09)

Vorbehaltlose Zahlung des Saldos aus Betriebskostenabrechnung ist kein Schuldanerkenntnis und schließt spätere Forderungen nicht aus.

Jedenfalls seit der gesetzlichen Einführung der ausschlussbewehrten Abrechnungs- und Einwendungsfristen gemäß § 556 Abs. 3 Satz 2, 3 und Satz 5, 6 BGB durch das Mietrechtsreformgesetz vom 19. Juni 2001 erlauben weder die vorbehaltlose Zahlung einer Betriebskostennachforderung durch den Mieter noch die vorbehaltlose Erstattung eines sich aus der Betriebskostenabrechnung ergebenden Guthabens durch den Vermieter für sich genommen die Annahme eines deklaratorischen Schuldanerkenntnisses, das einer späteren Nach- oder Rückforderung während des Laufs der genannten Fristen entgegensteht (Fortführung von BGH, Urteile vom 18. Januar 2006 – VIII ZR 94/05; vom 11. November 2008 – VIII ZR 265/07).

Sachverhalt

Die Kläger sind Mieter einer der Beklagten gehörenden Wohnung. Im Juli 2007 rechnete die Beklagte gegenüber den Klägern die Betriebskosten für das Kalenderjahr 2006 ab. Nach der Abrechnung ergab sich für die Kläger ein Guthaben, welches größtenteils auf die Heizkosten entfiel. Dieses Guthaben schrieb die Beklagte im August 2007 dem bei ihr geführten Mieterkonto der Kläger gut. Nach Erteilung der Betriebskostenabrechnung fiel der Beklagten auf, dass bei der Abrechnung der Betriebskosten versehentlich eine nicht unerhebliche Menge Heizöl unberücksichtigt geblieben war. Die Beklagte teilte dies den Klägern im Dezember 2007 mit und erteilte eine korrigierte Abrechnung. Das sich hieraus ergebende Guthaben war erheblich geringer als das Guthaben aus der Ursprungsabrechnung. Den Differenzbetrag buchte die Beklagte vom Konto der Kläger ab. Die Kläger nahmen daraufhin die Beklagte in Höhe dieses Differenzbetrages in Anspruch. Das Amtsgericht wies die Klage ab. Die hiergegen eingelegte Berufung der Kläger blieb ebenso erfolglos wie das anschließende Revisionsverfahren beim BGH.

Urteil

Der BGH verneinte den klägerischen Anspruch auf Rückzahlung des durch die Beklagte abgebuchten Betrages, da der Beklagten nach Abrechnungskorrektur ein bereicherungsrechtlicher Anspruch auf Rückerstattung der Guthabendifferenz zugestanden hatte.

Wie der BGH (ZMR 2005, 121) bereits entschieden hat, kann der Vermieter innerhalb der 12monatigen Abrechnungsfrist des § 556 Abs. 3 S. 2 BGB eine bereits erteilte Betriebskostenabrechnung (beliebig oft) korrigieren, auch wenn sich hieraus eine zusätzliche Nachzahlung zulasten des Mieters ergibt. Nach Ablauf dieser Frist ist der Mieter gemäß § 556 Abs. 3 S. 3 BGB

vor nachteiligen Abänderungen des Abrechnungssaldos weitgehend geschützt, vgl. BGH a. a. O. Die Beklagte war daher berechtigt, im Dezember 2007 die im Juli 2007 erteilte Betriebskostenabrechnung für das Kalenderjahr 2006 zum Nachteil der Kläger abzuändern. Der BGH stellte überdies klar, dass die von der Beklagten im August 2007 vorbehaltlos erteilte Gutschrift weder ein deklaratorisches Schuldanerkenntnis noch ein Verzicht auf weitergehende Ansprüche war. Aus diesem Grunde war sie berechtigt, trotz der Gutschrift eine für die Kläger nachteilige Abänderung der Betriebskostenabrechnung vorzunehmen.

Bis zum Inkrafttreten des Mietrechtsreformgesetzes am 01.09.2001 war nach herrschender Meinung in der vorbehaltlosen Zahlung des Saldos einer Betriebskostenabrechnung ein deklaratorisches Schuldanerkenntnis zu sehen, welches zur Verbindlichkeit des Abrechnungsergebnisses und zum Ausschluss von Rückforderungen führen sollte. Der VIII. Zivilsenat des BGH hatte sich bislang noch nicht dazu geäußert, ob diese Auffassung auch nach Geltung des Mietrechtsreformgesetzes zutrifft. Seit der Einführung der ausschlussbewehrten Abrechnungs- und Einwendungsfristen gemäß § 556 Abs. 3 S. 2, 3 und Satz 5, 6 BGB ist für die Annahme eines deklaratorischen Schuldanerkenntnisses kein Raum mehr, soweit aufgrund eines Abrechnungssaldos Zahlungen geleistet beziehungsweise Gutschriften erteilt werden. Zum einen dienen die Abrechnungsfrist des § 556 Abs. 3 S. 2 BGB und der Nachforderungsausschluss nach § 556 Abs. 3 S. 3 BGB der Abrechnungssicherheit und Streitvermeidung und gewährleisten eine zeitnahe Abrechnung, weshalb der Mieter spätestens zwölf Monate nach Ende des Abrechnungszeitraums Gewissheit über eventuelle Nachforderungen seines Vermieters hat. Zum anderen dienen die Einwendungsfrist des § 556 Abs. 3 S. 5 BGB und

der damit einhergehende Einwendungsausschluss gemäß § 556 Abs. 3 S. 6 BGB der Rechtssicherheit, da nach Ablauf der Einwendungsfrist Klarheit hinsichtlich eventueller wechselseitiger Ansprüche besteht.

Durch die Einführung der in § 556 Abs. 3 BGB enthaltenen Regelungen hat der Gesetzgeber mithin die zeitnahe Klärung der sich aus einem Abrechnungszeitraum gegebenenfalls ergebenden Nachforderungs- beziehungsweise Erstattungsansprüche sichergestellt. Aus diesem Grund besteht bezüglich des vorbehaltlosen Ausgleichs des Saldos einer Betriebskostenabrechnung kein Erfordernis für die Annahme eines deklaratorischen Schuldanerkenntnisses.

Bedeutung für die Praxis

Das vorstehende Urteil fügt sich in die bisherige Entscheidungspraxis des BGH zum deklaratorischen Schuldanerkenntnis (zum Versicherungsrecht: NJW 1976, 1259; zum Werkvertragsrecht: NJW-RR 2007, 530; zum Darlehensrecht: NJW 2008, 3425; zum Kaufrecht: NJW 2009, 580) nahtlos ein. Die mit diesem Thema befassten Zivilsenate des BGH gehen unisono davon aus, dass die bloße Leistung einer Zahlung nicht als deklaratorisches Schuldanerkenntnis zu werten ist, welches zu weitergehenden Rechtsverlusten des Zahlenden führen würde.

*RA Christian Doerfer
Anwaltssozietät Leiste, Hammer & Guntermann,
Braunschweig*

Kann in Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine unter dem Standard liegende Elektroversorgung vereinbart werden?

Der Mieter hat grundsätzlich Anspruch auf eine Elektrizitätsversorgung, die zumindest den Betrieb eines größeren Haushaltsgeräts wie einer Waschmaschine und gleichzeitig weiterer haushaltsüblicher Geräte wie zum Beispiel eines Staubsaugers ermöglicht. Auf eine unterhalb dieses Mindeststandards liegende Beschaffenheit kann der Mieter nur bei einer eindeutigen Vereinbarung verwiesen werden. Dem genügt eine Formulklausel, nach der der Mieter in der Wohnung Haushaltsmaschinen nur im Rahmen der Kapazität der vorhandenen Installation aufstellen darf, nicht.

Sachverhalt

Der Beklagte mietete im Jahr 1985 von der Klägerin eine unsanierte Altbauwohnung. In § 7 Nr. 11 des Formularmietvertrages heißt es:

„Der Mieter ist berechtigt, in den Räumen *Haushaltsmaschinen* (z. B. *Wasch- und Geschirrspülmaschinen, Trockenautomaten*) aufzustellen, wenn und soweit die Kapazität der vorhandenen Installationen ausreicht und Belästigungen der Hausbewohner und Nachbarn sowie Beeinträchtigungen der Mietsache und des Grundstücks nicht zu erwarten sind. im Falle des Anschlusses von Elektrogeräten, die zu einer Überlastung des vorhandenen Netzes führen, ist der Mieter verpflichtet, die Kosten der Verstärkung oder sonstigen Änderung des Netzes zu tragen (einschließlich der Energieumstellungs- und Folgekosten).“

Der Beklagte mindert die Miete wegen zu schwacher Stromversorgung und wegen weiterer behaupteter Mängel. Der Vermieter kündigt daraufhin fristlos wegen Zahlungsverzugs und reicht Räumungs- und Zahlungsklage beim zuständigen Gericht ein. Das Amtsgericht weist die Klage ab; das

Landgericht gibt der Klage statt. Dies sieht der BGH jedoch anders.

Begründung

Zwar können die Parteien eines Mietvertrages einen unter dem Mindeststandard liegenden Standard festlegen, hierzu muss dieser jedoch eindeutig vereinbart werden. Eine solche eindeutige Vereinbarung im Hinblick auf die Elektroinstallation ergibt sich nach Auffassung des BGH vorliegend nicht aus § 7 Nr. 11 des Mietvertrages. Aus dieser Klausel lassen sich weder Angaben zur tatsächlichen Beschaffenheit der Elektroinstallation in der dem Beklagten vermieteten Wohnung entnehmen noch geht aus ihr hervor, dass die vorhandene Stromversorgung den Einsatz üblicher Haushaltsmaschinen nicht erlaubt und somit nicht dem Mindeststandard genügt, den auch der Mieter einer nicht sanierten Altbauwohnung erwarten darf. Darüber hinaus ist die formularmäßige Regelung in § 7 Nr. 11 des Mietvertrages wegen unangemessener Benachteiligung des Mieters nach Auffassung des Bundesgerichtshofs gemäß § 307 BGB unwirksam. Reparaturklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind nämlich in der Regel nur dann wirksam,

wenn sie gegenständlich und betragsmäßig auf Kleinreparaturen beschränkt sind. Die hier verwendete Klausel verpflichtet den Mieter jedoch dazu, bei einer Überlastung der Elektroanlage die Kosten für die Verstärkung des Netzes unbeschränkt zu tragen.

Bedeutung für die Praxis

Vermieter sollten, falls sie eine vom Mindeststandard abweichende Vereinbarung treffen möchten, darauf achten, die Abweichung im Vertrag so konkret wie möglich zu benennen und diesbezügliche Angaben zur tatsächlichen Beschaffenheit zu machen. Zudem sollte eindeutig aus einer solchen Regelung hervorgehen, dass dieser unter dem Mindeststandard liegende Zustand von den Parteien als vertragsgemäß angesehen wird. Da der Bundesgerichtshof nicht entschieden hat, ob eine solche Eingrenzung auch formularmäßig vereinbart werden kann, sollte dies zur Sicherheit im Rahmen einer Individualvereinbarung erfolgen.

*RAin Ricarda Breiholdt
Fachanwältin für Miet- und WE-Recht,
Breiholdt & Voscherau Immobilienanwälte, Hamburg
www.breiholdt-voscherau.de*

Zur Umlagefähigkeit von Renovierungskosten bei Modernisierungsmaßnahmen in einer Mietwohnung

Der BGH hat mit Urteil vom 30. März 2011 (Az. VIII ZR 173/10) eine Entscheidung zur Umlagefähigkeit von Renovierungskosten getroffen, die infolge von Modernisierungsmaßnahmen in einer Mietwohnung entstehen. Er entschied, dass der Vermieter die Kosten für Renovierungsarbeiten, die infolge von Modernisierungsmaßnahmen erforderlich werden, gemäß § 559 Abs. 1 BGB auf die Mieter umlegen darf.

Sachverhalt

Dem Urteil lag folgender Sachverhalt zugrunde: Die Vermieterin kündigte im Januar 2007 den Einbau von Wasserzählern und eine darauf gestützte Mieterhöhung um

2,28 Euro monatlich an. Die Mieter teilten daraufhin mit, dass der Einbau erst dann geduldet werde, wenn die Vermieterin einen Vorschuss für die hierdurch erforderlich werdende Neutapezierung der Küche zahle.

Dieser Forderung kam die Vermieterin nach, erklärte jedoch, dass es sich auch insoweit um umlagefähige Modernisierungskosten handele, weswegen die Mieterhöhung entsprechend höher ausfallen werde. Nach ▶

Einbau des Wasserzählers legte die Vermieterin die Gesamtkosten gemäß § 559 Abs. 1 BGB um, woraus sich ein monatlicher Erhöhungsbetrag von 2,79 Euro ergab. Den auf den Vorschuss für das Tapezieren entfallenden Teilbetrag von jeweils 1,32 Euro zahlten die Mieter 24 Monate nicht.

Urteil

Der BGH gab der Vermieterin Recht und entschied, dass sie die Kosten für Renovierungsarbeiten, die infolge von Modernisierungsmaßnahmen erforderlich werden, gemäß § 559 Abs. 1 BGB auf die Mieter umlegen darf. Dies gilt auch dann, wenn die Kosten nicht durch Beauftragen eines Handwerkers seitens des Vermieters entstanden sind, sondern dadurch, dass der Mieter entsprechende Arbeiten selbst vornimmt und sich die Aufwendungen nach § 554 Abs. 4 BGB vom Vermieter erstatten lässt. Die „aufgewendeten Kosten“ im Sinne von § 559 Abs. 1 BGB, die der Vermieter auf die Mieter umlegen kann, umfassen folgende Kostenarten: Architekturkosten, soweit die Modernisierung von der Art und dem Umfang der Arbeiten die Beauftra-

gung notwendig macht, Aufwendungser-
satz und Baunebenkosten.

Bedeutung für die Praxis

Im vorliegenden Fall handelt es sich um Aufwendungser-
satz. Nach § 554 Abs. 4 BGB kann der Mieter vom Vermieter Ersatz seiner Aufwendungen, die ihm im Zusammenhang mit der Modernisierung entstanden sind, verlangen. Dabei kommen in erster Linie Aufwendungen zur Sicherung der Wohnungseinrichtung in Betracht, wie zum Beispiel Abnahme der Gardinen, Aufrollen der Teppiche, Abdeckung des Bodens und der Möbel, Reinigungsarbeiten. Ersatzfähig sind alle Kosten, die kausal durch die Modernisierung verursacht wurden und den Umständen nach angemessen sind. Um Kosten der Modernisierung im Sinne von § 559 Abs. 1 BGB handelt es sich bei dem Aufwendungser-
satz, wenn dieser direkt mit den baulichen Maßnahmen zu tun hat, also Kosten, die zur Vorbereitung der baulichen Maßnahmen erforderlich sind oder noch zur baulichen Maßnahme gehören, wie zum Beispiel die Reinigung der Wohnung und das Neudekorieren

der Gardinen. Keine Kosten im Sinne von § 559 Abs. 1 BGB stellen Schadensersatzansprüche des Mieters dar, weil während der Arbeiten Schäden an seinem Eigentum verursacht wurden. Hat der Vermieter aber selbst Instandsetzungsarbeiten und Modernisierungsarbeiten durchgeführt, dann sind die Aufwendungen ansatzfähig, die ausschließlich durch die Modernisierungsarbeiten verursacht wurden (Börstinghaus in Schmitt-Futterer, Mietrecht, Kommentar, 10. Aufl. 2011, § 559 Rnr. 158).

Der BGH hat nunmehr auch die Kosten, die der Vermieter dem Mieter erstattet, wenn er die Arbeiten selbst vornimmt, als umlagefähige Modernisierungskosten anerkannt. Allerdings hat der BGH in einer früheren Entscheidung vom 17. Dezember 2008 (Az. VIII ZR 41/08, VIII ZR 84/08) darauf hingewiesen, dass der Mieter unnötige, unzweckmäßige oder ansonsten überhöhte Modernisierungsaufwendungen nicht zu tragen hat.

*RA Rainer Maaß, VNW
Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V.*

LG Lübeck, Urteil vom 22. Juli 2010 (Az. 14 S 59/10)

Auch Mietkaution in Altverträgen ist zu verzinsen

Das Landgericht (LG) Lübeck hat mit Urteil vom 22. Juli 2010 (Az. 14 S 59/10) entschieden, dass eine formularvertragliche Vereinbarung in einem Wohnraummietvertrag von 1972, nach der die Kautionszahlung unverzinslich sein soll, unwirksam ist. Wurde die Kautionszahlung nicht verzinslich angelegt, muss der Vermieter diese um die Zinsen, die bei einer Anlage angefallen wären, aufstocken.

Im vorliegenden Fall hatten Vermieter und Mieter 1972 einen Mietvertrag über eine Wohnung geschlossen. Der Mieter leistete seinerzeit eine Kautionszahlung von 2.000 DM. Im Mietvertrag ist vereinbart, dass die Kautionszahlung unverzinslich gewährt werden soll. Diese Klausel hatte der Vermieter handschriftlich in den Vertrag eingefügt, ebenso wie in 15 weitere Mietverträge. Erst im März 2009 legte der Vermieter die Kautionszahlung bei einer Sparkasse auf einem Mietkautionenkonto an. Der Mieter verlangt vom Vermieter, dass dieser auf das Kautionskonto den Betrag einzahlte, der zwischen 1972 und der tatsächlichen Anlage der Kautionszahlung als Zinsen angefallen wäre: 1.348,83 Euro.

Das LG Lübeck gab dem Mieter Recht. Der Vermieter muss das Kautionskonto um den Betrag aufstocken, der zwischen 1972 und

der Anlage der Kautionszahlung als Zinsen angefallen wäre. Die mietvertragliche Vereinbarung, dass die Kautionszahlung zinslos gewährt sein soll, ist unwirksam. Auch wenn der Verzinsungsausschluss handschriftlich eingetragen ist, handelt es sich um eine Allgemeine Geschäftsbedingung, weil der Vermieter die Klausel in mehrere Mietverträge aufgenommen hat. Die Vereinbarung verstößt gegen § 9 AGB-Gesetz (jetzt § 307 Abs. 1, 2 BGB). Dieses ist zwar erst 1977 in Kraft getreten, erstreckt sich aber auch auf Mietverträge, die vorher abgeschlossen worden waren. Der Ausschluss der Verzinsung benachteiligt den Mieter nach Treu und Glauben. Nach einem Rechtsentscheid des BGH von 1982 erfordert es Treu und Glauben, dass die Kautionszahlung verzinst wird. Die Kautionszahlung soll nicht dazu dienen, dem Vermieter Einkünfte zu ver-

schaffen, sondern als Sicherheit. Der Mieter hat wegen der Geldentwertung ein Interesse, dass sich die Kautionszahlung durch die Zinsen stetig erhöht.

Fazit

An die Stelle der nichtigen Regelung tritt im Weg der ergänzenden Vertragsauslegung eine Pflicht zur Verzinsung, die ihren Rechtsgrund im Vertrag hat. Die Zinsen wachsen der Kautionszahlung zu. Der Anspruch besteht unabhängig davon, ob die Kautionszahlung tatsächlich auf einem Sparbuch mit gesetzlicher Kündigungsfrist angelegt worden ist, mindestens in Höhe der bei dieser Anlageform zu erzielenden Zinsen.

*RA Rainer Maaß, VNW
Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V.*

ZVG § 10 Abs.1 Nr. 2, OLG Frankfurt, Beschluss vom 28.10.2010 (Az. 8 W 354/10)

Zur richtigen Antragstellung gegenüber dem Grundbuchamt bei Hausgeldforderungen oberhalb des privilegierten Bereichs

Die Eintragung einer von einer Wohnungseigentümergeinschaft beantragten Zwangssicherungshypothek im Grundbuch bedarf keiner bedingten Antragstellung dahingehend, dass die Hypothek in Höhe der betroffenen Forderungen dadurch aufschiebend bedingt werde, dass ein eventuelles Vorrecht nach § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG entfalle. Eine entsprechende Antragstellung kann nicht im Wege der Zwischenverfügung verlangt werden.

Sachverhalt

Am 05.08.2010 hat die Wohnungseigentümergeinschaft die Eintragung einer Sicherungshypothek (gemäß den §§ 866, 867 ZPO) im betroffenen Grundbuch des zahlungssäumigen Wohnungseigentümers beantragt. Sie hat dazu unter anderem die vollstreckbare Ausfertigung eines Teilverurteilungs- und Teilverurteils des Amtsgerichts vom 15.07.2010 vorgelegt.

Durch Verfügung vom 09.08.2010 hat die Rechtspflegerin beim Grundbuchamt darauf hingewiesen, dass die Eintragung einer Zwangssicherungshypothek wegen der in § 10 Abs. 1 Ziffer 2 ZVG genannten Ansprüche nur in Betracht komme, wenn die Hypothek in Höhe der betroffenen Forderungen dadurch aufschiebend bedingt werde, dass das Vorrecht nach § 10 Abs. 1 Ziffer 2 ZVG entfalle. Die Antragstellerin ist dieser Rechtsansicht entgegengetreten. In der angefochtenen Zwischenverfügung hat die Rechtspflegerin beim Grundbuchamt ausgeführt, dass dem Antrag „des Notars A“ auf Eintragung einer unbedingten Zwangssicherungshypothek derzeit nicht entsprochen werden könne. Diese Ansicht ist unzutreffend. Die angegriffene Zwischenverfügung ist aus inhaltlichen Gründen zu beanstanden und deshalb aufzuheben.

Begründung

Der Senat teilt die zur Grundlage der angefochtenen Zwischenverfügung gemachten Bedenken des Grundbuchamts nicht. Einer Prüfung, ob es sich hier um bevorrechtigte Ansprüche nach § 10 Abs. 1 Ziffer 2 ZVG handelt, bedarf es nicht. Die in der durch die WEG-Novelle neu geschaffenen Rangklasse des § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG enthaltenen privilegierten Hausgelder erwähnt § 54 GBO („Die auf einem Grundstück ruhenden öffentlichen Lasten als solche sind von der Eintragung in das Grundbuch ausgeschlossen, es sei denn, dass ihre Eintragung gesetzlich besonders zugelassen oder angeordnet ist.“) gerade nicht. Es kann bei bevorrechtigten Ansprüchen der WEG

nach § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG ein Rechtsschutzbedürfnis an der Eintragung einer Zwangssicherungshypothek nicht generell verneint werden (so Schneider, ZMR 2008, 820; ders. ZfIR 2008, 161).

Die Einordnung der bevorrechtigten Hausgeldansprüche in der Rangklasse 2 begründet deren dinglichen – nicht nur schuldrechtlichen – Charakter (vgl. Schneider, ZMR 2008, 820; Alff, ZWE 2010, 105; Schmidberger/Slomian, ZMR 2010, 579, jeweils m. w. N.).

Die mithin rechtlichen Ähnlichkeiten der Ansprüche in beiden Rangklassen rechtfertigen jedoch nicht die Annahme, dass für den Zeitraum eines (hier lediglich unterstellten) Vorrechts gemäß § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG kein Rechtsschutzbedürfnis für die Eintragung einer Zwangssicherungshypothek bestehe. Selbst wenn man etwa davon ausgehen wollte, dass § 54 GBO bezweckt, alle nach § 10 ZVG bevorrechtigten Forderungen aus dem Grundbuch heraus zu halten (vgl. dazu Zeiser, Rpfleger 2008, 58; dem folgend offensichtlich Böhringer, Rpfleger 2009, 124; NotBZ 2008, 179; Böttcher, Rpfleger 2009, 181), lässt sich dies für die Ansprüche des § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG im Grundbuchverfahren nicht hinreichend feststellen. Aus diesem Grund kann aber auch ein Rechtsschutzbedürfnis an der Eintragung einer Zwangssicherungshypothek ohne die vom Grundbuchamt verlangte bedingte Antragstellung nicht aus anderweitigen Erwägungen verneint werden.

Der Senat folgt insoweit der verbreitet vertretenen Auffassung (vgl. Schneider, ZMR 2008, 820; derselbe in: Riecke/Schmid, Fachanwaltskommentar Wohnungseigentumsrecht, 3. Aufl., § 1 Rz. 184 ff.; ZfIR 2008, 161; Harz/Käab/Riecke/Schmid, Handbuch des Fachanwalts Miet- und Wohnungseigentumsrecht, 2. Aufl., Kapitel 34 Rz. 48), dass entsprechende Zwangssicherungshypotheken ohne aufschiebende Bedingung einzutragen sind. Tragende Erwägung ist

dabei, dass im Eintragungsverfahren bei dem Grundbuchgericht grundsätzlich ein Zusammentreffen von bedingten und unbedingten Hausgeldansprüchen möglich ist. Dies muss jedoch nicht sofort erkennbar sein; eine Ermittlungspflicht besteht für das Grundbuchgericht insoweit nicht. Der Gläubiger und das Grundbuchamt sind zu einer abschließenden Beurteilung, ob ein privilegierter Anspruch im Sinne des § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG überhaupt vorliegt, nicht ohne weiteres in der Lage, auch weil etwa die für den Vorrang erforderlichen Werte erst später festgestellt werden (vgl. dazu und zu weiteren Zweifelsfällen im Einzelnen Schneider, ZMR 2008, 820; ders. ZfIR 2008, 161). Die Folge ist, dass entsprechende Zwangssicherungshypotheken ohne aufschiebende Bedingung einzutragen sind. Ein Nachweis über das Nichtbestehen einer Doppelsicherung – was im Einzelfall ansonsten erforderlich wäre – kann im Eintragungsverfahren vor dem Grundbuchgericht nicht verlangt werden. Auf Grund der Prüfung durch das Versteigerungsgericht sind auch Doppelzuteilungen nicht ohne weiteres zu befürchten (vgl. Schneider, ZMR 2008, 820; ders. in Harz/Käab/Riecke/Schmid, 2. Aufl., a. a. O., Kapitel 34 Rz. 48). Insoweit ist die Rechtslage auch nicht ohne weiteres vergleichbar mit Ansprüchen aus der Rangklasse des § 10 Abs. 1 Nr. 3 ZVG, die keine Ober- und Untergrenzen kennen (vgl. dazu auch Schneider, ZMR 2008, 820; ders. ZfIR 2008, 161).

Bedeutung für die Praxis

Der Entscheidung ist zu folgen; sie erleichtert der Praxis sogar die Antragstellung. Ebenso entschied jüngst das OLG Stuttgart mit Beschluss vom 4.11.2010, 8 W 83/10; dort allerdings wurde die Rechtsbeschwerde zugelassen und eingelegt (vgl. jetzt BGH, V ZB 300/10).

*Dr. Olaf Riecke
Richter am Amtsgericht, Hamburg
www.riecke-hamburg.de*

Eternit

Zwei Beratungsspezialisten im Key Account Management

Ab sofort bietet die Eternit AG mit dem Key-Account-Management für die Wohnungswirtschaft einen spezialisierten Beratungsservice. Max Utz und Tim Sieberns werden die seit Jahrzehnten entwickelte Partnerschaft weiter ausbauen. Sie bieten Hilfestellung bei Bestandsanalysen, Sanierungskonzepten, Farbgestaltungen, Wirtschaftlichkeitsoptimierungen und baubegleitender Qualitätsüberwachung. Industriekaufmann Utz und Betriebswirt Sieberns verfügen über umfassendes Wissen in den Geschäftsbereichen Dach, Fassade und Ausbau. Max Utz übernimmt das Key Ac-

count Management für die Wohnungsunternehmen in Süddeutschland. Er war während seiner 25-jährigen Laufbahn bei Eternit AG zuletzt Verkaufsleiter und Projektmanager. Tim Sieberns ist der Beratungsspezialist für Norddeutschland. Er hat mehrjährige Erfahrung in der Objektberatung bei Eternit. Mit dem neuen Key-Account-Managementsollen Synergien genutzt und der Service für die Wohnungswirtschaft weiter verbessert werden. Weitere Informationen zum Key-Account Wohnungswirtschaft unter der Eternit Service-Line: + 49 / (0) 1805 651651 und unter www.eternit.de.

Haufe.Immobilien

Neue Inhalte für Wohnungsübergabe-App

Die Pro-Version der Wohnungsübergabe-App von Haufe bietet Verwalten und Maklern neben den Standardfunktionen weitere neue Inhalte an: Erhältlich für iPhone und iPad, können Wohnungsübergabe und -abnahme ab sofort noch detaillierter pro-

tokolliert werden. Die Inhalte der Standardversion sind in der App weiterhin enthalten. Außerdem bietet die Pro-Version zahlreiche Zusatzfunktionen: So ist es unter anderem ab sofort möglich, mehr als zwei Personen in das Protokoll sowie in der Unterschrift einzufügen. Neu sind auch die Möglichkeit der Protokollierung der Raumausstattung mit Fotofunktion und die Aufnahme von Schlüsselnummer und -bezeichnungen. www.haufe.de/immobilien



Ritter XL Solar GmbH

Solarthermische Prozesswärme für große Objekte

Die Ritter Gruppe realisiert bereits seit 1994 Solarthermie-Großanlagen. Mit der technischen Entwicklung des AquaSystems, in dessen

Kollektoren statt eines chemischen Gemischs normales Wasser zirkuliert, und speziellen Vakuumröhren mit Parabolspiegeln garantieren die

Anlagen nicht nur optimale Solarerträge, sondern auch eine langlebige Qualität und einfache Planungskonzepte. Die solarthermischen Anla-

gen der Ritter-Tochter XL Solar ermöglichen ganzjährig hohe Prozesstemperaturen. Sie werden in Gewerbe und Industrie zur Prozesswärmeversorgung ebenso eingesetzt wie in Bädern und Waschanlagen, zur Heizungsunterstützung oder solaren Kühlung sowie zur Warmwasserbereitung. Vielfach preisgekrönt ist zudem das Fassadenkollektorsystem, eine Gemeinschaftsentwicklung mit Hydro Building Systems, der Universität Stuttgart und weiteren Partnern, das die Vakuumröhrentechnologie mit semitransparenten CPC-Spiegeln in die Fassade integriert.

www.xl-solar.de



Solarthermie-Großanlage der Ritter-Gruppe.

Quelle: Ritter XL Solar

Für diese Texte sind die Anbieter selbst verantwortlich.

Bauprojekte im Bestand

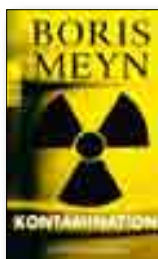


Bauprojekte im Bestand gelten als risikoreich, aber böten auch mehr Chancen als Projekte im Neubau, meinen die Autoren dieses stark an der Altbaupraxis orientierten Bandes. Alte Substanz zu bewahren, sei nicht nur eine Frage des Denkmalschutzes, sondern auch unter bauökologischen und bauökonomischen Aspekten bedeutsam. Erhalt alter Bausubstanz stellt oft einen höheren Wert dar als das Ergebnis von Abriss und Neubau

und kann zur Nachhaltigkeit im Bausektor wesentlich beitragen. Die Autoren genießen in der Fachwelt hohes Ansehen: Bielefeld lehrt an der Universität Siegen Bauökonomie und Baumanagement, Wirths ist Architekt und Geschäftsführer des Interdisziplinären Kompetenzzentrums Altbau (InKA). Schwerpunkt des Bandes ist die Bestandsanalyse und Bewertung, aber auch Bestandsprojektentwicklung und Durchführung von Projekten werden ausführlich behandelt. Fotos, Grafiken und Tabellen runden das gut strukturierte Buch für Architekten und mit Bauprojekten Befasste ab.

Bert Bielefeld. Mathias Wirths. Entwicklung und Durchführung von Bauprojekten im Bestand. 2010. Vieweg + Teubner. 39,95 Euro.

Hamburg-Krimi – erschreckend aktuell



Das Atomkraftwerk Krümmel und die alte Dynamitfabrik Nobel an der Elbe, an Leukämie verstorbene Kinder und eine Bürgerinitiative. Atombomben und radioaktive Werte im Erdboden. Und was geschah nun wirklich im Frühjahr 1945 bei den letzten Militäreinsätzen in der Region? Boris Meyn machte sich bereits einen Namen mit historischen Krimis – der hier fabulierte Fall seines Kommissars Gero Herbst

ist spannend, auch aufgrund der aktuellen Debatte um Störfälle in Atomkraftwerken.

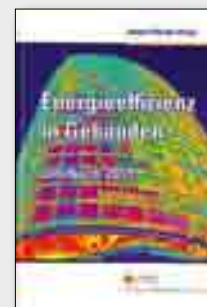
Boris Meyn. Kontamination. Kriminalroman. 2011. Rowohlt TB. 9,99 Euro.

Bauen in der Gruppe – Wohnkonzepte für die Zukunft



Dachterrassen, Wohnhöfe, Fensterplätze und Allräume zum Wohnen und Essen und in den Hof gehen – Aufgeschlossenheit für Neues spiegelt sich auch in der Architektur von Baugemeinschaftshäusern wider. Einer der Fachautoren, Theo Peter, ist Banker und Leiter des Netzwerks BauZeit. Seine Projekte wurden mit mehreren Architektur- und Umweltpreisen ausgezeichnet. Christoph Gunßer

Jahrbuch Energieeffizienz in Gebäuden



Günter Oettinger und Dr. Peter Ramsauer sind dabei, Ingrid Vogler und Dietmar Walberg, 35 Autoren stellen in diesem Jahrbuch ihren aktuellen Blick auf das Thema Energie vor. Herausgeber Jürgen Pöschk organisiert unter anderem die jährlichen Berliner Energietage und eröffnet das Buch mit einem engagierten Fragenkatalog. Akteure wie Michael Sommer vom DGB mit einem „great new Deal“ sind vertreten, aber auch viele Best-Practice-Beispiele, unter anderem zum Thema urbane Fertig-Holzhäuser oder ein denkmalgeschütztes Gebäude mit Nullenergiebilanz.

Jürgen Pöschk (Hrsg.) Energieeffizienz in Gebäuden. Jahrbuch 2011. VME Verlag. 29,50 Euro.

Jugend und Klimawandel – 16. Shell-Jugendstudie



Seit Jahrhunderten wird die nächste Generation skeptisch beäugt. Ob zu lange Haare oder zu viel im Internet – die Be- und Verurteilung erfolgt meist emotional. Da hilft der Blick in die 16. Shell-Studie. Über 2500 Jugendliche im Alter von 12 bis 25 wurden befragt, 20 Fallstudien ergänzen die Auswertung. Die Wirtschaftskrise hat anscheinend kaum verunsichert: Die meisten Jugendlichen, so die

Autoren, seien leistungsorientiert und hochmotiviert, doch dürfe der Spaß nicht darunter leiden. Der gesellschaftliche Wertekanon wird wieder stärker bejaht, „mitschwimmen im Strom“ ist dennoch nicht angesagt. Für drei von vier Befragten stellt sich der Klimawandel als Problem dar, die Globalisierung wird jedoch weitgehend begrüßt. Erfreulich: Die Generationengerechtigkeit soll für alle gelten, egal ob Jung oder Alt. Die Ergebnisse differieren logischerweise nach Ost und West, Geschlecht und sozialer Herkunft.

Shell Deutschland Holding (Hrsg.) Jugend 2010. Eine pragmatische Generation behauptet sich. Mathias Albert u. a. 2010. Fischer Taschenbuch. 16,95 Euro.

Die Büchenseite wurde für Sie zusammengestellt von **Bärbel Wegner**

BBA

Managementakademie – 8. Sommertreffen der Experten

Die erste Führungsebene der deutschen Immobilienwirtschaft trifft sich in Heiligendamm vom **6. bis 8. Juli 2011**. Highlight ist die Pre Dinner Speech am Abend des ersten Veranstaltungstags: Dr. Florian Langenscheidt, Gesellschafter der Langenscheidt-Verlagsgruppe, spricht über die wichtigste erneuerbare Energie: den Optimismus. Die drei Veranstaltungstage zeichnen sich durch zukunftsrelevante Themen, hochkarätige Referenten, spannende Vorträge und einen kleinen Teilnehmerkreis im exklusiven Rahmen aus. Anmeldungen sind möglich unter www.bba-campus.de, Telefon: 030 230855-14 oder per E-Mail an sandra.niedergesaess@bba-campus.de.

SAP

SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft in Potsdam

Vom **22. bis zum 23. September** findet in Potsdam der SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft statt. Gemeinsam mit Kunden und Partnern werden neue IT-Lösungen für ein erfolgreiches Immobilienmanagement gezeigt. Die Veranstaltung richtet sich an interessierte Unternehmen und an erfahrene Anwender. Einen Tag vor Kongressbeginn werden in Workshops für Einsteiger und Fortgeschrittene Spezialthemen vertieft. Der Kongress findet zum 14. Mal statt und kostet ohne Workshop 895 Euro für Frühbucher. Der reguläre Preis liegt bei 990 Euro. Informationen auch zu den Themenschwerpunkten gibt es unter: www.tacook.de/sap-immobilienkongress oder beim Veranstalter unter 030 8843070.

Baudialog GmbH / EBZ

Informationsforum Wohnungswirtschaft am 25. Mai im EBZ

Unter dem Motto „Was die Bauindustrie von der Wohnungswirtschaft wissen sollte“ findet am 25. Mai im Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) in Bochum zum zweiten Mal ein Informationskongress für die Wohnungswirtschaft statt. Veranstalter sind das EBZ und das Beratungsunternehmen Baudialog. Die Wohnungswirtschaft ist mit mehr als zwölf Millionen verwalteten Wohnungen ein wichtiges Segment für die Bau- Zulieferindustrie. Für Modernisierungen und Sanierungen werden hier jährlich über zwölf Milliarden Euro investiert. Trotzdem ist der Kenntnisstand vieler Unternehmen der Bauindustrie über diesen „Nachfragegiganten“ oftmals ungenau. Das will diese Veranstaltung ändern. Die Tagung richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Marketing und kostet 475 Euro pro Person. Anmeldung unter 02644 600500.

RWTH Aachen

Bürger/-innen als Akteure der Stadtentwicklung

Auf die Frage „Wer entwickelt die Stadt?“ gibt es eine einfache Antwort. Sie lautet: alle. Alle Menschen einer Stadt wirken – auf

verschiedene Weise und mit sehr unterschiedlichem Gewicht – an der Entwicklung der Städte mit. Wer heute Stadtentwicklung verstehen und gestalten will, muss die Bürgerinnen und Bürger in dieser Rollenvielfalt wahrnehmen und als Kooperanden einbeziehen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus vielen Handlungsfeldern der Praxis sowie aus Hochschulen und Forschungsinstituten werden ihre unterschiedlichen Sichtweisen einbringen und so zu einem facettenreichen Bild beitragen. Die Veranstaltung am Donnerstag, den **7. Juli 2011** im Technologiezentrum Aachen richtet sich an Praktiker und Wissenschaftler aus allen beteiligten Handlungs- und Forschungsfeldern. Diesem Ansatz entspricht auch die fachliche Zusammensetzung des Referentenkreises. Weitere Informationen und Anmeldung ab 9. Mai unter www.pt.rwth-aachen.de.

Kompetenzzentrum Großsiedlungen e.V.

Große Wohnsiedlungen – Wohnen mit Zukunft

Das Kompetenzzentrum Großsiedlungen e.V. lädt anlässlich des 10. Jahrestages seines Bestehens zu einer Fachtagung am Freitag, **17. Juni 2011**, in die Berliner Wohnstadt Hellersdorf ein. Die Tagung soll eine Bilanz des bisherigen Umbau- und Erneuerungsprozesses in Wohnsiedlungen ziehen, den Stand der Diskussion zur Zukunft der großen Wohnsiedlungen verdeutlichen und einen Ausblick auf zukünftige Strategien geben. Den im Kompetenzzentrum zusammengeschlossenen Unternehmern, Planern, Wissenschaftlern und Kommunalpolitikern geht es darum, die aktuelle städtebauliche Diskussion über die Revitalisierung der Innenstädte durch einen breiteren Blickwinkel auf die notwendige Innenentwicklung der Städte zu ergänzen. Dabei spielen die großen Wohnsiedlungen, die seit den 1920er Jahren errichtet wurden, eine zentrale Rolle. Eine Rundfahrt durch Berliner Wohnsiedlungen kann für den **18. Juni 2011** gebucht werden. Die Teilnahme ist kostenlos. Veranstalter ist das Kompetenzzentrum Großsiedlungen, Ralf Protz und Dagmar Weidemüller, Telefon: 030 99401242, E-Mail: info@grosssiedlungen.de. Nähere Infos zur Veranstaltung finden Sie unter www.gdw.de.

Bernhard-Remmers-Akademie/TU Dresden

1. Internationaler Innendämmkongress

Das nachträgliche Dämmen der Außenwände nimmt einen immer wichtigeren Stellenwert bei der Altbausanierung ein. Insbesondere bei Klinker-, Naturstein- und Schmuckfassaden kommt der Innendämmung eine zentrale Bedeutung zu. Über 40 Prozent der Gebäude Europas sind diesen Gebäudetypen zuzuordnen. Damit ergeben sich gerade für die Innendämmung zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten mit einem entsprechenden Marktpotenzial. Der **1. Internationale Innendämmkongress am 20. und 21. Mai 2011** in Dresden nähert sich dieser Problematik ganzheitlich. Alle relevanten Aspekte in Planung, Dimensionierung, Ausführung und Erfolgskontrolle von Maßnahmen sowie einer ökologisch-ökonomischen Bewertung der Innendämmung werden auf wissenschaftlichem Niveau anschaulich erörtert und dabei nachvollziehbare Hinweise für die Baustellenpraxis abgeleitet. Veranstaltungsort ist das Maritim Hotel & Internationales Congress Center Dresden. Weitere Infos finden Sie unter www.bernhard-remmers-akademie.de.

Bauverein der Elbgemeinden eG **Wechsel im Vorstand**
 Der Aufsichtsrat des Bauverein der Elbgemeinden eG (BVE) hat zum 1. Februar 2011 **Michael Wulf** zum neuen Vorstand bestellt. Der Vorstandssprecher wird die Interessen

des BVE gemeinsam mit dem Vorstand **Axel Horn** vertreten. **Michael Wulf** tritt die Nachfolge des langjährigen Vorstandssprechers **Bruno Helms** an, der zum 31. März 2011 in den altersbedingten Ruhestand gewechselt ist.

Klaus Stadler verstorben

Der ehemalige Vorstand der GEWOBA Bremen, Klaus Stadler, ist im 67. Lebensjahr verstorben. Klaus Stadler war 13 Jahre lang Vorstandsmitglied der GEWOBA, hat die Gesellschaft in dieser Zeit wesentlich weiterentwickelt und 1997 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Die durch ihn gesetzten städtebaulichen Akzente haben überregional Beachtung gefunden. Beispielsweise hat er sich maßgeblich in die Gründung der Gesellschaft für Stadtentwicklung eingebracht, um die Kompetenzen der Stadtentwicklung für Bremen zu erhalten. Das wichtigste Projekt in Klaus Stadlers Amtszeit bei der GEWOBA war der Stadtumbau West in Osterholz-Tenever und der folgende Imagewandel. In Bremerhaven war er verantwortlich für die Sanierung der Innenstadt und das Projektmanagement im Zusammenhang mit Alter/Neuer Hafen.



Sie suchen Fach- und Führungskräfte in der Wohnungswirtschaft?

Dann schalten Sie im größten Stellenmarkt der Branche: in DW Die Wohnungswirtschaft

www.dw-web.info/stellenmarkt

Bestellen Sie gleich den Infolyer

Anzeigenleitung: Heike Tiedemann
 Telefon: 040 520103-39
 tiedemann@hammonia.de
 www.dw-web.info

Hammonia
 Ein Unternehmen der Häufe Gruppe



Unsere Mandantin – die Wohnungswirtschaft Frankfurt (Oder) GmbH – ist das größte Wohnungsunternehmen in Frankfurt (Oder), welches sich zu 100 % im Eigentum der Stadt befindet. Als kommunales Unternehmen engagiert sie sich für die Entwicklung einer hohen Wohn- und Lebensqualität in der Stadt. Sie verwaltet mit 81 Mitarbeitern ca. 9.300 Wohnungen und Gewerbeeinheiten.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt, spätestens jedoch bis zum 1. Oktober 2011, ist die Position des

Geschäftsführers (m/w)

neu zu besetzen.

Derzeitige vorrangige Aufgabe ist die Gestaltung und Umsetzung des tiefgreifenden Stadtumbauprozesses. Neben der Fortsetzung des notwendigen Wohnungsrückbaus, bei dem auf qualifiziertes und kundennahes Umzugsmanagement gegenüber vom Rückbau betroffenen Mietern besonderer Wert gelegt wird, sind gezielte Aufwertungsmaßnahmen im Bestand umzusetzen. Dazu gehört auch die Entwicklung wirtschaftlich tragfähiger Wohnungsbauprojekte zur Stärkung des eigenen Marktanteiles.

Weiterhin obliegen Ihnen die Leitung, Organisation und Überwachung sowohl des kaufmännischen als auch des technischen Bereichs. Sie sind u.a. sowohl zuständig für die Konzeption und Umsetzung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens unter Wirtschaftlichkeitsaspekten als auch für die Weiterentwicklung und Pflege des Wohnungsbestandes inklusive der Planung und Überwachung von Bau- und Sanierungsvorhaben. Sie vertreten die Gesellschaft nach innen und außen und arbeiten konstruktiv mit den Gremien zusammen.

Wir erwarten ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium der Wirtschaftswissenschaften, vorzugsweise Betriebswirtschaft, möglichst mit immobilienwirtschaftlichem Bezug, gutes technisches Verständnis und fundierte Erfahrungen in der Wohnungswirtschaft. In der Praxis konnten Sie bereits unter Beweis stellen, dass Sie in der Lage sind, ein Wohnungsunternehmen erfolgreich zu positionieren sowie einen aktiven Beitrag an städtebaulichen und stadtplanerischen Entwicklungen zu leisten.

Ihre Führungsqualität zeichnet sich durch Entscheidungsfreude, eine hohe soziale Kompetenz sowie durch einen kooperativen aber zielorientierten Führungsstil aus. Wenn Sie darüber hinaus Verhandlungsstärke gegenüber Geschäftspartnern, Behörden und kommunalpolitischen Gremien aufweisen können und bereit sind, Ihren Wohnsitz nach Frankfurt (Oder) zu verlegen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Bei Interesse an dieser verantwortungsvollen und herausfordernden Aufgabe, senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellungen, Ihrem frühestmöglichen Eintrittsdatum sowie der Angabe der Ausschreibungsquelle

bis zum 30. Mai 2011
 an Frau **Saskia Scheffler**
 Schornsteinfegergasse 13,
 14482 Potsdam oder per E-Mail an: bewerbungen@domusconsult.de.



➔ **Anzeigenschluss Stellenanzeigen für Juni 2011: 30.05.2011** ➔

Erfolgsfaktor Vertriebskompetenz

Bei unserem Kunden handelt es sich um ein Beratungsunternehmen der Immobilienwirtschaft, welches Investoren Dienstleistungen rund um den gesamten Lebenszyklus der Immobilie anbietet. Dabei deckt man sowohl die Bereiche Finanzierung, Consulting, Property Management sowie technische Projektsteuerung ab. Für dieses erfolgreiche Unternehmen suchen wir den

Repräsentanten (m/w) Nordrhein-Westfalen

In dieser Funktion verantworten Sie die Konzeption und Umsetzung der Vertriebsstrategie unter Berücksichtigung der strategischen Ausrichtung des Gesamtunternehmens. Sie erstellen die Vertriebsplanung und erschließen im Zuge dessen neue Märkte. Neben der Intensivierung der bestehenden Kundenkontakte sorgen Sie für eine professionelle Beratung potentieller Kunden hinsichtlich der Produktpalette des Unternehmens. Als Repräsentant gehen Sie auf Interessenten zu und bauen erfolgreich das bestehende Kontaktnetzwerk aus.

Die Basis für die erfolgreiche Übernahme dieser Aufgabe bildet ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine immobilienbezogene Berufsausbildung mit weiterführender Qualifikation. Darüber hinaus konnten Sie mehrjährige Erfahrung in der Immobilienbranche, idealerweise in der Wohnungswirtschaft, sammeln. Des Weiteren verfügen Sie über Know-how bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und konnten sich in einer entsprechenden Tätigkeit bewähren. Gesucht wird eine wirtschaftlich denkende und selbständig handelnde Persönlichkeit mit überdurchschnittlichen kommunikativen Fähigkeiten und einem souveränen Auftreten. Weiterhin zeichnen Sie sich durch Akquisitionstärke, Durchsetzungsfähigkeit und ausgeprägte Sozialkompetenz aus. Belastbarkeit und Flexibilität sind für die erfolgreiche Ausübung der Aufgabe selbstverständlich.

Wenn Sie sich für diese Aufgabenstellung interessieren, freuen sich Herr Daniel Corbic (Tel.: 0221/20506-141; E-Mail: daniel.corbic@ifp-online.de) und Frau Sonja Walther (Tel.: 0221/20506-164) auf Ihren Anruf bzw. auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse und Gehaltsvorstellung) unter Angabe der Kennziffer MA 14.894/02.

Die vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen ist ebenso selbstverständlich wie die sorgfältige Berücksichtigung von Sperrvermerken.

Sie möchten sich beruflich verändern?

**Machen Sie die Unternehmen
auf sich aufmerksam in DW Print & Web!
Stellengesuche kosten nur 50 Prozent
des Anzeigenpreises!**

Neu: einfach und schnell buchen unter

www.dw-web.info/stellenmarkt

Hammonia
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

Wir suchen zum 01.07.2011 zur Verstärkung unseres Teams in der kaufmännischen Hausbewirtschaftung

eine/n Kauffrau/Kaufmann der Immobilienwirtschaft.

Es handelt sich um eine Vollzeitstelle in der Sachbearbeitung.

Wenn Sie über kompetentes Fachwissen in der Immobilienwirtschaft verfügen, gerne im Team arbeiten und erfahren auch im Kundenumgang sind, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Idealerweise sollten Sie über eine mehrjährige Berufspraxis in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft verfügen.

Die Bezahlung richtet sich nach dem Tarif für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Ihre aussagefähige schriftliche Bewerbung erbitten wir an:

EWG Hagen eG, Geschäftsführung
Körnerstraße 48, 58095 Hagen

Innovatives Immobilienmanagement

Als kommunales Wohnungsunternehmen stellt unser Auftraggeber eine sichere und sozial verantwortbare Wohnraumversorgung im süddeutschen Raum sicher und fungiert darüber hinaus als Dienstleister für Dritte. Im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie stehen eine verstärkte Kunden-, Dienstleistungs- und Marktorientierung. Damit einher geht ein aktives Bestands- und Portfoliomanagement der ca. 9.100 Wohnungen. Im Jahr 2009 konnte das Unternehmen eine Bilanzsumme von 298 Mio. € verzeichnen. Um sich auch weiterhin erfolgreich im Wettbewerb zu positionieren, suchen wir einen

Leiter / Teamleiter (m/w) Vermietung

In dieser Schlüsselfunktion tragen Sie die wirtschaftliche Verantwortung für die im Eigenbestand befindlichen Wohneinheiten und leiten vier Mieterbüros mit einem Team von etwa 30 kaufmännischen und technischen Mitarbeitern. Als Dienstleister sorgen Sie für eine effiziente Ablauforganisation und stellen eine ausgeprägte Kundenzufriedenheit sicher. Im Bereich Bestandsbewirtschaftung passen Sie die bestehenden Produkte an künftige Trends an und sorgen durch stetige Produktivitätsverbesserung für eine Optimierung der Wirtschaftlichkeit.

Für diese interessante Aufgabe verfügen Sie als theoretischen Hintergrund über ein wirtschaftswissenschaftliches Studium, alternativ eine kaufmännische Ausbildung mit Weiterbildung zum Immobilienökonom bzw. Immobilienfachwirt. Darüber hinaus konnte der Idealkandidat bereits einschlägige praktische Erfahrungen im Objektmanagement oder in der Vermietung sammeln. Mit Kreativität und Gespür für Marktentwicklungen setzen Sie unternehmerische Impulse in Ihrer Abteilung. Des Weiteren führen Sie mit Fingerspitzengefühl und Durchsetzungsvermögen eine zupackende und tatkräftige Mannschaft.

Wenn Sie diese anspruchsvolle Führungsaufgabe reizt, dann freuen wir uns über die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugniskopien, Gehaltsvorstellung) unter Angabe der Kennziffer MA 14.174/06. Für telefonische Informationen stehen Ihnen vorab Herr Daniel Corbic (Tel.: 0221/20506-141, daniel.corbic@ifp-online.de) und Frau Sonja Walther (Tel.: 0221/20506-164) gerne zur Verfügung. Die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung sowie die gewissenhafte Berücksichtigung von Sperrvermerken sind für uns selbstverständlich.

International
Search Group

ifp | Personalberatung
Managementdiagnostik

Postfach 10 31 44
5 0 4 7 1 K ö l n
www.ifp-online.de



Wir sind ein Wohnungsunternehmen im schönen Lippe mit einem Wohnungsbestand von ca. 1.400 Wohnungen.

Für eine kompetente Mieterbetreuung suchen wir zur Verstärkung unseres Teams

eine/n Immobilienkauffrau/-mann

Ihre Aufgabe umfasst:

- aktive Vermietung und Verwaltung der Wohnungsbestände
- kundenorientierte Betreuung der Mieter
- Kontaktpflege mit Kommunen und Behörden
- Vorbereitung von Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen
- Erstellung von Mietverträgen und Datenpflege

Wir erwarten von Ihnen:

- eine Ausbildung als Kauffrau/-mann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft bzw. Immobilienkauffrau/Immobilienkaufmann
- umfassende Kenntnisse in Word und Excel, idealerweise auch in GES
- Kommunikationsfähigkeit im Umgang mit Mietern und Behörden
- Belastbarkeit, Flexibilität und Verantwortungsbereitschaft
- Führerschein der Klasse B

Wir bieten Ihnen:

- einen sicheren und vielseitigen Arbeitsplatz
- eine Vergütung nach dem Tarif der Wohnungswirtschaft

Ihre aussagefähige schriftliche Bewerbung erbitten wir an:
Wohnbau Detmold eG – Herrn Uwe Petrat –
Marienstraße 1, 32756 Detmold

Wohnungsgesellschaft (rd. 3.600 Wohnungen) mit Standort in Marl sucht ab dem 01.06.2011 oder später eine/n

Sachbearbeiter/-in mit technischer Spezialisierung

zur Verstärkung der Instandhaltungs- und Modernisierungsabteilung

Fachliche Anforderungen:

- Abgeschlossene Berufsausbildung in einem handwerklichen Beruf oder aber als Immobilienkaufmann/-frau
- technisches Verständnis und Verhandlungsgeschick
- Budgetorientierung
- wünschenswert wäre eine mehrjährige Berufserfahrung im Bereich der technischen Gebäudeverwaltung

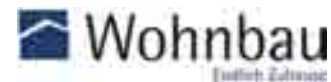
Ihre Aufgaben umfassen:

- Überwachung der laufenden Instandhaltung aller Liegenschaften unter Einhaltung vorgegebener Budgets
- Auftragsvergaben der laufenden Instandhaltung, Angebots-einholung und Verhandlung, Rechnungsprüfung und Leistungsabnahme
- Technische Überwachung von kleineren Modernisierungen (Einzelmodernisierung von Wohnungen)
- Kontrolle und Steuerung des Hausmeisterteams (8 Mitarbeiter) und des Regiebetriebs (3 Mitarbeiter)
- Wohnungsabnahmen
- Koordinierung der Instandhaltungsabteilung
- Sie berichten direkt an die Geschäftsführung

Die Vergütung erfolgt in Anlehnung an die Bestimmungen des TVöD.

Die Stelle ist zunächst befristet auf ein Jahr mit der Aussicht auf unbefristete Einstellung.

Wenn Sie gerne selbstständig in einem jungen Team arbeiten, vielseitig und flexibel sind, senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an **Chiffre-Nr.: 775 Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Media Sales, Im Kreuz 9, 97076 Würzburg.**



Wir sind ein großes überregionales Wohnungsbauunternehmen und bewirtschaften mit 232 Mitarbeitern ca. 21.000 eigene und fremde Wohnungen. Für unsere Hauptverwaltung in Bonn suchen wir einen

Controller Dipl.-Kaufmann / Dipl.-Wirtschaftsingenieur (w/m)

Sie sind für das Erstellen und Überwachen von Budgets sowie für Prognosen der gesamten Investitionstätigkeit des Unternehmens zuständig. Innerhalb der Fachabteilung mit den Bereichen Instandhaltung, Modernisierung und Neubau, unterstützen Sie die Leitung die richtigen wirtschaftlichen Entscheidungen zu treffen und die wirtschaftliche Abwicklung der Maßnahmen sicher zu stellen. Zu Ihren Aufgabengebieten gehören:

- Kennzahlenermittlung und Berichtswesen für die Instandhaltungs- und Modernisierungsaufwände
- Kostenverfolgung und Projektnachkalkulation für Neubauten und Großinstandsetzungsmaßnahmen
- Abweichungsanalysen und Renditeberechnungen
- Mitwirkung bei der mittelfristigen Planung und der Aufstellung des Wirtschaftsplanes

Entsprechend der Bedeutung der Position sind Sie direkt dem Abteilungsleiter Technik unterstellt.

Für die erfolgreiche Bewältigung dieser Aufgaben sollten Sie nach dem Abschluss Ihres Studiums bereits erste Berufserfahrung in einer ähnlichen Position gesammelt haben. Ihre Arbeitsweise zeichnet sich durch analytisches Vorgehen, Kommunikations- und Teamfähigkeit aus. Ein hohes Maß an Verantwortungs- und Kostenbewusstsein sowie unternehmerisches Denken und Handeln runden Ihr Profil ab. Idealerweise verfügen Sie über erste Erfahrungen in der Wohnungswirtschaft. Die Bereitschaft zu Dienstreisen und den sicheren Umgang mit den gängigen EDV-Programmen setzen wir voraus.

Wenn es Sie reizt, in einem dynamischen und innovativen Umfeld den Unternehmenserfolg aktiv mitzugestalten, senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit vollständigen Informationen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien sowie Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des eventuellen Eintrittstermins) an:

Wohnbau GmbH · Personalabteilung · Postfach 20 04 65 · 53134 Bonn
wohnbau-gmbh.de · personal@wohnbau-gmbh.de



Wir sind Hamburgs größter und führender Dienstleister im Bereich Abfallwirtschaft. Mit rund 2.400 Mitarbeitern operieren wir heute als Full-Service-Partner im öffentlichen, gewerblichen und privaten Auftrag. Mehr Infos finden Sie unter www.stadtreinigung-hh.de

Key-Account-Profi gesucht!

Wir suchen Verstärkung für unsere Großkundenbetreuung.

**Teamleiter (m/w) Vertrieb
Wohnungswirtschaft**

Sie leiten unser Vertriebsteam für die Hamburger Wohnungswirtschaft und beraten mit Ihren sieben Mitarbeitern/-innen diese Kundengruppe in allen Fragen unserer abfallwirtschaftlichen Dienstleistungen. Ziel Ihrer Arbeit ist die Ausweitung und Sicherung des regionalen Geschäfts sowie die bestmögliche Kundenzufriedenheit. Sie führen und unterstützen Ihre Mitarbeiter/innen im Tagesgeschäft und arbeiten auch in Projekten an der weiteren Verbesserung der Dienstleistungen und der Kundenbetreuung. Dazu sorgen Sie für eine reibungslose Übergabe der Aufträge an die ausführenden Betriebseinheiten.

Für diese Aufgabe bringen Sie eine fundierte Ausbildung oder ein Studium mit und Berufs- und Führungserfahrung in Vertrieb und Kundenbetreuung. Idealerweise verfügen Sie über gute Kenntnisse in der Wohnungswirtschaft, die Sie noch mit Erfahrungen aus der Entsorgungswirtschaft ergänzen können. Sie sind fit in der Kundengewinnung und -betreuung sowie im Key-Account-Management. Sie haben ein gutes Verständnis für vertriebliche Prozesse und deren Abbildung in der EDV. Programme wie Word, Excel und PowerPoint sind für Sie gängige Hilfsmittel, idealerweise auch SAP. Persönlich überzeugen Sie durch Motivation und hohe Flexibilität, Kreativität, sehr gutes Verhandlungsgeschick, Vermittlungs- und Durchsetzungsfähigkeit, sehr guten Ausdruck in Wort und Schrift, hohe Menschlichkeit und Spaß am Vertrieb.

Wir bieten Ihnen eine spannende Position in einem dynamischen und soliden Umfeld. Für weitergehende Fragen stehen Ihnen im Vertrieb Jan Pelka (Tel.: 040 2576-2022) und in der Personalabteilung Jörgen Winkler (Tel.: 040 2576-1250) gern zur Verfügung. Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung bis zum **30.05.2011**.

Wir freuen uns gleichermaßen über Bewerbungen von Frauen und Männern. Die Einstellung von schwerbehinderten Menschen fördern wir.

Stadtreinigung Hamburg
Anstalt des öffentlichen Rechts
Personalabteilung
Bullerdeich 19
20537 Hamburg
oder jobs@srhh.de

Staatl. geprüfter Betriebswirt „Fachrichtung Wohnungswirtschaft und Realkredit“
mit Zusatzqualifikation „Bilanzbuchhalter in der Immobilienwirtschaft (EBZ)“ sowie Ausbildereignungsprüfung sucht neue berufliche Perspektive im Bereich Finanz- und Rechnungswesen im Gebiet Köln, Bonn und Düsseldorf. Softwarekenntnisse: MS Office, Lexware, WOWI c/s. Zu meinen Stärken zählen Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit und Zielstrebigkeit. Zuschriften bitte an: StellengesuchWOWI@web.de

Aufsichtsrat / Beirat

Wirtschaftsprüfer, exzellente Vernetzung in der Immobilienwirtschaft, maßgebliche Beteiligung an der Entwicklung branchenspezifischer Corporate-Governance- und Compliance-Standards, über 35-jährige Tätigkeit in Prüfung und Beratung internationaler und nationaler immobilienwirtschaftlicher Unternehmen (insbes. Institutionelle Investoren, Projektentwickler, Bestandshalter, Bauträger), davon über 20 Jahre in Führungs- und Partnerfunktion bei Big-Four, möchte nach Beendigung der aktiven Tätigkeit ab Mitte des Jahres Erfahrung und Know-How als Aufsichtsrat / Beirat zur Verfügung stellen.

Zuschriften bitte unter Chiffre-Nr. 774 an: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Media Sales, Im Kreuz 9, 97076 Würzburg.

BEKANNTMACHUNGEN

GEWOG – Porzer Wohnungsbaugenossenschaft eG
Kaiserstr. 11, 51145 Köln

Einladung an die gewählten Vertreter zur Vertreterversammlung am
Mittwoch, 11. Mai 2011, 18:00 Uhr
im Holiday Inn, Köln-Bonn-Airport, Waldstraße 255, 51147 Köln.

Tagesordnung:

- Beratung über:
1. Lagebericht des Vorstandes für das Jahr 2010
 2. Bericht des Aufsichtsrates über das Geschäftsjahr 2010
 3. Bericht über die gesetzliche Prüfung gemäß § 59 GenG für das Jahr 2009

- Beschluss über:
4. Feststellung des Jahresabschlusses 2010
 5. Verwendung des Bilanzgewinns 2010
 6. Entlastung des Vorstandes und des Aufsichtsrates
 7. Wahlen zum Aufsichtsrat

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates
gez. Hans-Dieter Jungmann

WohnBau Frankfurt



BEKANNTMACHUNG

Die Liste der gewählten Vertreter und Ersatzvertreter liegt **ab dem 16. Mai 2011 für 14 Tage in der Zeit von 9.00 bis 18.00 Uhr** zur Einsichtnahme am Empfang der Genossenschaft, Sophienstraße 40, aus.
Der Wahlvorstand

Diese Ausgabe enthält Beilagen der Firmen
HausPerfekt, Wowiconsult, Haufe Akademie, Haufe-Lexware,
und
Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft,
die wir Ihrer Aufmerksamkeit empfehlen.

Vorbildliche Quartiersentwicklung im Münchner Osten

Mit Ihrem Konzept zur Quartiersentwicklung und einer Reihe von Sozialinitiativen ist die städtische Wohnungsbaugesellschaft GEWOFAG mit dem Preis „Soziale Stadt 2010“ ausgezeichnet worden. Ziel war es, rund um den Piusplatz in den Münchner Stadtteilen Ramersdorf und Berg am Laim die Wohnsituation zu verbessern, das Quartier zu beleben und das Viertel sowohl für ältere Menschen als auch für junge Familien attraktiv zu gestalten.



Barrierefreie Wege und Aufgänge gibt es erst seit kurzem am Münchner Piusplatz.

Quelle: GEWOFAG

Innovatives Konzept anstatt klassischer Sanierungswege

Das Kreuzstraßenviertel, eine innenstadtnahe Plattenbausiedlung aus den 1980er Jahren, in Leipzig, soll energetisch aufgewertet werden. Eine kostengünstige Sanierung und die Stabilisierung der Nebenkosten steht hier jedoch im Vordergrund, da zwei Drittel der Bewohner nur über ein geringes Einkommen verfügen und der Anteil älterer Menschen im Quartier vergleichsweise hoch ist. Seit Anfang Mai wird hier ein innovatives Konzept realisiert.



Satelliten-Empfangsantenne

Foto: Ulrich Freyer

Abschaltung der analogen Satellitenprogramme

Bisher wurden die deutschsprachigen analogen Satellitenprogramme gleichzeitig auch in digitaler Form über Satellit verbreitet. Seit 1. Mai 2011 sind die Programme nur noch in digitaler Form verfügbar. Dies hat immense Auswirkungen auf die unmittelbare Versorgung über Satellit und über den Kabelanschluss. Jedoch bestehen Lösungsansätze.

HERAUSGEBER UND VERLAG

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG

Ein Unternehmen der Haufe Gruppe

Standort Hamburg
Tangstedter Landstraße 83
22415 Hamburg

Geschäftsführung: Isabel Blank, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Matthias Mühe, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Beiratsvorsitzende: Andrea Haufe
Kommanditgesellschaft, Sitz Freiburg
Registergericht Freiburg, HRA 4408

Komplementäre:
Haufe-Lexware Verwaltungen GmbH, Sitz Freiburg,
USt-IdNr. DE812398835

REDAKTION

Kommissarischer Chefredakteur:
Olaf Berger,
olaf.berger@diewohnungswirtschaft.de

Redakteurin:
Stefanie Kühn, zurzeit in Elternzeit

Redaktion:
Svenja Poßecker, possecker@hammonia.de

Kolumnisten:
Letty Reimerink; Sven Rudolph; Kay Schorsch

Korrespondent: Christian Hunziker

Autoren: Diane Baumann; Ulrike Bendrat; Stefan Bratke; RAin Ricarda Breiholdt; Katharina Burkardt; RA Christian Doerfer; Dr. David Eberhard; Tilo Eichler; Ulrich Freyer; Prof. Arnd Joachim Garth; Christian Gebhardt; Sabrina Gorges; Pia Grund-Ludwig; Dr. Armin Hartmann; Dr. Klaus Höring; Matthias Kaufmann; Christian Kesselring; Ingo König; RA Rainer Maaß; Monika Neugebauer; Michael Pistorius; Sabine Richter; Dr. Olaf Riecke; Andreas Schmalfeld; Lisa Schmees; Michael Schmitt; Prof. Dr. Fritz Schmolz genannt Eisenwerth; Anja Steinbuch; Stephanie Wachtarz; Bärbel Wegner; Milano Werner; Andreas Winkler

Produktion: Wolfgang Boge

Redaktionsanschrift:

DW Die Wohnungswirtschaft
Tangstedter Landstraße 83, 22415 Hamburg
Telefon: 040 520103-20/23
Telefax: 040 520103-12
redaktion@diewohnungswirtschaft.de
www.dw-web.info, www.diewohnungswirtschaft.de

© Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Nur Originalbeiträge. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernehmen wir keine Haftung. Nachdruck oder elektronische Weiterverarbeitung von Beiträgen und Nachrichten oder Teilen daraus nur nach schriftlicher Genehmigung durch den Verlag gestattet.

Partner in Österreich:

Robert Koch, Wohnen Plus
A-1010 Wien, Singerstraße 8/10

Partner in der Schweiz:

Verlag wohnen, Daniel Krucker
Bucheggstraße 109, Postfach,
CH-8042 Zürich

ANZEIGEN

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 37

Gesamtanzeigenleitung:

Heike Tiedemann
Telefon: 040 520103-39
Telefax: 040 520103-14
heike.tiedemann@haufe-lexware.com

Anzeigenverwaltung:

Monika Thüncher
Telefon: 0931 2791-464
Telefax: 0931 2791-477
monika.thuencher@haufe-lexware.com

ABONNEMENTSERVICE UND VERTRIEB

Aboverwaltung:

Telefon: 0180 5050169*
Telefax: 0180 5050441*
E-Mail: Zeitschriften@haufe.de
*0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

Bezugspreise:

Jahresabonnement 105,00 Euro, einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer, Ausland inklusive Versandkosten 145,00 Euro jährlich. Abonnementskündigungen sind nur mit einer Frist von sechs Wochen zum Quartalsende möglich und schriftlich an den Verlag zu richten (Preise seit Januar 2011).

Erscheinungsweise: monatlich

Dieses Produkt wurde auf PEFC-zertifizierten Papieren produziert.



PEFC

Druck:
rewi druckhaus Reiner Winters GmbH
Wiesenstraße 11, 57537 Wissen / Sieg
E-Mail: druckhaus@rewi.de, www.rewi.de
PEFC/04-31-0829, ISSN 0939-625X

DW-Online-Archiv:

Das aktuelle Passwort ab Mitte Mai lautet:

Stromtarif

Themen können sich aus Aktualitätsgründen ändern – die DW-Redaktion bittet um Ihr Verständnis.



„Aufteen“ für die DESWOS



 VALLOX -CUP, Ludwigsburg 16. Juli 2011

 -CUP, Hamburg 27. August 2011

Hammonia Benefiz-Golfturniere zu Gunsten der DESWOS

Nutzen Sie die Gelegenheit und spielen Sie gemeinsam mit Kollegen und Kolleginnen rund um die Wohnungswirtschaft für einen wohltätigen Zweck.

Helfen Sie mit!

Weitere Informationen zur Teilnahme erhalten Sie unter:
www.hammonia.de/golf
oder bei Thomas Chiandone:
chiandone@hammonia.de, Tel.: 040 520103-62



HAUFE. Hammonia

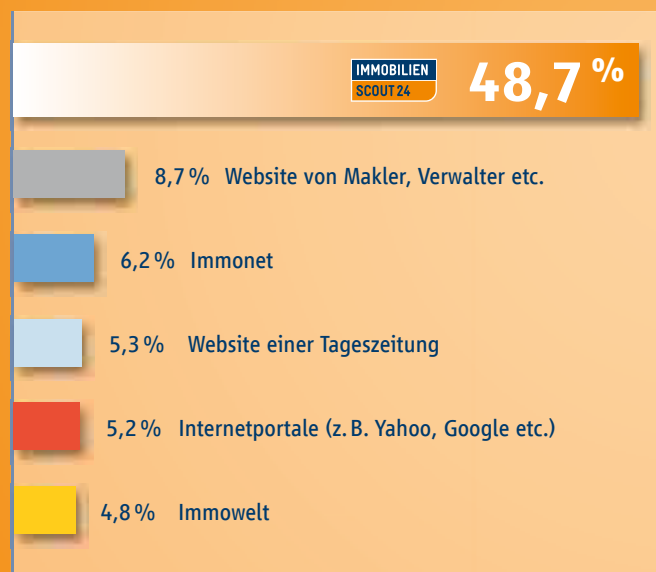
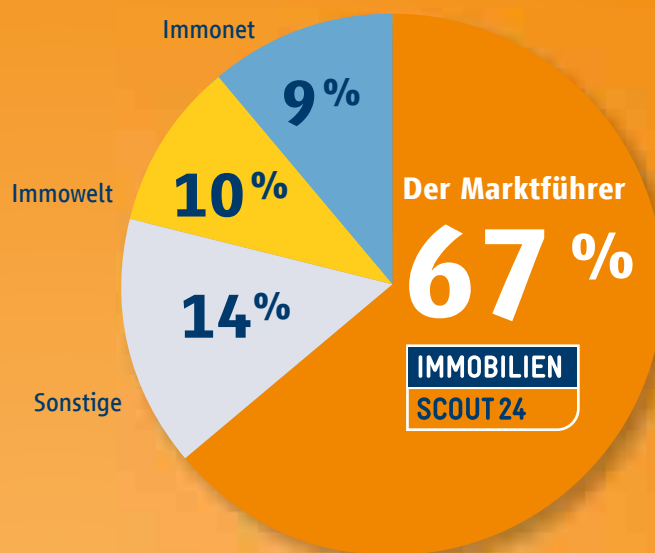


Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im zweiten Halbjahr 2010 haben im Durchschnitt 6,3 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate / Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 67 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland Home&Work-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Juli-Dez. 2010



Mehrfachnennungen möglich.

Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 48,7 % aller umgezogenen Personen, die ihre neue Immobilie im Internet gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH im Auftrag der Immobilien Scout GmbH, 31. W3B Studie, Okt./Nov. 2010, Internetuser, **Mehrfachnennungen möglich**, **Summe aller Nennungen sind 109,8%** (nicht aufgef. Daten: WG-gesucht.de 9,0%, Immobilien.de 5,8%, Website Bank 2,5%, Immobilo 1,1%, Immopool 0,9%, andere 11,6%). **Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an die Immobilien Scout GmbH.**

**Nutzen Sie den Marktführer:
Monatlich schon ab 159,- Euro
zzgl. MwSt. für 5 Objekte!**

www.immobilienscout24.de/vario

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien**