

Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Versicherungsspezialist
der Wohnungswirtschaft



www.avw-gruppe.de

Um-Frage	3
Energie und Umwelt	12
Zielgruppenorientierte Bestandsentwicklung	16
Gebäude und Umfeld	19
Führung und Kommunikation	33
Personalentwicklung	44
Investment un Rendite	50
Vermarktung und Marketing	52
Städte als Partner	58
Neues aus der Technik	72
Unternehmens- Porträts	62
Facility Management	86
Menschen und Veranstaltungen	90
Der Hedonist	94
mit Spenden helfen	102

Vermarktung und Marketing

Wohnungskosmetik – ein neuartiges Instrument der Vermietungsförderung



Wenn Vermieter und Mietinteressent schon beim Betreten einer Wohnung über Unrat stolpern, unangenehme Gerüche in der Luft liegen, der Fußboden völlig verwohnt ist und die ehemals weißen Tapeten vergilbt sind, wird mit Sicherheit nichts aus dem erhofften Abschluss des Mietvertrags. Die Wohnung bleibt leer und kostet weiterhin Tag für Tag bares Geld. Dabei ist es in vielen Fällen so leicht, Wohnungen ohne größeren Aufwand für die schnelle Neuvermietung fit zu machen. Vermietungsfördernde Wohnungskosmetik lautet das Stichwort. [Seite 52](#)

Um-Frage

Das wünscht sich die Wohnungswirtschaft von der neuen Regierung!

Was brennt der Wohnungswirtschaft unter den Nägeln? Wir haben nachgefragt und klare Antworten erhalten. Dirk Miklikowski, Vorstand der Allbau AG Essen, sagt: „Ich erwarte von der Bundesregierung, schnell in eine Novellierung des Mietrechts einzusteigen und die energetischen Standards nicht noch weiter zu verschärfen.“ Peter Bresinski, Geschäftsführer der GGH in Heidelberg, schlägt einen ermäßigten Umsatzsteuersatz für energiesparendes Bauen und Modernisieren vor. Und Margitta Zimmermann, geschäftsführender Vorstand der Halle-Neustädter Wohnungsgenossenschaft, fordert: „Es ist dringend geboten, das Programm Stadtumbau Ost auch nach 2016 zu verlängern.“ [Seite 7](#)



Energie und Umwelt

Hamburg fördert ZuhauseKraftwerke von LichtBlick und VW

Die Politik hat die Zeichen der Zeit erkannt: Die Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt (BSU) fördert ab sofort aus dem Konjunkturprogramm II des Bundes mit rund zwei Millionen Euro den Einbau so genannter ZuhauseKraftwerke von LichtBlick und VW. Damit wird in Hamburg bundesweit zum ersten Mal eine Technik eingebaut, die durch viele kleine Kraftwerkszellen am Ende zu einem dezentralen Kraftwerk führt. [Seite 12](#)



Städte als Partner

Der erste Wiener Wohnbaupreis ging an die Sozialbau für den „globalen Hof“ in Wien-Liesing

Den seit Frühjahr 2000 besiedelten „globalen Hof“ in Wien-Liesing kürte eine international besetzte Jury zum ersten Wiener Wohnbaupreisträger 2009. Träger der Anlage ist die Sozialbau, der Architekten ist Peter Scheifinger. Joachim Brech berichtet aus Wien. [Seite 58](#)

Impressum

Chefredakteur Gerd Warda
warda@wohnungswirtschaft-
heute.de

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-
heute.de

Sonstige Themen: Techem-Analyse: Sieben Prozent-Steigerung für warme Nebenkosten • GEWO Zehdenick – Qualitätssiegel „Gewohnt gut“ für gemeinschaftliches Wohnen in familiärer Atmosphäre • Altenwohnanlage in Klarenthal ist vom Parkplatz bis in die Dusche barrierefrei • Wohnbaupreis für ein Vorzeigeprojekt

Das lesen Sie im Oktober 2009

Seite 3 Leserumfrage

Seite 7 Was wünscht sich die Wohnungswirtschaft von der neuen Regierung?

Seite 12 Hamburg fördert ZuhauseKraftwerke von Licht-Blick und VW

Seite 14 Techem-Analyse: Sieben Prozent-Steigerung für warme Nebenkosten

Seite 15 GEWO Zehdenick – Qualitätssiegel „Gewohnt gut“ für gemeinschaftliches Wohnen in familiärer Atmosphäre

Seite 17 Altenwohnanlage in Klarenthal ist vom Parkplatz bis in die Dusche barrierefrei

Seite 20 Die Metallfassade: Was Sie vor Planung und Bau wissen sollten

Seite 26 Wirtschaftlichkeit und Umweltschutz: Hochtechnologie auf dem Dach reinigt die Luft

Seite 29 Dachvermietung für Solaranlagen birgt für Mieter und Vermieter hohe Risiken

Seite 31 Erster Teil der Studie zur Bevölkerungsentwicklung des Leibniz-Instituts: Entwicklungen in ostdeutschen Städten

Seite 35 Acht Urteile deutscher Gerichte rund um den Flur und andere Gemeinschaftsräume

Seite 38 BAG-Entscheidung zur so genannten Zillmerung bei betrieblicher Altersversorgung

Seite 40 Prof. Dr. Harald Bartl zu Wohnungswirtschaft und Vergaberecht: Für die Praxis dürften sich erhebliche Probleme ergeben

Seite 42 Nassauische Heimstätte/Wohnstadt: Die Immobilienbranche hat ihr erstes Alumni-Portal

Seite 43 Jung, kompetent und erfahren. Die EBZ Business School beruft drei neue Hochschullehrer

Seite 45 EBZ Business School: WIR – Wohnen im Revier stiftet Stipendium

Seite 46 Personalien im Oktober

Seite 48 WL Bank Direktor Ludger Kortemeyer-Lanvers: Handel von Emissionsrechten auch für Wohnungsunternehmen

Seite 50 Wohnungskosmetik – ein neuartiges Instrument der Vermietungsförderung

Seite 52 Immobilienkrise in „Subprimia, USA“: Wohneigentum bedeutet nicht Wohnsicherheit

Seite 56 Der erste Wiener Wohnbaupreis ging an die Sozialbau für den „globalen Hof“ in Wien-Liesing

Seite 62 Wohnbaupreis für ein Vorzeigeprojekt

Seite 65 Wohnquartiere der 1950er bis 1970er Jahre: Droht jetzt durch den Generationenwechsel Leerstand?

Seite 70 Der Wohnungsbau ist das Stiefkind der Förderung

Seite 75 Der Toyota Hilux, ein Multitalent, im Praxistest von Wohnungswirtschaft heute

Seite 79 Kanaldichtheitsprüfung jetzt auch durch Innotec

Seite 81 Trends und Hintergründe: ThyssenKrupp Industrieservice ab Oktober bei der WISAG, CMS erfüllte die Erwartungen, Energiesparen im Staatstheater

Seite 85 Berichte im Oktober

Seite 89 Der Hedonist

Seite 97 David Wilde: Hier für DESWOS laufen – damit es in Indien läuft ...



Die andere Leserbefragung: Sind Sie reif für Denkzeit im Benediktinerstift St. Lambrecht?

Wir starten das zweite Jahr Wohnungswirtschaft-heute. Zeit für die persönliche Leserbefragung. Als wir vor gut 18 Monaten mit der Entwicklung von Wohnungswirtschaft-heute begannen, befragte Sie das Pestel-Institut nach den Bausteinen/Rubriken, die im PDF-Fachmagazin stehen sollen. Heute wollen wir Sie näher kennen lernen. Dafür haben wir einen launigen ganz persönlichen Fragebogen vorbereitet. Nehmen Sie sich die Zeit, beantworten Sie bis zum 30.10.2009 alle Fragen und schicken Sie mir den Fragebogen zu, per Mail, per Fax oder per Post.

Unter allen Einsendern verlosen wir unter Ausschluss des Rechtswegs bei eigener Anreise eine Woche Denkzeit im Benediktinerstift St. Lambrecht in Österreich www.stift-stlambrecht.at. Schließlich sollten Sie im Kloster noch einmal alle Fragen gründlich bedenken.

Aber zuvor: ora et labora!



Benediktinerstift St. Lambrecht

Der Einsendeschluss ist der 30.10.2009.
Rechtsweg und Mitarbeiter unseres Verlages sind von der Verlosung leider ausgeschlossen. Dafür werden wir den/die GewinnerIn umgehend informieren.
Der Verlag verpflichtet die Daten der Umfrage nicht an Dritte weiterzugeben.
Nach der anonymisierten Auswertung werden die Daten gelöscht.

1. Frage

Ora et labora – ohne mich! Denn:

- o Nach Abitur und Studium konstatiere ich: Nicht Latein, sondern Altgriechisch ist die Bildungssprache, Französisch die Sprache der Diplomatie und Mandarin eine Option.
- o Nach dem Abitur habe ich nicht studiert. Denn weder großes, noch kleines Latinum sind Business relevant. Sondern Know-how und Englisch.
- o Ohne Abi, dafür mit handfester Ausbildung sage ich: Betet und arbeitet weiter! Biblisch gesprochen: Die Letzten werden die Ersten sein.

Bitte, das ankreuzen, was Ihnen am ehesten entspricht. Schließlich sitzen Sie hier nicht im Beichtstuhl.

2. Frage

Ich lebe bereits jetzt wie ein Mönch. Denn:

- o Mein Einkommen liegt bei 150.000 bis 400.000 Euro p.a. und darüber. Finanz- und Wirtschaftskrise zwingen mich zur „neuen Bescheidenheit“.
- o Mein Einkommen liegt bei 80.000 bis 150.000 Euro p.a. Das ist so wenig, dass ich bereits über Insolvenz und Konkurs nachdenke.
- o Mein Einkommen liegt bei 60.000 bis 80.000 Euro p.a. Aufgrund „der Krise“ mache ich mich bereits jetzt mit Hartz IV vertraut.
- o Mein Einkommen liegt bei 40.000 bis 60.000 Euro p.a. Alleine die bescheidene Rente meiner Mutter sichert mein Auskommen.
- o Mein Einkommen liegt bei 25.000 bis 40.000 Euro p.a. Der einzige Trost: In der vierten Welt ist das oberhalb der Armutsgrenze.
- o Unverschämtheit! Mein Einkommen liegt unter o.g. Zahlen. Haben Sie überhaupt eine Ahnung wie Mönche leben? Von Wasser und Brot!

Echauffieren Sie sich nicht, kein Finanzamt der Welt hat Zugriff auf diese anonyme Befragung.

3. Frage

Ich bin kein Mönch. Denn:

- o Ich bin eine Frau.
- o Ich bin durch und durch Mann.
- o Ich bin Single mit allem, was dazugehört.
- o Ich bin in einer festen Beziehung.
- o Ich habe ein Kind.
- o Ich habe mehr als ein Kind.
- o Ich führe mehr als einen Haushalt. Weitere Angaben nur über meinen Anwalt.

Mehrfachantworten sind hier gefragt! Wir bauen auf Ihre Intelligenz und garantieren Ihnen absolute Diskretion.

4. Frage

Fangfrage: Wie ehrlich sind Sie wirklich?

- o Absolut ehrlich: Ich bin 20 bis 30 Jahre jung.
- o Ganz ehrlich: Ich bin 30 bis 40.
- o Ich bin – wie der Lateiner sagt – endlich erwachsen: 40 bis 50 Jahre.
- o Ich befinde mich in der Vorstufe zur Weisheit: 50 bis 60.
- o Ich bin endlich angekommen: 60 bis 70.
- o Was für ein Kinderkram! Ich bin über 70.

Richtig, Damen fragt man nicht nach ihrem Alter. Darum ja eine „Fangfrage“.

5. Frage

EQ-Test:

Wer darf bei einem offiziellen Anlass Kukulie tragen?

- o Als Geschäftsführer/In und / oder Vorstand leite ich solche Fragen an meine Sekräterin / meinen persönlichen Assistenten weiter.
- o Als Selbständiger/e habe ich gar keine Zeit für derlei profane Fragen.
- o Als Politiker/In im weitesten Sinne lasse ich mich auf solche Fragen gar nicht erst ein.
- o Als Angestellter/e frage ich mich: Was bringt mir die Antwort? Echten Gewinn?
- o Als Mönch trage ich mein Gewand immer, bzw. passe einfach in keine der o.g. genannten Berufsgruppen.

Ob Kukulie oder Kokotte – bei einem EQ-Test geht es um emotionale, ganzheitliche Erfolgs-Intelligenz.

6. Frage

Glaubensfrage: Was ist wichtiger?

Das Label eines Outfits oder handgenähte Knopflöcher?

- o Was für eine Frage! Labels tragen höchstens Fußballer. Deren einzige Entschuldigung: Sie werden dafür bezahlt.
- o Es gibt Modemarken, die ich gerne trage. Aber das Label entferne ich. Mit einer extra gehärteten Rasierklinge aus Japan.
- o Als Fashionvictim schaue ich zuerst auf das Label, dann auf die Knopflöcher.

Unter uns – die wichtigste Frage lautet doch: Wer näht abgerissene Knöpfe wieder an?

7. Frage

Wissensfrage: Wie unterscheidet man „Petrus“ von „einem Petrus“?

- o Himmel noch mal! Petrus war kein Heiliger, sondern ein Apostel. Ja, ich sündige gerne. Einen Petrus. Manchmal sogar zwei.
- o Herr, lass Hirn und Geld regnen! Parker treibt die Preise in die Höhe. Ob Bordeaux oder Schampus – gibt's alles bei Aldi.
- o Um was geht es hier eigentlich? Geld oder Wissen? Als bekennender Anti-Alkoholiker kaufe ich nur Rokko No Mizu, 1 Liter zu 124 Euro.

Hier bitte nicht über Glaubensfragen streiten, sondern nur seinem ersten, spontanen Begehren nachgeben.

8. Frage

Gewissensfrage: Mit welcher Karosse darf man heute noch vorfahren?

- o Ich mache es wie die Queen. Über alle Zeiten hinweg erhaben. Früher im Rolls, jetzt im Bentley, per Boot oder Bahn.
- o Bescheidenheit ist eine Zier, doch weiter kommt man ohne ihr. Luxus-schitten parkt man eben nicht in sozialen Brennpunkten.
- o Je unauffälliger und bescheidener umso besser. Noch besser: Hybridauto oder Fahrrad.

Jetzt nicht kleckern, sondern klicken.

9. Frage

Schwere Gewissensfrage: Kobe-Beef oder Rindfleisch aus ökologischer Landwirtschaft?

- o Wagyu-Rinder werden mit Bier gefüttert und Sake massiert – besser geht's nicht.
- o Jede Form von Export schadet der Umwelt. Gerne bio, aber nur vom Bauern um die Ecke.
- o Ich bin doch nicht blöd. Healthy, fast casual sehr gerne, aber nicht zu jedem Preis.

Erleichtern Sie Ihr Gewissen gleich hier, aber beichten und fasten, bitte, in St. Lambrecht.

10. Frage

Dauerfrage: Warum kommst du so spät nach Hause und fährst nie mit mir in Urlaub?

- o Weil ich als Vielflieger sogar auf die letzte Maschine komme und billige Pauschal-Urlaube strikt ablehne.
- o Weil ich immer noch darüber nachdenke, ob wir die Suite im Burj al Arab in Dubai oder im Wynn in Las Vegas nehmen sollen.
- o Weil ich 7 Tage die Woche rund um die Uhr arbeite und sauer verdientes Geld nicht zum Fenster rausschmeiße.

Weitere kluge Ausreden auf Dauerfragen finden Sie demnächst in unserem Lifestyle-Blog.

11. Frage

Letzte Frage: Bei was schalten Sie Ihren klugen Kopf mal ab?

- o Beim Bauen einer Yacht für den America's Cup. Alternativ im Kreise meiner High Goal Polo Mannschaft.
- o Bei der Greenfee von Shadow Greek und der Warteliste für den Old Course des Royal and Ancient Golf Club's of St. Andrews.
- o Wenn ich das Geld unter meiner Matratze zähle und dabei den Ausblick auf meinen Schrebergarten genieße.

Danke für Ihre Geduld. Jetzt nur noch speichern und abschicken, um zu gewinnen.

Per Mail an: warda@wohnungswirtschaft-heute.de

oder per Fax an **Wohnungswirtschaft heute**
04527 999972

oder aber ganz besinnlich
mit der Post an **Gerd Warda**
Wohnungswirtschaft-heute
Leserbefragung
Löjaer Berg 20
23715 Bosau

Und nicht vergessen: Für die Denkzeit im Kloster benötigen wir Ihre Telefonnummer oder E-Mail, damit wir Sie schnell informieren können.

Um-Frage

Das wünscht sich die Wohnungswirtschaft von der neuen Regierung!

Was brennt der Wohnungswirtschaft unter den Nägeln? Wir haben nachgefragt und klare Antworten erhalten. Dirk Miklikowski, Vorstand der Allbau AG Essen, sagt: „Ich erwarte von der Bundesregierung, schnell in eine Novellierung des Mietrechts einzusteigen und die energetischen Standards nicht noch weiter zu verschärfen.“ Peter Bresinski, Geschäftsführer der GGH in Heidelberg, schlägt einen ermäßigten Umsatzsteuersatz für energiesparendes Bauen und Modernisieren vor. Und Margitta Zimmermann, geschäftsführender Vorstand der Halle-Neustädter Wohnungsgenossenschaft, fordert: „Es ist dringend geboten, das Programm Stadtumbau Ost auch nach 2016 zu verlängern.“

Stadtumbau Ost auch über 2016 hinaus verlängern

Von Margitta Zimmermann, geschäftsführender Vorstand der Halle-Neustädter Wohnungsgenossenschaft



Der deutschen Wohnungswirtschaft geht es gut. So jedenfalls hört man es landauf und landab in den einschlägigen Pressemitteilungen und Fachzeitschriften. Auch in Ostdeutschland ist dieser Trend zu beobachten. So ist die Leerstandsquote in der Stadt Halle an der Saale von ehemals 20 % (2003) auf durchschnittlich 14 % (2008) gesunken. Der Deutsche Bundestag ist am 17. Juni 2009 einem Antrag der CDU / CSU Fraktion sowie der SPD gefolgt und hat die Fortsetzung des Bund-Länder-Programms Stadtumbau Ost bis 2016 beschlossen, da sich das Programm in den Vorjahren bewährt hat. Wenn man diese Mitteilungen so liest, könnte man meinen, dass die Wohnungswirtschaft frei von allen Sorgen und auf die Herausforderungen der Zukunft bestens vorbereitet ist.

Dem muss energisch widersprochen werden!

Wir sind die Halle-Neustädter Wohnungsgenossenschaft, eine Wohnungsgenossenschaft aus Halle an der Saale und wir vertreten derzeit etwas mehr als 3.000 Mitglieder. Wie in vielen Großwohnsiedlungen haben wir auch in der Vergangenheit unwirtschaftliche Liegenschaften vom Markt genommen, wodurch sich auch in unserem Unternehmen der Leerstand entscheidend nach unten bewegt hat. Und doch können wir nicht sorglos in die Zukunft schauen. 2009 stehen in den neuen Bundesländern immer noch ca. 1 Mio. Wohnungen (mit künftig wieder steigender Tendenz) leer.

Eine zweite Welle des Bevölkerungsrückgangs steht ab 2011/12 vor der Tür

So wird prognostiziert, dass Halle noch einmal ca. 30.000 Einwohner bis 2025 verlieren wird. Das entspricht, basierend auf der heutigen Einwohnerzahl von 231.000, etwa 13 % Bevölkerungsverlust. Man sollte auch nicht verschweigen, dass die Verlängerung des

Programms Stadtumbau Ost bis zum Jahr 2016 nicht mit einer Aufstockung des Förder volumens verbunden ist, sondern dieses nur auf einen längeren Zeitraum verteilt wird, d. h., dass die gesteckten Ziele nicht wie vorgesehen bis Ende 2009 erreicht werden können, da die Wohnungswirtschaft die Bereitstellung von saniertem Wohnraum auf Grund ungenügender Aufwertungsförderung nicht sichern konnte und kann.

Um die zweifelsfrei positiven Erfolge zu sichern, ist es jedoch dringend geboten, dieses Programm auch nach 2016 weiterzuführen und zwar unter gleichen Rahmenbedingungen. Um ähnlich erfolgreich zu sein wie in der ersten Phase, muss es auch in der Folge eine Altschuldenentlastung für alle Wohnungsunternehmen geben. Die Verbände erwarten, dass der deutsche Bundestag nicht nur die Fortsetzung des Stadtumbau Ost wie bereits erfolgt beschließt, sondern gleichzeitig Klarheit darüber verschafft, in welchem Umfang und unter welchen Rahmenbedingungen der Stadtumbau in den neuen und alten Bundesländern auch nach 2009 weiter gefördert werden soll.

Die organisierte Wohnungswirtschaft wird die Herausforderungen des demografischen Wandels und den ohne Zweifel kommenden Bevölkerungsrückgang nicht allein schultern können. Im Übrigen ist Leerstand nicht ausschließlich ein ostdeutsches Problem, sondern die Überalterung der Bevölkerung und damit der Bevölkerungsrückgang haben auch weite Teile der alten Bundesländer erfasst. Es kann nicht im Interesse unseres Landes liegen, die Städte und damit verbunden die Wohnungswirtschaft mit diesen Problemen allein zu lassen und somit einer Enturbanisierung und einer sozialen Segregation Vorschub zu leisten.

Margitta Zimmermann

Energetische Sanierung nur mit Novellierung des Mietrechtes

Von Dirk Miklikowski, Vorstand Allbau AG, Essen



Die Frage lässt sich ganz einfach beantworten, wenn ich mir den Wohnungs- und Immobilienmarkt in der Metropole Ruhr und hier vorrangig in Essen anschau und täglich erlebe, mit welchen investitionshehmenden gesetzlichen Rahmenbedingungen wir als mit 18.000 Wohnungen größter Wohnungsanbieter in Essen zu kämpfen haben. Über 70 % der Wohneinheiten in der Metropole Ruhr sind 40 Jahre oder älter, in Einzelfällen sogar deutlich darüber. Die Bestände sind oft unsaniert, in der Regel energetisch problematisch, haben oft nicht mehr den heutigen Wohnvorstellungen entsprechende Grundrisse und sind in den seltensten Fällen barrierefrei oder barrierearm. Sie liegen teilweise in hochverdichteten Quartieren, teilweise jedoch auch in städtebaulich sehr interessanten, aufgelockerten Siedlungsstrukturen mit hohen Qualitäten im Freiraum. Das Überangebot in diesem Segment führt zu überproportional steigenden Leerständen und wird nach den derzeit in Bearbeitung befindlichen Stadtumbauprojekten in den hochverdichteten Siedlungsbereichen aus den 70er Jahren die Stadtumbaubereiche der Zukunft kennzeichnen.

Die Investitions Herausforderungen in diesen Beständen sind immens, vorrangig im energetischen Bereich. Die Immobilieneigentümer, insbesondere in Regionen mit entspannten Wohnungsmärkten, werden nicht in der Lage sein, diese angesichts der mangelnden Refinanzierbarkeit der Investitionen flächendeckend zu leisten. Trotz in Teilen günstiger KfW-Finanzierungen sind die öffentlichen Förderanreize unzureichend, die energetischen Standards, neu über die EnEV 2009 formuliert, zu hoch und das Mietrecht in vielen Teilen zu unflexibel.

Vertragsumstellungen bei Wärmecontracting

Hier sind vorrangig die unzureichende Mietanpassungsmöglichkeit nach energetischer Sanierung, die Duldungspflicht von Modernisierungen sowie die Vertragsumstellung auf Wärmecontracting zu nennen.

Wenn wir also nicht nur energetische Leuchtturm-Projekte, sondern eine flächendeckende energetische Sanierung von Bestandsimmobilien erreichen wollen, so erwarte ich von der Bundesregierung, schnell in eine entsprechende Novellierung des Mietrechtes einzusteigen und die energetischen Standards nicht noch weiter zu verschärfen.

Darüber hinaus sind die Förderprogramme der KfW deutlich zu überarbeiten, um die in Teilen nicht wirtschaftlichen Maßnahmenpaketförderungen aufzubrechen und eine weitergehende Bauteilförderung zu installieren. Die Kosten zur Ersparung der letzten Kilowattstunde Energieverbrauch stehen oft in keinem Verhältnis zu der damit erreichten Effizienzverbesserung.

Werden die beschriebenen Missstände nicht beseitigt, so werden die für diesen Bereich formulierten Klimaziele der Bundesregierung mangels investitionsfähiger und -bereiter Eigentümer von Mietwohnimmobilien nicht zu erreichen sein.

Intensiv über Abriss und Neubau nachdenken

Auch durch Sanierungs- und Modernisierungsprogramme werden insbesondere die massiven Immobilienbestände aus den 50er und 60er Jahren in den Immobilienmärkten mit einem deutlichen Angebotsüberhang, wie beispielsweise in der Metropole Ruhr, nicht in allen Fällen nachhaltig marktfähig zu gestalten sein, so dass auch intensiv über Abriss und Neubau nachzudenken ist.

Hier gilt es, nicht mehr nachfragegerechten Wohnraum vom Markt zu nehmen, durch modernen Wohnraum zu ersetzen und Quartiere städtebaulich weiter zu entwickeln. Derartige Investitionsprogramme können sich die wenigsten Wohnungsunternehmen und privaten Immobilieneigentümer leisten, so dass die Stadtumbauprogramme und Fördertatbestände, insbesondere in Westdeutschland, deutlich verbessert werden müssen. Auch hier sind durch die neue Bundesregierung deutlich mehr Anreize für die Gestaltung umfassender Stadtumbauprozesse zu schaffen.

Zuletzt halte ich es für unumgänglich, dass der Bund und auch die Länder in der kommenden Legislaturperiode an einem Finanzausgleich arbeiten, in dessen Folge die Kommunen, insbesondere in den strukturschwachen Regionen, überhaupt noch in die Lage versetzt werden, handlungsfähig zu bleiben.

Gefahr einer dramatischen Abwärtsspirale

Sicherlich sind die Kommunen gefordert, ihre Hausaufgaben zu machen und sich einer erheblichen Ausgabendisziplin zu unterwerfen. Am Beispiel einiger Kommunen aus der Metropole Ruhr ist jedoch erkennbar, dass dies nicht ausreichen kann, um die Kommunen handlungsfähig zu halten. Sollte die weitere Einschränkung von Lebensqualität in den Kommunen vor dem Hintergrund steigender Haushaltsdefizite anhalten, so wird dies zu einer dramatischen Abwärtsspirale führen. Dies wird auch erhebliche Auswirkungen auf die Wohnungs- und Immobilienmärkte sowie die Stadt- und Quartiersentwicklung in diesen Regionen haben.

Dirk Miklikowski

Elegante Objekt-Präsentation – jetzt online!



Questim ist das Immobilienportal mit der durchdachten Darstellung und einfacher Bedienung.

Probieren Sie es aus: www.questim.com

JETZT
KOSTENFREI
INSERIEREN



EnEV 2012 verschieben und ermäßigter Umsatzsteuersatz für energiesparendes Bauen und Modernisieren

Von Peter Bresinski, Geschäftsführer der GGH, Heidelberg



Energieeffizienz und Mietrecht sind die wichtigen Themen, bei denen die neue Regierung nachbessern muss und Fehlentwicklungen aufhalten oder gar umkehren – zum Wohl von Millionen Mietern wie auch der beschäftigungs- und wertschöpfungsintensiven Immobilienwirtschaft.

Beim Thema Energie(effizienz) sollte gelten „Fördern statt fordern“: Im Miet-, Haushalts- und Steuerrecht müssen Lösungen geschaffen werden, um eine schnelle und dauerhafte Refinanzierung von energetischen Modernisierungen über die Miete zu ermöglichen, da die gesetzlich mögliche Mieterhöhung nach Modernisierung (§§ 558 bzw. 559 BGB) oft nicht für eine zügige Refinanzierung der Kosten ausreicht, oder weil in manchen Beständen

diese höheren Mieten erst gar nicht durchsetzbar sind. Der vom Mieterverein zugunsten der Vermieter proklamierte Substanzwertgewinn steht für bestandshaltende Unternehmen leider nur auf dem Papier. Entscheidend ist der Ertragswert: Der Eigentümer benötigt die Erträge für weitere Bestandsinvestitionen, die sonst unterbleiben. Außerdem muss der Ertragswert ausreichend erhöht werden können, um außerplanmäßige Abschreibungen auf die höheren Buchwerte zu vermeiden.

Viele Mieterhöhungsverfahren scheitern wegen trivialer Formalien.

Eine weitere Verschärfung der Anforderungen an das Bauen und Nachrüsten von Gebäuden durch die EnEV 2012 wird zum „Verhinderungsgesetz“ zu Lasten der Umwelt und der Bauwirtschaft, da bereits heute Eigentümer an ihre finanziellen Grenzen stoßen. Die EnEV 2012 sollte deshalb nicht umgesetzt oder zumindest um einige Jahre verschoben werden. Man hat derzeit den Eindruck, dass jedes Jahr eine Verschärfung angekündigt wird, um einen Investitionsdruck auf den jeweils aktuell „harmlosen“ Standard zu erzeugen. Ein ermäßigter Umsatzsteuersatz für energiesparendes Bauen und Modernisieren senkt die Bau- und Investitionskosten und kann sich – in Verbindung mit weiteren staatlichen Förderungen – zu einem Motor für ökologisches Bauen und Sanieren entwickeln. Im Mietrecht geht es besonders um die Vereinfachung und Klarstellung von Normen, um sowohl für Vermieter als auch Mieter mehr Rechtssicherheit zu schaffen. So haben die Instanzgerichte teilweise so hohe Anforderungen an Mieterhöhungserklärungen gestellt, dass viele Mieterhöhungsverfahren wegen trivialer Formalien scheitern. Vermieter müssen ihre (seriösen) Erhöhungsansprüche auch ohne Schikane durchsetzen können. Die unverhältnismäßig hohen Anforderungen an Modernisierungsankündigungen müssen vereinfacht werden, da durch die restriktive Gesetzesauslegung formell wirksame Ankündigungen fast nicht mehr zu leisten sind.

Des Weiteren sollen klimaschutzwirksame Maßnahmen künftig vom Mieter zu dulden sein. Energiesparende Modernisierungsarbeiten dürfen mietrechtlich keinen Mangel mehr nach § 536 BGB darstellen, da sonst klimapolitische Ziele konterkariert werden. Zur Förderung ökologischer Modernisierungen muss außerdem ein rechtssicherer Ausnahmetatbestand bei Staffel- oder Indemietvereinbarungen geschaffen werden, damit auch während deren Geltung Modernisierungsmieterhöhungen nach § 559 BGB durchgeführt werden können.

Peter Bresinski

Hamburg fördert ZuhauseKraftwerke von LichtBlick und VW

Die Politik hat die Zeichen der Zeit erkannt: Die Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt (BSU) fördert ab sofort aus dem Konjunkturprogramm II des Bundes mit rund zwei Millionen Euro den Einbau so genannter ZuhauseKraftwerke von LichtBlick und VW. Damit wird in Hamburg bundesweit zum ersten Mal eine Technik eingebaut, die durch viele kleine Kraftwerkszellen am Ende zu einem dezentralen Kraftwerk führt.



Foto ZuhauseKraftwerk ©
Thomas Liebig

Im nächsten Jahr werden 100 ZuhauseKraftwerke des Hamburger Energieversorgers LichtBlick in öffentlichen Gebäuden installiert, die zusammenschaltet ein Kraftwerk ergeben. Die Anlagen basieren auf Erdgasmotoren von Volkswagen und versorgen lokal Gebäude mit Wärme und das öffentliche Netz mit Strom.

Umweltsenatorin Anja Hajduk: „Dieses Konzept könnte sich zu einem wichtigen Beitrag für eine nachhaltige und Klima schonende Stromversorgung entwickeln und deckt sich mit dem Klimaschutzkonzept des Hamburger Senats. Es entspricht unserem Ziel, so bald wie möglich erneuerbare Stromerzeugung wie z. B. durch Windenergie mit hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen zu einer nachhaltigen Energieversorgung zu kombinieren. Die Versorgungssicherheit wird dabei über eine intelligente Steuerung gewahrt.“

„Mit den ZuhauseKraftwerken schlägt LichtBlick ein neues Kapitel der intelligenten Energieversorgung auf. Wir freuen uns außerordentlich, dass sich Hamburg an die Spitze dieser Bewegung setzt. Der Senat investiert mit uns in Klimaschutz, Energiewende und Arbeitsplätze am Standort Hamburg“, so der Vorstandsvorsitzende von LichtBlick, Dr. Christian Friege. „Ein von uns in Auftrag gegebenes Gutachten zeigt, dass die flexibel steuerbare Stromerzeugung der 100 ZuhauseKraftwerke den verfügbaren Windstrom ideal ergänzt. Auf diese Weise kann rund 60 % des Strombedarfs – gerechnet auf den Verbrauch von 4.500 Haushalten – mit Ökostrom gedeckt werden. Zudem sparen wir mit diesen 100 Anlagen pro Jahr über 2.000 Tonnen CO₂ ein.“ LichtBlick führt bereits Vertragsgespräche mit der Vereinigung Hamburger Kindertagesstätten, dem Wohnungsunternehmen SAGA und dem Verein Fördern & Wohnen. Die ersten Anlagen sollen im Mai 2010 den Betrieb aufnehmen. Kindertagesstätten, Alten- und Pflegeheime sowie Mietwohnungen erhalten mit Förderung der BSU nicht nur eine umweltfreundliche Gasheizung, sondern profitieren auch von dem umfassenden LichtBlick-Service. Denn der Energieversorger übernimmt auch den Ausbau des alten Heizkessels, den Einbau der Anlage sowie Service, Wartung und Reparaturen – und senkt so die Betriebskosten.

BHKW-Motoren von VW

Die ZuhauseKraftwerke sind kleine Blockheizkraftwerke von Volkswagen. Sie werden ab 2010 im VW-Werk Salzgitter gefertigt. „Volkswagen ist für die Produktion von Blockheizkraftwerken optimal aufgestellt“, so der Werkleiter von Volkswagen Salzgitter, Dr. Rudolf Krebs. „In Salzgitter fertigen wir Motoren mit drei bis 16 Zylindern. Darüber hinaus auch Industrie- und Marinemotoren. Kein anderes Werk der Welt beherrscht die Komplexität so wie Volkswagen Salzgitter. Auch bringt Volkswagen sein millionenfach bewährtes Expertenwissen im Bau von Pkw-Serienmotoren sowie die Fähigkeit zur Produktion großer Stückzahlen in die Kooperation mit LichtBlick ein. So können wir ein für den Kunden wirtschaftlich attraktives Produkt anbieten und nachhaltig Arbeitsplätze im Werk Salzgitter und an weiteren Konzernstandorten sichern“, so Krebs weiter.

Intelligente dezentrale Energieversorgung



„LichtBlick schlägt mit dem Vertrieb der ZuhauseKraftwerke und der dezentralen, flexiblen Stromerzeugung ein neues Kapitel der intelligenten Energieversorgung auf. Als größter unabhängiger Energieanbieter in Deutschland wissen wir, wie die Strom- und Gasmärkte funktionieren und wie man einen erfolgreichen Vertrieb organisiert. Mit Volkswagen haben wir einen idealen Partner für unser Konzept gewonnen“, so der Vorstandsvorsitzende von LichtBlick, Dr. Christian

Friege. Die ZuhauseKraftwerke versorgen künftig nicht nur lokal Gebäude mit Wärme, sondern werden von LichtBlick zu einem modernen Großkraftwerk vernetzt. „Man muss sich die ZuhauseKraftwerke wie einen Fischschwarm vorstellen: Viele kleine Einheiten bilden eine große, leistungsfähige Gemeinschaft, die SchwarmStrom erzeugt. LichtBlick vernetzt 100.000 ZuhauseKraftwerke zu Deutschlands größtem Gaskraftwerk“, erläutert Friege.

Foto ZuhauseKraftwerk ©
Manfred Witt

100.000 dezentrale Gaskraftwerke mit Biogas ersetzen zwei Atomkraftwerke

Mit einer Leistung von 2.000 Megawatt erreicht dieses dezentrale Gaskraftwerk die Kapazität von zwei Atomkraftwerken. Während die ZuhauseKraftwerke auf Nachfrage Strom erzeugen, wird die dabei entstehende Wärme gespeichert, so dass die Gebäude jederzeit zuverlässig mit Heizenergie und Warmwasser versorgt werden. Dank der effizienten Volkswagen-Technologie sparen ZuhauseKraftwerke im Erdgasbetrieb bereits heute bis zu 60 Prozent CO₂ gegenüber der herkömmlichen Wärme- und Stromerzeugung. LichtBlick will die Anlagen in Zukunft mit regenerativem Biogas betreiben – dann laufen sie sogar klimaneutral. Mit dem SchwarmStrom-Konzept wird LichtBlick den Ausbau der erneuerbaren Energien ergänzen. Nach Expertenschätzungen wird bis 2020 fast die Hälfte des Stroms aus regenerativen Quellen stammen. Herkömmliche Grundlastkraftwerke können nicht schnell genug an- oder abgeschaltet werden, um die wetterbedingt schwankende Stromspeisung aus Windrädern oder Photovoltaik auszugleichen. SchwarmStrom kann hingegen binnen einer Minute ins Netz eingespeist werden. „Wir liefern vor allem dann SchwarmStrom, wenn der Wind nicht weht. So machen wir den Weg frei für den Ausbau der erneuerbaren Energien und die flexible und klimafreundliche Stromerzeugung der Zukunft“, so Friege.

red.

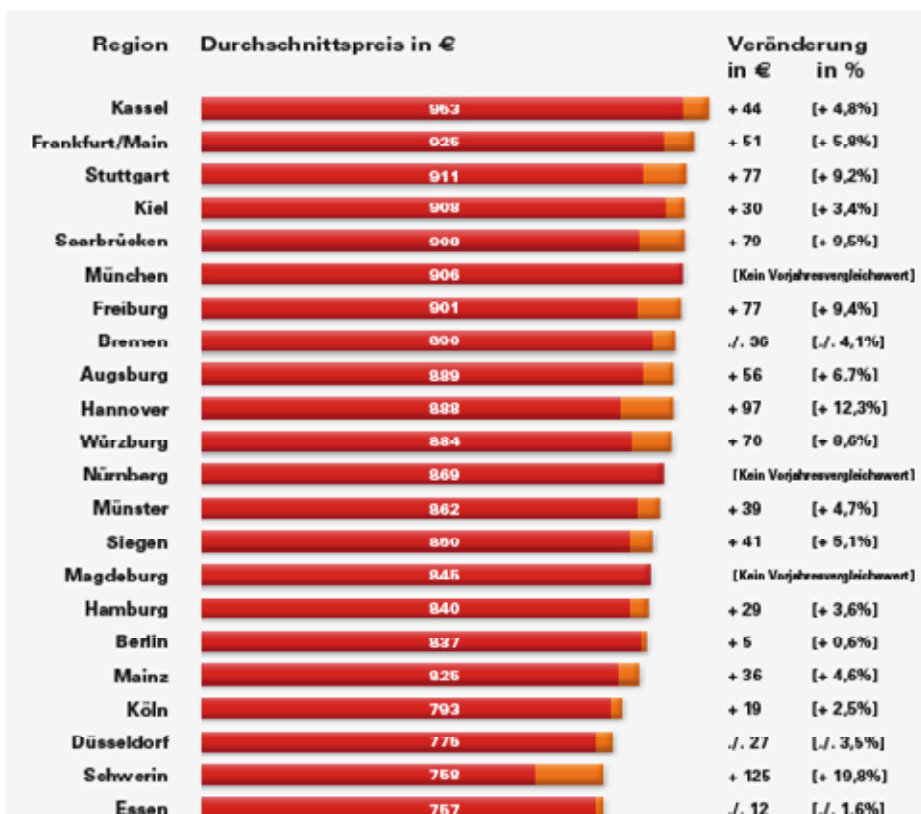
Techem-Analyse: Sieben Prozent-Steigerung für warme Nebenkosten

Nach der aktuellen Analyse von Techem stiegen die Heiz- und Warmwasserkosten für eine 77 Quadratmeter große Wohnung in mit Heizöl versorgten Mehrfamilienhäusern von durchschnittlich 823 Euro (Saison 06/07) auf 877 Euro für die Periode 2007/2008. Das ist eine Steigerung von rund sieben Prozent. Für diese Untersuchung wurden die Daten von 534.000 Wohnungen in 93.000 Mehrfamilienhäusern analysiert.

Dieser Kostenanstieg war trotz eines knapp 13-prozentigen Anstiegs des Heizölpreises von durchschnittlich 0,55 Euro pro Liter (Heizperiode 06/07) auf 0,62 Euro pro Liter und bei annähernd gleich gebliebenem Energieverbrauch moderat. Das liegt nicht zuletzt daran, dass Nebenkosten wie zum Beispiel Wartung, Strom, Schornsteinfegerkosten, usw. um zwölf Prozent rückläufig waren.

Im Rahmen der Techem-Analyse sind allerdings große regionale Unterschiede zu verzeichnen: So mussten Haushalte im Raum Kassel durchschnittlich 953 Euro aufwenden während es in der Region Essen nur 757 Euro waren. In diesem Zusammenhang müssen jedoch die unterschiedlichen Wohnungsgrößen berücksichtigt werden: Während im Raum Kassel Wohnungen eine durchschnittliche Größe von 83 Quadratmetern haben, liegt die Wohnungsgröße im Raum Essen lediglich bei 73 Quadratmetern.

Für Ostdeutschland wurden für den Brennstoff Heizöl bis auf die Regionen Magdeburg und Schwerin wegen zu geringer Datenmengen keine Auswertungen durchgeführt.



Regionale Heiz- und Warmwasserkosten, Quelle techem

Zielgruppenorientierte Bestandsentwicklung

GEWO Zehdenick – Qualitätssiegel „Gewohnt gut“ für gemeinschaftliches Wohnen in familiärer Atmosphäre

In unmittelbarer Nähe zu Rathaus, Marktplatz und Kirche gelegen, hat die Gebäude- und Wohnungswirtschaft GmbH Zehdenick (GEWO) einem Stadtbild prägenden Altbau neues Leben gegeben. Das Gebäude wurde nicht nur vollständig saniert, sondern dabei auch den Bedürfnissen älterer Mieter angepasst. Dafür erhielt die GEWO im September 2009 das Qualitätssiegel „Gewohnt gut – Fit für die Zukunft“.



„Das Wohnungsunternehmen tritt in beispielhafter Weise den Beweis an, dass altersgerechtes Wohnen im Altbau möglich ist und damit zukunftsorientiert zur Aufwertung der Innenstadt beigetragen werden kann“, so Dr. Wolfgang Schönfelder, Leiter der BBU-Landesgeschäftsstelle Potsdam, zur Begründung der Auszeichnung. Brandenburgs Infrastrukturminister Reinhold Dellmann: „Die GEWO hat hier passgenaue Angebote für Senioren geschaffen, und sich damit für die Zukunft gestärkt. Damit ist sie den seniorenpolitischen Leitlinien des Landes Brandenburg in vorbildlicher Weise gefolgt.“ „Die Auszeichnung ist für uns ein großer Ansporn, unseren Weg tatkräftig fortzusetzen“, so GEWO-Geschäftsführer Eckart Diemke. „Urkunde und Plakette sind eine Anerkennung für das Unternehmen, vor allem aber auch für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben entscheidenden Anteil am Gelingen dieses Vorhabens.“

Berliner Straße 47 in Zehdenick. In dem modernisierten Altbau ist jetzt Raum für gemeinschaftliches Wohnen in familiärer Atmosphäre.



Grundidee „Ab in die Mitte“

Rund 450.000 Euro hat die Gebäude- und Wohnungswirtschaft GmbH Zehdenick (GEWO) in die Sanierung und seniorengerechte Herrichtung des Altbaus in der Berliner Straße 47 investiert. Die Ergebnisse können sich sehen lassen: Sechs seniorengerechte

Badewanne mit Sitzhilfe



Wohnungen und ein einladender Gemeinschaftsraum. Das Gebäude im Zentrum der Stadt Zehdenick bietet in den sechs Wohnungen Wohngemeinschaften für zwölf Senioren. Dabei hat jeder Bewohner ein eigenes Zimmer mit Bad. Die Begegnungsstätte im Erdgeschoss des Gebäudes steht allen Senioren offen. Damit ist die Grundidee „Ab in die Mitte“ auch für Wohnen im Alter verwirklicht worden. „Wir wollen älteren Menschen gemeinschaftliches Wohnen in familiärer Atmosphäre bieten. Wichtig war uns dabei die Möglichkeit, dass die Bewohner über einen externen Kooperationspartner zusätzliche Serviceleistungen in Anspruch nehmen können“, erläuterte GEWO-Geschäftsführer Eckart Diemke. Gelungen sei dies durch die Kooperation mit dem DRK

Kreisverband Gransee, der auch die Begegnungsstätte im Erdgeschoss betreibe. Bei dem Objekt erfolgten umfangreiche Grundrissänderungen. Das Erdgeschoss wurde für Rollstuhlfahrer hergerichtet, zudem wurden rollstuhlgerechte Türen eingebaut. Die Zimmer wurden barrierefrei gestaltet, in den Bädern sind die Duschen ebenerdig. Die einzelnen Geschosse sind über einen Treppenlift behindertengerecht miteinander verbunden.

Großzügiges Bad mit ebenerdiger Dusche, alle Fotos GEWO

Wichtiger Beitrag zur Belebung der Innenstadt

„Auf diese Weise hat die GEWO die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass Senioren so lange wie möglich ein selbstbestimmtes Leben in zentraler Lage führen können“, unterstrich Dr. Wolfgang Schönfelder, Leiter der BBU-Landesgeschäftsstelle Potsdam. Darüber habe die GEWO auch einen wichtigen Beitrag zur Belebung der Innenstadt geleistet. „Brandenburg kann stolz auf seine leistungsfähigen Wohnungsunternehmen sein. Sie sind wichtige Partner der Kommunen bei der Stadtentwicklung“, so Brandenburgs Infrastrukturminister Reinhold Dellmann. Sie seien Hauptstützen des Stadtumbaus und sicherten die Zukunftsfähigkeit der brandenburgischen Städte.

Wohnungsunternehmen sind Partner der Kommunen

Und in der Märkischen Allgemeinen vom 10. 09. 2009 schrieb Redakteur Andreas Röhl: „Bürgermeister Arno Dahlenburg lobte seinerseits die GEWO als verlässlichen Partner, der frühzeitig an der Seite der Stadtverwaltung sowie der Stadtpolitik stand. In den vergangenen Jahren seien acht Gebäude in der Innenstadt saniert worden. 4,6 Millionen Euro haben die Arbeiten gekostet. Zum Teil wurden sie vom Land gefördert. Bei der Innenstadtsanierung sei die Stadt auf der Zielgeraden. Insgesamt wurden für die Erneuerung von Straßen und Häusern elf Millionen Euro ausgegeben. Als positiv bewertet Dahlenburg die Reaktion der Hausbesitzer im Sanierungsgebiet, frühzeitig ihre Ausgleichsbeiträge zu zahlen. Bisher sind auf das Stadtkonto 240.000 Euro eingegangen, 1,5 Millionen Euro sollen es bis 2012 werden.“

Das Qualitätssiegel „Gewohnt gut – Fit für die Zukunft“ wird monatlich vom Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V. (BBU) und dem Infrastrukturministerium an ein märkisches Wohnungsunternehmen vergeben. Durch die Auszeichnung beispielhafter Projekte soll darauf aufmerksam gemacht werden dass für die Wohnungsunternehmen auch Stadterneuerung und Aufwertung zentrale Bestandteile des Stadtumbauprozesses sind.

Dr. David Eberhart

www.gewo-zehdenick.de

Altenwohnanlage in Klarenthal ist vom Parkplatz bis in die Dusche barrierefrei

Rund 2,6 Millionen Euro hat die Nassauische Heimstätte seit August letzten Jahres in die Modernisierung der Altenwohnanlage in der Graf-von-Galen-Straße Ecke Hermann-Brill-Straße investiert, weitere 1,3 Millionen sollen ab Oktober folgen. Die Grünanlage in der Hermann-Brill-Straße 4 wurde dabei komplett umgestaltet. Hierher lud das Unternehmen Mieter und Vertreter der Stadt, unter anderem Sozialdezernent Arno Goßmann, am vergangenen Donnerstag zu einem großen Fest ein. „Die Modernisierungsmaßnahme ist bisher reibungslos verlaufen und das, was wir erreicht haben, kann sich wirklich sehen lassen. Wir haben allen Grund zu feiern“, begrüßte Geschäftsführer Ernst Hubert von Michaelis die Gäste.



Vier Stockwerke hoch ist die Altenwohnanlage der Nassauischen Heimstätte, die derzeit in drei Bauabschnitten mit einem Investitionsvolumen von 3,9 Millionen Euro modernisiert wird. 69 Wohnungen der ersten beiden Bauabschnitte in der Graf-von-Galen-Straße 34-36 sind jetzt fertig, 44 Wohnungen des dritten Bauabschnitts in der Hermann-Brill-Straße 1 folgen im Oktober und werden voraussichtlich im März nächsten Jahres fertig gestellt. Jede Menge

Handwerker arbeiten bei dieser Modernisierungsmaßnahme Hand in Hand: Schreiner, Elektriker, Fliesenleger, Gas- und Wasser-Installateure, Bodenleger und Maler.

Der Trend geht heute zu
Mehrgenerationen-Spielgeräte

Badezimmer sind jetzt rollstuhlgerecht



Am Ende dieses rund acht- bis zehnwöchigen Arbeitseinsatzes steht ein seniorenrechtliches Badezimmer mit neuen Wasserleitungen, neuem Heizkörper, neuem Waschbecken, erhöhtem WC-Sitz, Haltegriff und einer bodengleichen Dusche mit hochklappbarem Sitz. Die Türen wurden so verbreitert, dass sie mit Rollstühlen oder Rollatoren passierbar sind. Außerdem haben Küche und Bad neue Fliesenböden bekommen. Das Unternehmen hat sich bei der Badgestaltung von externen Designern beraten lassen und auch der TÜV Hessen hat sich die Planung unter Brandschutzgesichtspunkten angeschaut. „Unsere Mieter gelangen jetzt barrierefrei vom Parkplatz bis in die Dusche, damit haben wir diese Wohnanlage wirklich auf den neuesten Stand gebracht“, betonte von Michaelis. Die Maßnahme sei für die Mieter kostenneutral.

Barrierefrei zur Dusche

Mieter in Bewegung



Nicht nur die Wohnungen, auch die Grünflächen der Wohnanlage hat die Nassauische Heimstätte aufwändig hergerichtet. In der Hermann-Brill-Straße 4 steht den Senioren nun ein attraktiver Außenbereich zur Verfügung, der jedem etwas bietet. Im Bewegungsparcours können die Aktiveren an speziellen Geräten ihre Fitness trainieren. Wer es etwas ruhiger mag, findet im benachbar-

ten Ruhegarten viele Sitzgelegenheiten und so genannte Duftbänder: Intensiv riechende Pflanzen und Kräuter laden zu anregenden Spaziergängen ein. Bei der Gestaltung und Möblierung der Außenanlage wurde besonders auf die Bedürfnisse älterer Menschen geachtet. Architektonisch reizvoll sind die Gabionen, mit denen die Hanglage des Geländes terrassiert wurde. 145.000 Euro hat sich das Unternehmen die Gestaltung dieser Anlage kosten lassen. Das Sozialdezernat der Stadt Wiesbaden beteiligte sich mit einem Zuschuss von 25.500 Euro.

Der Bewegungsparcour sorgt für Fitness. Intensiv riechende Kräuter laden zum Verweilen, alle Fotos Nassauische Heimstätte

Nassauische Heimstätte engagiert sich in Klarenthal

„Die Nassauische Heimstätte ist mit Klarenthal besonders verbunden“, so von Michaelis. Schließlich habe das Unternehmen die Siedlung in den sechziger Jahren gebaut und bewirtschaftete in diesem Stadtteil heute 1.105 Wohnungen, davon 391 Altenwohnungen. „Unsere Mieter sind mit uns in die Jahre gekommen, manche wohnen schon seit vielen Jahrzehnten bei der Nassauischen Heimstätte. Alleine in den vergangenen drei Jahren haben wir ohne die aktuelle Maßnahme rund 4,2 Millionen Euro investiert, um unsere Bestände in Klarenthal attraktiv zu halten. Darüber hinaus engagieren wir uns in Kooperation mit Partnern für den Stadtteil und seine Menschen.“ Neben den gerade modernisierten 113 Wohnungen der Altenwohnanlage, hätten seit 2006 rund 350 Wohnungen in der Carl-von-Ossietzky-Straße, Goerdelerstraße und Hermann-Brill-Straße vom Modernisierungs- und Instandhaltungsprogramm des Unternehmens profitiert. Dabei seien vor allem Balkone saniert und die Fassaden mit einer Wärmedämmung versehen worden.

Von 1105 Wohnung sind 391 fürs Altenwohnen hergerichtet

Volksbildungswerk ist wichtiger Partner

In Zusammenarbeit mit dem Volksbildungswerk Klarenthal hat die Nassauische Heimstätte vor Ort einige soziale und kulturelle Angebote aufgebaut. In der Graf-von-Galen-Straße 34-36 sind seit über drei Jahren das Stadtteilcafé Klarenthal und die Kleiderbörse Blini untergebracht, wichtige Kommunikationsorte für die häufig allein stehenden Mieter. In der Goerdeler Straße 47 betreibt das Volksbildungswerk seit letztem Jahr das Café Liesel mit umfangreichem kulturellem Angebot in einem Gemeinschaftsraum der Nassauischen Heimstätte.

Für drei Hochhäuser in Wiesbaden-Klarenthal wurde in Kooperation mit zwei weiteren Wohnungsunternehmen – Geno 50 und GWW – ein Concierge-System eingerichtet. Be-

Das „Liesel“ wird zum Treffpunkt

schäftigungsträger der Concierge-Mitarbeiter ist das Volksbildungswerk Klarenthal. Ziel des Projektes ist es, durch persönliche Präsenz der Concierge-Kräfte das Sicherheitsgefühl der Mieter zu steigern. Seit 2005 sind drei Mitarbeiter abwechselnd in dem Concierge-Büro in der Hermann-Brill-Straße 8 tätig. Den rund 100 Menschen des NH-Wohnhauses Hermann-Brill-Straße 12 steht außerdem zu festen Sprechzeiten ein Concierge als Ansprechpartner zur Verfügung. In diesem Hochhaus hat die Nassauische Heimstätte mehrere Videokameras installiert, mit denen der Eingangs- und Aufzugsbereich überwacht wird.

Seit 2006 können die Mieter der Nassauischen Heimstätte in Wiesbaden-Klarenthal einen neuen Fernsehsender empfangen: K4-Klarenthal ist ein offener Infokanal, der gemeinsam von der Nassauischen Heimstätte und dem Volksbildungswerk ins Leben gerufen wurde. Im Mittelpunkt der Sendungen stehen die Klarenthaler selbst. Als lokales Fernsehen ist er für jedermann gemacht. Es gibt keine Werbung. Personen, Vereine und Interessengruppen können sich hier einbringen und sich vorstellen.

red.

Die Metallfassade: Was Sie vor Planung und Bau wissen sollten

Mit einer Metallfassade lassen sich nicht nur repräsentativ und äußerst langlebig Gebäude gestalten, sondern auch konstruktiv einwandfrei die Forderungen des Wärmeschutzes und der Energieeinsparung erfüllen. Zur Wärmedämmung werden Fassadendämmplatten aus Mineralfaser, Polystyrol oder anderen geeigneten Dämmstoffen zwischen einer Unterkonstruktion aus Metall oder Holzkonterlattung verlegt. Als Außenwandbekleidung kommen klein- oder mittelformatige Metallbekleidungen aus z. B. Aluminium, Kupfer, Edelstahl, Blei oder verzinktem Stahlblech in Frage.



Alufassade Wohnhaus

Stand der Technik

Jede Baukonstruktion an der Fassade muss – insgesamt und in ihren Einzelkomponenten – dem Stand der Technik entsprechen. In den Normen und Verarbeitungshinweisen der Hersteller ist dieser Stand der Technik dokumentiert und muss bei Ausschreibung und Verarbeitung beachtet werden. In Deutschland hat der ZVDH (Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks), abgestimmt auf bestimmte Baustoffe, Fachregeln entwickelt, die kontinuierlich überarbeitet und veröffentlicht werden. Diese werden auch in den europäischen Nachbarländern Österreich und Schweiz anerkannt. Neben den nachfolgend genannten Fachregeln zählen dazu auch vom ZVDH erarbeitete Merkblätter:

- Merkblatt Wärmeschutz bei Dach und Wand,
- Merkblatt Äußerer Blitzschutz für Dach und Wand,
- Merkblatt Solartechnik für Dach und Wand.

In diesen Merkblättern und Fachregeln sind Mindestanforderungen festgeschrieben und gleichzeitig die zu beachtenden Normen aufgeführt. Da augenblicklich die nationale Normung (DIN bzw. ÖNorm) auf das gesamteuropäische Normenwerk umgestellt wird, sind hier die jeweils gültigen bzw. in Bearbeitung befindlichen EN Regelwerke zu beachten.

Regeln gelten auch in Österreich und der Schweiz

Bauphysik

Bei der hinterlüfteten Fassade handelt es sich um ein mehrschichtige Fassade, die bei fachgerechter Ausführung eine langlebige Funktion gewährleistet. Die konsequente Trennung der Wetterhaut von Wärmedämmung und Tragwerk schützt das Gebäude vor Witterungseinflüssen. Tragende Außenwände und die Dämmung bleiben trocken und daher voll funktionsfähig. Selbst durch offene Fugen eindringender Schlagregen wird

durch die Luftzirkulation im Belüftungsraum abgetrocknet. Die vorgehängte hinterlüftete Fassade schützt alle Bauteile vor starken Temperaturbelastungen. Wärmeverluste im Winter sowie Aufheizung im Sommer werden vermindert.

Luftdichtigkeit

Dies ist keine generelle Anforderung an die hinterlüftete Fassade, da dieses Bauteil selbst gar nicht luftdicht sein kann. Das Gebäude muss vor der Montage der hinterlüfteten Fassade die erforderliche Luftdichtigkeit aufweisen. Massives Mauerwerk oder Beton beispielsweise erfüllen diese Forderung. Durchdringungen (z.B. Fenster, Lüftungsrohre etc.) erfordern eine Luftdichtigkeit vom Einbauteil zum Tragwerk. Besonderes Augenmerk gilt der Luftdichtigkeit bei Skelettbauweise, da hier zusätzlich die Wandfläche abzudichten ist. Durch eine undichte Gebäudehülle (Windsog, Winddruck) entstehen hohe Lüftungs-/Energieverluste, verbunden mit Zugserscheinungen. Auf der Windschattenseite eines Gebäudes ist mit Tauwasseranfall zu rechnen.

*Tauwasseranfall auf
Windschattenseite berechnen*



**Berlin Alexanderplatz alte
Alufassade**

Wetterschutz

Die Bekleidung der hinterlüfteten Fassade übernimmt den Schutz der tragenden Konstruktion, der Wärmedämmung und der Unterkonstruktion. Aufgrund der physikalischen Vorgänge ist weder ein kapillarer Wassertransport noch eine direkte Beregnung der wärmedämmenden Schichten möglich. Hinzu kommt die ständig vorhandene Möglichkeit der Feuchtigkeitsabfuhr durch den Belüftungsraum.

Feuchtigkeit

Die hinterlüftete Fassadenbekleidung wirkt als Schlagregen und Feuchteschutz. Feuchtigkeitseinwirkung durch Diffusion tritt in der hinterlüfteten Fassade kaum auf. Bei vorhandener Luftdichtigkeit des Tragwerkes ist die Diffusionsstromdichte zu gering, um eine Unterschreitung der Taupunkttemperatur zu verursachen.

*Hinterlüftete Fassade wirkt als
Schlagregenschutz*

Sommerlicher Wärmeschutz

Vom sommerlichen Wärmeschutz wird Behaglichkeit verlangt: Der von außen nach innen fließende Wärmestrom soll möglichst gering gehalten werden. Dafür sind eine gute Wärmedämmung sowie eine ausreichende Masse in der Konstruktion notwendig.



Wärmebrücken

Wärmebrücken sind Stellen der Gebäudehülle, an denen ein erhöhter Wärmefluss stattfindet. Neben allgemein bekannten, konstruktionsbedingten Wärmebrücken eines Gebäudes, z.B. auskragenden Balkonplatten, ist bei einer hinterlüfteten Fassade die Montage der Unterkonstruktion zu beachten. Eine Minderung des Wärmeflusses wird durch eine dämmende Unterlage zwischen Tragwerk und Unterkonstruktion erreicht. Die fachgerechte Verlegung und Montage der Dämmschicht vermindert die Entstehung von Wärmebrücken.

Detail Wohngebäude,
Foto Alucobond

Kupferfassade

Kupferbekleidungen gibt es walzblank oder vorpatiniert. Während die walzblanken Kupferbekleidungen sich durch Oxidation selbst gegen Umwelteinflüsse schützen indem sie die braune Kupferfarbe annehmen, werden vorpatinierte Bekleidungen im typischen Patina-Grün geliefert. Für die Befestigung der Banddeckung werden in der Fassadenkonstruktion die gleichen Hafte eingesetzt, wie bei der Dachkonstruktion.



Aluminium-Verbundplatte

Ein leichtes Verbundmaterial aus zwei Aluminium-Deckschichten und einem Kunststoffkern stellt Alcan mit Alucobond her. Der flexible Fassadenwerkstoff mit leichter Verformbarkeit, Planenheit und großer Farbpalette ist handwerksgerecht einfach zu verarbeiten. Seine Oberfläche ist witterungsbeständig, schlag- und bruchfest und wird sowohl im Wohnhausbau wie auch bei großen Architekturprojekten eingesetzt.

Reynobond Bürohaus,
Foto Prefa

Zinkfassadenplatten

Die meisten Hersteller setzen Titanzink nach DIN EN 988 ein. Die Legierung besteht aus Elektrolyt-Feinzink nach DIN EN 1179 mit einem Reinheitsgrad von ca. 99 Prozent und genau bestimmten Anteilen von Kupfer und Titan. Achten sie darauf, dass die von ihnen verarbeiteten Produkte nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert sind und eine freiwillige Prüfung durch ein zugelassenes Institut erfolgt.



Ökologie

Aspekte für die ökologische Gesamtbeurteilung eines Baustoffs sind:

- natürlicher Werkstoff
- geringer Energieeinsatz
- lange Lebensdauer
- gesicherter Werkstoffkreislauf
- hohe Recycling-Quote

Entsprechend der gesamtheitlichen Bewertung des Instituts Bauen und Umwelt e.V. ist beispielsweise das Produkt RHEINZINK® als umweltverträgliches Bauprodukt nach ISO 14025 Typ 3 deklariert. Die Prüfung der Umwelt und Gesundheitsverträglichkeitskriterien umfasst dabei den gesamten Lebenszyklus der Produkte, von der Rohstoffgewinnung über die Verarbeitung und Nutzung bis hin zu Recycling/Entsorgung, basierend auf einer Ökobilanz nach ISO 14040.

Bankgebäude in San Marino,
Foto Alcan

Zinkfassade vorbewittert

Durch technische Verfahren ist eine Veränderung der Oberfläche möglich, die sowohl in Farbe als auch Struktur der einer natürlich bewitterten Oberfläche ähnlich ist und dennoch die natürliche Schutzschichtbildung und Verarbeitbarkeit nicht beeinträchtigt. Das Material reduziert die für Dünoblech typischen Reflektionen der Oberfläche (Wellenerscheinung). Die Beizung ergibt eine gleichmäßige Farbgebung, die jedoch nicht mit einem RAL-Farbtönen verglichen werden kann.

Das zu 100 Prozent recycelfähige Material ist durch eine organische Oberflächenbehandlung gegen Verarbeitungsspuren, z.B. Fingerabdrücke, geschützt, dadurch ist auch ein verbesserter Schutz bei Lagerung und Transport vorhanden. Empfehlung: Bei der Verarbeitung sollten fettfreie Textilhandschuhe getragen werden. Generell sollte objektbezogen eine chargenweise Bestellung erfolgen, um eventuell auftretende optische Beeinträchtigungen auszuschließen. Oberflächige Beeinträchtigungen sind rein optischer Natur und gleichen sich in der Regel im Zuge der Patinabildung sukzessiv an.

*Bei Verarbeitung fettfreie
Textilhandschuhe tragen*

Planung und Verarbeitung: Horizontalpaneelsystem

Metallfassaden mit metallener Unterkonstruktion und entsprechenden Befestigungsmitteln erfüllen höchste Anforderungen an die Nichtbrennbarkeit (Baustoffklasse A1, DIN 4102). Bei vorgehängten hinterlüfteten Fassaden kann es notwendig sein, Brandabschottungen einzubauen.

Belüftung

Der freie Belüftungsraum zwischen der Fassadenbekleidung und der dahinter liegenden Schicht sollte ≥ 20 mm sein. Bautoleranzen und Schiefstellungen des Gebäudes sind zu berücksichtigen. Dieser Hinterlüftungsraum darf stellenweise z.B. durch die Unterkonstruktion oder Wandunebenheiten örtlich bis auf 5 mm reduziert werden.



Be- und Entlüftungsöffnungen

Der Hinterlüftungsraum benötigt Be- und Entlüftungsöffnungen. Diese Öffnungen sind konstruktiv so auszubilden, dass ihre Funktionstüchtigkeit über die gesamte Lebensdauer des Gebäudes gewährleistet ist. Sie dürfen nicht durch Verschmutzung oder andere äußere Einflüsse beeinträchtigt werden. Die Öffnungen sind am tiefsten und höchsten Punkt der Fassadenbekleidung sowie im Fensterbank- und Fenstersturzbereich und bei Durchdringungen angeordnet. Bei höheren, mehrgeschossigen Gebäuden sollten weitere Be- und Entlüftungsöffnungen (z.B. geschossweise) vorgesehen werden.

Wohnungsbau Kunst am Bau,
Foto Alucobond

Temperaturbedingte Längenänderung

Die Aufnahme der Längenänderung der Fassadenprofile erfolgt über eine konstruktiv auszubildende ausdehnungstechnische Trennung. Es dürfen keine statisch zusammenhängende Felder > 6000 mm Länge entstehen. In den Fugen, in denen die Längenänderung aufgenommen wird, muss die Befestigung auf der Unterkonstruktion entsprechend ausgebildet sein. Die Unterkonstruktion muss im Bereich der Bewegungs- und/oder Ausgleichsfuge getrennt für jedes Fassadenfeld ausgebildet werden. Ausnahmen sind mit dem jeweiligen Materiallieferanten unbedingt vor Arbeitsbeginn abzustimmen

Schallschutz

Für den Schallschutznachweis einer Fassadenkonstruktion muss der gesamte Wandaufbau sowie jedes Bauteil (Fenster etc.) definiert sein. Eine Geräusentwicklung der Bekleidung ist mit einer statisch korrekten Befestigung auszuschließen.

Verarbeitung auf der Baustelle

Zink und seine Legierungen sind anisotrop, d.h. sie besitzen unterschiedliche Eigenschaften parallel und quer zur Walzrichtung. Die mechanischen Auswirkungen dieser Anisotropie werden bei der Produktion durch Legierungen und Walzprozess so stark verringert, sodass das Material unabhängig von der Walzrichtung anrissfrei um 180 Grad faltbar ist. Bei der Umarbeitung zur Herstellung eines kaltgerollten oder gepressten Profils wird die Einhaltung der Mindestradien empfohlen.

Normen und Richtlinien

Die gültigen DIN EN-/DIN-Normen sind bei allen Gewerken zu beachten. Richtlinien für die Ausführungen von Metaldächern/Außenwandbekleidungen und Bauklempnerarbeiten. Behördliche Vorschriften, Landesbauordnungen, Energieeinsparverordnung/EnEV vom 01. Oktober 2009, Stand 2009. Verarbeitungshinweise des jeweiligen Herstellers der Metallbekleidung.

Befestigungsmittel Außenwandbekleidungen

Befestigungsmittel sind Teile, mit denen die Bekleidung an der Unterkonstruktion mechanisch befestigt wird. Sie müssen immer für den vorgesehenen Verwendungszweck geeignet sein. Für hinterlüftete Außenwandbekleidungen dürfen ohne besonderen Korrosionsschutznachweis folgende Werkstoffe verwendet werden: Nicht rostender Stahl (auch Edelstahl genannt) nach DIN 267 T 11 „Mechanische Verbindungselemente; Technische Lieferbedingungen mit Ergänzung zu ISO 3506, Teile aus rost- und säurebeständigen Stählen“, Stahlgruppen A2 oder A4. Kupfer nach DIN 17672 T1. Bei Aluminiumkonstruktionen dürfen Nieten aus Aluminium sein (nach DIN 4113 T1 und DIN 1725 T1). Im Überdeckungsbereich bei Außenwandbekleidungen mit kleinformatischen Platten, die von anerkannten und bewährten Handwerksregeln erfasst werden, können auch aus Stahl hergestellte und mit einem feuerverzinkten Überzug (mind. $350\text{g/m}^2 = 50\ \mu\text{m}$) versehene Befestigungsmittel eingesetzt werden.

Auf die Fassadenbekleidung abgestimmt

Ausgehend von den Fachregeln und Hinweisen – und um die Konstruktion mit dem neuesten Stand der Technik abzustimmen – sollte jede Fassadenbekleidung mit einem speziell auf den Baustoff (Form, Größe, Gewicht) abgestimmten Befestigungsmittel gesichert werden. Die auf dem Markt angebotenen Bauteile der Markenhersteller sind meist in Abstimmung mit der Baustoffindustrie entwickelt worden. Im Zweifelsfall – und zur eigenen Sicherheit – sollte sich der Verarbeiter eine schriftliche Erklärung vom Hersteller geben lassen. Das Lieferprogramm der Hersteller von Befestigungsmitteln umfasst oft neben einer großen Zahl spezieller Befestigungsmittel für Dach und Fassade auch Angebote, gemeinsam objekt- und produktbezogenen Lösungen zu entwickeln. Die jahrzehntelange Erfahrung durch eigene Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet der Befestigungsmittel kommt hier dem Auftraggeber zugute.

Hans Jürgen Krolkiewicz, berat. Ing. BDB

Literatur

ZVSHK-Fachregeln für die Ausführung von Metalldächern, Außenwandbekleidungen und Bauklempnerarbeiten
ZVDH-Fachregeln für Metallarbeiten im Dachdeckerhandwerk
Fachregeln des Österreichischen Dachdeckerhandwerks
DIN 18516 Außenwandbekleidungen
DIN 1787 Kupfer; Halbzeug

Wirtschaftlichkeit und Umweltschutz: Hochtechnologie auf dem Dach reinigt die Luft

Institutionelle Auftraggeber, kleinere Genossenschaften ebenso wie große Wohnungsgesellschaften, setzen verstärkt auf Baustoffe, die sich positiv auf die Umwelt auswirken. Zum Beispiel Dachsteine: robust, dauerhaft schön, funktional. Ihre hervorragende Ökobilanz hat das Umwelt-Institut Freiburg gerade erneut bestätigt. Hersteller konzentrieren sich bei der jüngsten Dachstein-Generation auf die Veredelung der Oberfläche, sodass z.B. 200 Quadratmeter Dachpfannen die Stickoxide, die ein EURO-4-Pkw im Schnitt bei ungefähr 17.000 km Fahrleistung pro Jahr ausstößt, neutralisieren können. Und so geht es.



Neues Dach in klassischer Optik: „Finkenberger Pfannen“ mit KlimaLife-Oberfläche auf einem Schulgebäude aus den 40er Jahren. Foto: Nelskamp

Der Mikrobeton wird verfeinert, das verhindert die betontypischen Ausblühungen. Inzwischen sind die Pfannen so glatt, dass sich Schmutzpartikel nicht mehr festsetzen können bzw. vom nächsten Regen abgewaschen werden (Longlife). Seit 2007 wird dem Mikrobeton bei Nelskamp Titandioxid zugefügt – es wirkt wie ein Katalysator und reinigt mit Hilfe von Tageslicht die Luft (ClimaLife). „Millionen dieser Dachsteine bewähren sich bereits auf Deutschlands Dächern“, berichtet Detlef Michaelis, Key Account Manager bei den Dachziegelwerken Nelskamp. Vor allem aufgrund ihrer Maßhaltigkeit sind Dachsteine unkompliziert zu verlegen. Bei einem Quadratmeterbedarf von rund zehn Stück ist das Dach schnell eingedeckt. Hinzu kommt der – gegenüber Tondachziegeln – niedrigere Materialpreis. Er resultiert aus den geringeren Energiekosten in der Herstellung. Die Belastung durch Abgase aus Verkehr, Heizung und Industrie ist in dicht besiedelten Regionen besonders hoch. Vor allem Stickoxide verursachen Sommersmog und Ozonalarm – und führten zu Umweltzonen in vielen Städten. Schon geringe Mengen NO₂ gefährden die Gesundheit: 30 bis 40 Mikrogramm/m³ reizen die Bindehaut des Auges, ab etwa 100 Mikrogramm/m³ sind die Atemwege gefährdet (1 Mikrogramm = 1/1.000.000 Gramm). Deshalb ist die Politik dabei, die Stickoxid-Belastung Schritt für Schritt zu senken.

Luftreinigung mit „Kat“

In den Mikrobeton der KlimaLife-Oberfläche wird Titandioxid gemischt. Es wandelt gesundheitsgefährdende Stoffe (u. a. Stickoxide, Aldehyde, Benzol, chlorierte Aromate), die der Wind über die Dächer weht, in ungiftiges Nitrat um. 200 Quadratmeter KlimaLife-Dachpfannen neutralisieren jährlich die Stickoxide, die ein EURO-4-Pkw im Durchschnitt (ca. 17.000 km Fahrleistung pro Jahr) erzeugt – ein Dachleben lang, denn Titan-

dioxid (TiO₂) ist ein Katalysator. Dieser beeinflusst die chemische Reaktion. Wird sie durch Licht ausgelöst, handelt es sich um Photokatalyse.

Stickoxide werden ungiftiges Nitrat



Nitrat ist ein Hauptnährstoff von Pflanzen, der im Garten- und Landschaftsbau sowie in der Landwirtschaft als Dünger zum Einsatz kommt. Vom Dach wird es durch den Regen abgewaschen. Gefahr für das Trinkwasser besteht nicht: Als Durchschnittswert wurde an ClimaLife-Dächern eine Nitratkonzentration von 3,22 mg/l ermittelt. Der aktuelle Grenzwert

für Nitrat im Trinkwasser liegt nach deutscher Trinkwasserverordnung jedoch bei 50 mg/l. Die Modelle Finkenberger Pfanne und S-Pfanne mit ClimaLife-Oberfläche gibt es in den Farbnuancen Rot, Zementgrau, Granit und Braun. „In zwei Arbeitsschritten (nass- und trockenständig) wird die Beschichtung aufgebracht und so die Katalysator-Wirkung und der Selbstreinigungsprozess der Dachpfannen verstärkt“, beschreibt Michaelis die Herstellung. Die Oberfläche sorgt mit ihrer reinigungsunterstützenden Wirkung für langfristig saubere Flächen. Dachsteine mit der Oberfläche ClimaLife von Nelskamp tragen das TXActive®-Prüfsiegel. Das europaweit gültige Qualitätszeichen kennzeichnet Baustoffe mit dauerhaft photokatalytischer Funktion durch Titandioxid und definiert einen hohen Qualitätsstandard in der Herstellung und Wirkung. Das Siegel DINplus tragen ohnehin alle Nelskamp-Dachstein-Modelle. Denn sie übertreffen die Anforderungen der Normen deutlich.

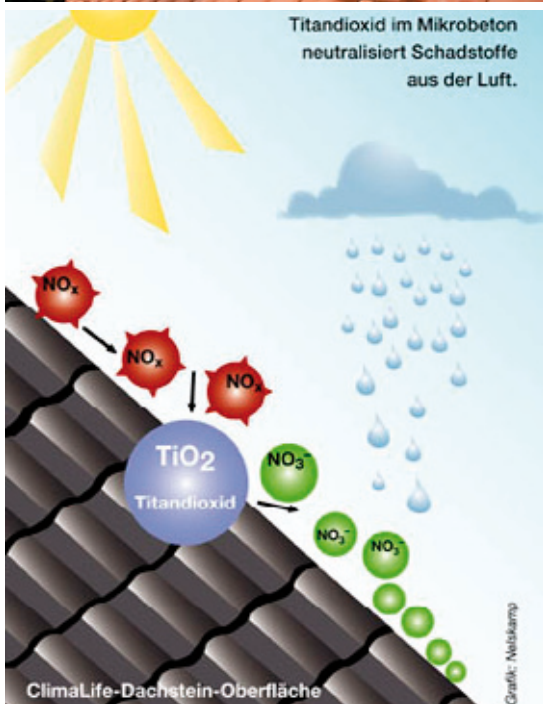
Bei dem Pilot-Projekt der Evonik in Duisburg kamen die ClimaLife-Dachsteine erstmals zum Einsatz. Foto Nelskamp, Schermbeck

Ein Pilotprojekt und Anwendungen im ganzen Land



„Wenn es um den Klimaschutz geht, müssen wir zügig handeln und die praktikablen Lösungen gemeinsam mit den Industriepartnern umsetzen“, stellt Reiner Kathenbach fest. Er ist Leiter Technik/Qualitätsmanagement der Evonik Wohnen GmbH in Essen, mit mehr als 60.000 Wohnungen eine der größten privaten Wohnungsgesellschaften in Deutschland. „Wir modernisieren jährlich ca. 1.000 Wohnungen nach EnEV-Standard. Die Sanierung der Dachflächen ist dabei eine wichtige Facette im Rahmen der energetischen Aufwertung unseres Wohnungsbestandes.“ Evonik übernahm bereits 2007 ein ClimaLife-Pilotprojekt in Duisburg. In Barsinghausen bei Hannover sanierte die Deutsche Annington Immobilien Gruppe 42 Mehrfamilienhäuser mit der innovativen Eindeckung – rund 10.000 Quadratmeter Dachfläche. Entscheidend für das Unternehmen war vor allem der Aspekt aktiver Umweltschutz. Mit dem neuen Dachstein-Typ leistet es einen konkreten Beitrag zu einer saubereren

Rund 25.000 ClimaLife-Dachsteine sorgen in der Magdeburger „Gartenstadt Westernplan“ umwelt-aktiv für saubere Luft. Foto Nelskamp, Schermbeck



Umwelt. In Schönebeck bei Magdeburg sanierte eine ortsansässige Wohnungsbau-Gesellschaft eine Wohnresidenz – nachhaltig, barrierefrei und energiesparend. Die Eindeckung mit roten ClimaLife-Dachsteinen rundete die Komplett-Sanierung ab. „Wir verbessern jetzt nicht nur die direkte Umgebung für unsere Mieter, sondern tragen auch zur höheren Luftqualität in Schönebeck bei“, resümiert ein Unternehmensvertreter.

Eine Magdeburger Wohnungsbaugenossenschaft sanierte ihre Wohnhäuser der Gartenstadt Westernplan: Die Grundrisse in den zwei- und dreigeschossigen Gebäuden wurden umgestaltet, Balkons und Terrassen zum Garten ergänzt und die Heizungsanlage erneuert. Rund 25.000 Dachsteine mit Titandioxid in der Oberfläche kompletieren das Projekt. „Wir sorgen mit den innovativen Dachsteinen für ein besseres Wohlbefinden unserer Mieter“, sagt der Vorstandssprecher. Das Projekt überzeugte auch die kommunale Bauverwaltung, die seitdem mit dem umweltfreundlichen Nelskamp-Produkt plant. Auch Greifswalds Luft wird sauberer: Die 6.000 ClimaLife-Dachsteine auf einem Mehrfamilienhaus

ClimaLife-Dachsteine lassen sich ebenso problemlos verlegen wie jede andere Dachpfanne. Foto Nelskamp, Schermbeck

bauen jetzt etwa die Schadstoffmenge ab, die drei Autos pro Jahr in die Luft abgeben. Und das ist erst der Anfang – die Wohnungsgesellschaft wird weitere Sanierungen mit den „Katalysator-Dachpfannen“ bestreiten, bestätigte der Geschäftsführer noch an der Baustelle. „Die Mieter freuen sich über Optik und Funktion der neuen Eindeckung“, stellt er fest. Greifswalds Bausenator, Reinhard Arenskrieger, ergänzt: „Solche Erfindungen sollte man nutzen, wo immer es geht.“ In Stuttgart kommen die schadstoffneutralisierenden Dachsteine gerade bei einem Neubauprojekt in der Eschenauer Straße auf das Dach – auf rund 850 Quadratmetern Fläche. Bauherr ist eine große Genossenschaft im süddeutschen Raum. Sie fühlt sich dem umweltschonenden Bauen besonders verpflichtet und setzt Innovationen wie ClimaLife gerne ein – nach der Devise Umweltschutz leicht gemacht. Die Anlage mit 70 Wohnungen und einer Senioren-Wohngemeinschaft ist auch hier erst ein Anfang, weitere Projekte sollen folgen. In Bremens Stadtteil Findorff tragen 6.000 neue Dachsteine auf einem Mehrfamilienhaus zur Luftverbesserung bei. Auch hier ist der Bauherr überzeugt, die richtige Wahl getroffen zu haben und will zukünftig bei Dachsanierungen ClimaLife einsetzen. ClimaLife-Dachsteine neutralisieren inzwischen bundesweit Schadstoffe aus Abgasen. Es wurden bereits mehrere Millionen Dachpfannen eingedeckt – sie reinigen die Luft ein Dachleben lang.

Stickoxide werden zu sungefährlichem Nitrat, das mit dem Regen vom Dach gespült wird, Grafik Nelskamp

Korni Ufermann

Dachvermietung für Solaranlagen birgt für Mieter und Vermieter hohe Risiken

Eigentlich ist es eine gute Sache, private oder öffentliche Dachflächen an Dritte zur Nutzung für Solaranlagen zu vermieten. Aber der Teufel steckt oft im Detail. Das Dach per se führt schon die Hitliste der Bauschäden an, nun kommt noch die Belastung durch eine nachträglich installierte Photovoltaikanlage hinzu. Leckagen gefährden die Rendite von Photovoltaikanlagen – Leckmeldesysteme geben langfristige Sicherheit für das Solardach.



BMW-Werk mit Solardach

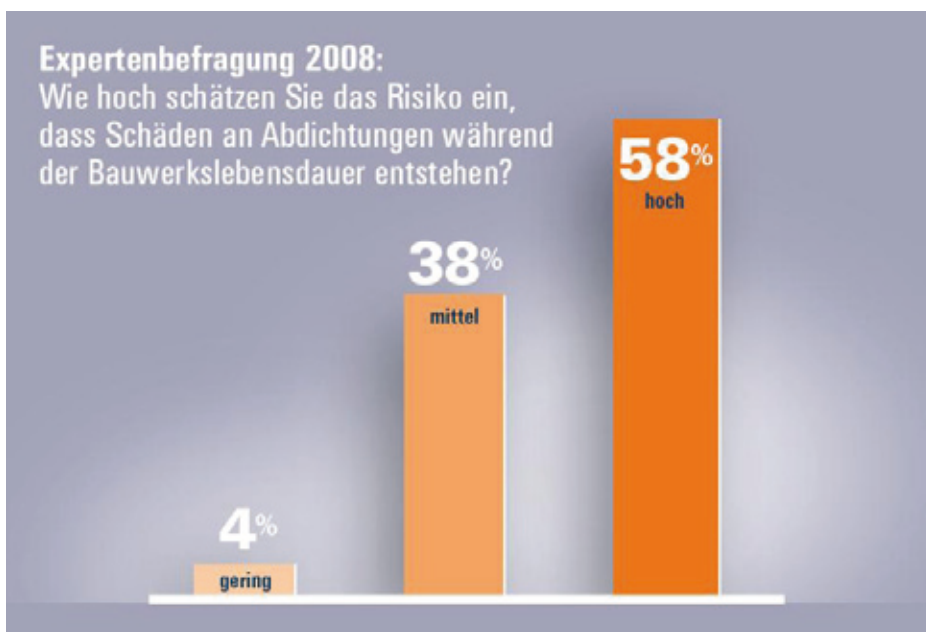
Auf der Suche nach Liquiditätsquellen vermieten viele Kämmerer von Kommunen Ihre Dachflächen an Betreiber von Solaranlagen. Diese errichten und betreiben dann auf den gemieteten Dachflächen Solaranlagen und die Kämmerer der Kommunen erzielen als Gegenleistung Vermietungserlöse.

Die Gewinnung regenerativer Energien auf den gemieteten Dachflächen ist häufig für einen Zeitraum von mehr als 20 Jahren geplant. Das bedeutet, auf das Dach muss mindestens für die nächsten 20 Jahre Verlass sein. Genau hier liegt das hohe Risiko für alle Beteiligten. Gerade erst hat der aktuelle Bauwerkssicherheitsbericht des BMVBS darauf hingewiesen, „dass am häufigsten Schäden an der Dachabdichtung von Gebäuden auftreten. Eine erhöhte Schadenshäufigkeit zeigten ... die Dachabdichtungen von Flachdächern.“ Der Bericht weist weiter darauf hin, dass aus zurückgestellten Reparaturarbeiten zum Teil erhebliche Folgeschäden resultierten. Schadensstatistiken der PROGEO Monitoring GmbH haben ergeben, dass sich auf nicht überwachten Flachdächern durchschnittlich acht Leckagen pro 1.000 m² Dachfläche finden lassen.

Die Schnittstelle zum Dach spielt bei Solaranlagen eine entscheidende Rolle. Um einen durch die Installation verursachten, bleibenden Schaden am Dach auszuschließen muss das Dach messbar dicht sein. Zu erreichen ist dies nur durch die Integration eines Leckmeldesystems, das sofort meldet, wenn Leckagen in der Abdichtung, durch die Feuchtigkeit in das Dach dringt, entstanden sind. Das Risiko eines unbemerkten Schadens am Dach und Folgen wie Wassereintritt ins Gebäude, kompletter Rückbau der Solaranlage für die Leckortung oder gar die Sanierung des Daches, werden so vermieden.

Die PROGEO Holding AG (WKN 692650) entwickelt und vermarktet innovative Informationssysteme für die messtechnische Überwachung von Bauwerken zur Früherkennung und präzisen Ortung von Leckagen an Bauwerksabdichtungen. PROGEO ist eine der wenigen börsennotierten Aktiengesellschaften aus dem Land Brandenburg und wird im Freiverkehr in Frankfurt, Berlin-Bremen, Stuttgart und München gehandelt.

Der Einsatz moderner Leckmeldeanlagen bietet allen Beteiligten Vorteile und hilft ganz nebenbei Konflikte zwischen den Vertragsparteien zu vermeiden: Für Installateure/Betreiber von Solaranlagen ist es wichtig zu wissen, dass die Anlage nicht auf einem bereits undichten/schadhaften Dach montiert wurde. Denn es ist später schwierig zu beweisen, dass ein Schaden am Dach nicht bei der Installation der Solaranlage entstanden ist. Auf der anderen Seite muss der Gebäudeeigentümer die Sicherheit haben, dass sein Dach nachhaltig und permanent dicht ist und bei der Montage nicht beschädigt wurde. Leckmeldesysteme überwachen die Dachabdichtung bereits während der Installation der Solaranlage aber auch in der Nutzungsphase danach. Eventuell entstandene Leckagen werden sofort und genau geortet. Für die Reparatur braucht nur ein Solarmodul entfernt werden, um den Schaden schnell und zielgerichtet zu beheben.



Was ist die Ursache für die häufigen Schäden an Dachabdichtungen?

Eine repräsentative Umfrage unter Fachleuten aus dem Jahr 2008 hat ergeben, dass die Ursachen für die Leckagen zumeist in Ausführungsfehlern, Beschädigungen durch den Baubetrieb und Fremdgewerke, zu suchen sind. Aber auch mechanische Beanspruchungen durch Aufbauten und Nutzung von Abdichtungsflächen sind eine wesentliche Ursache. Die heute verwendeten Abdichtungsmaterialien können viele Jahrzehnte halten, sie sind aber nur so gut, wie sie verarbeitet bzw. nicht beschädigt werden – und wo Menschen arbeiten passieren nun einmal Fehler ...

Sebastian Schulz

*PROGEO Monitoring GmbH
Hauptstraße 2, 14979 Großbeeren
Telefon 49-(0)33701-22-0
Fax 49-(0)33701-22-119
Mail info@progeo.com
www.progeo.com*

Studie des Leibniz-Instituts: Entwicklungen in ostdeutschen Städten

Erster Teil zur Bevölkerungsentwicklung

In einer Studie des Leibniz-Instituts für ökologische Raumentwicklung werden derzeit wesentliche Determinanten der städtischen Wohnungsmarktentwicklungen in Ostdeutschland untersucht. Im vorliegenden Beitrag wird die Entwicklung der Bevölkerung dargestellt.

Ein hohes Überangebot an Wohnungen und eine fehlende Wohnungsnachfrage sind wesentliche Charakteristika der Wohnungsmärkte in Ostdeutschland. Eine Ursache sind die demographischen Veränderungen der vergangenen 20 Jahre durch Abwanderung und Rückgang der Geburtenzahlen. Nachdem die hohen Abwanderungstrends von Anfang der 1990er Jahre abgeklungen waren, ging die Bevölkerungszahl in Ostdeutschland (ohne Berlin) von Ende 1995 bis Ende 2007 weiterhin zurück, um rund 7,5 % (1.037.100 Personen) auf 13.137.000 Einwohner. Die Größenordnung der Verluste lag zwischen 1995 und 1999 bei 1,6 %, zwischen 2000 und 2003 bei 3,0 % und zwischen 2004 und 2007 in vergleichbarer Höhe bei 2,9 %.

Demographische Veränderungen

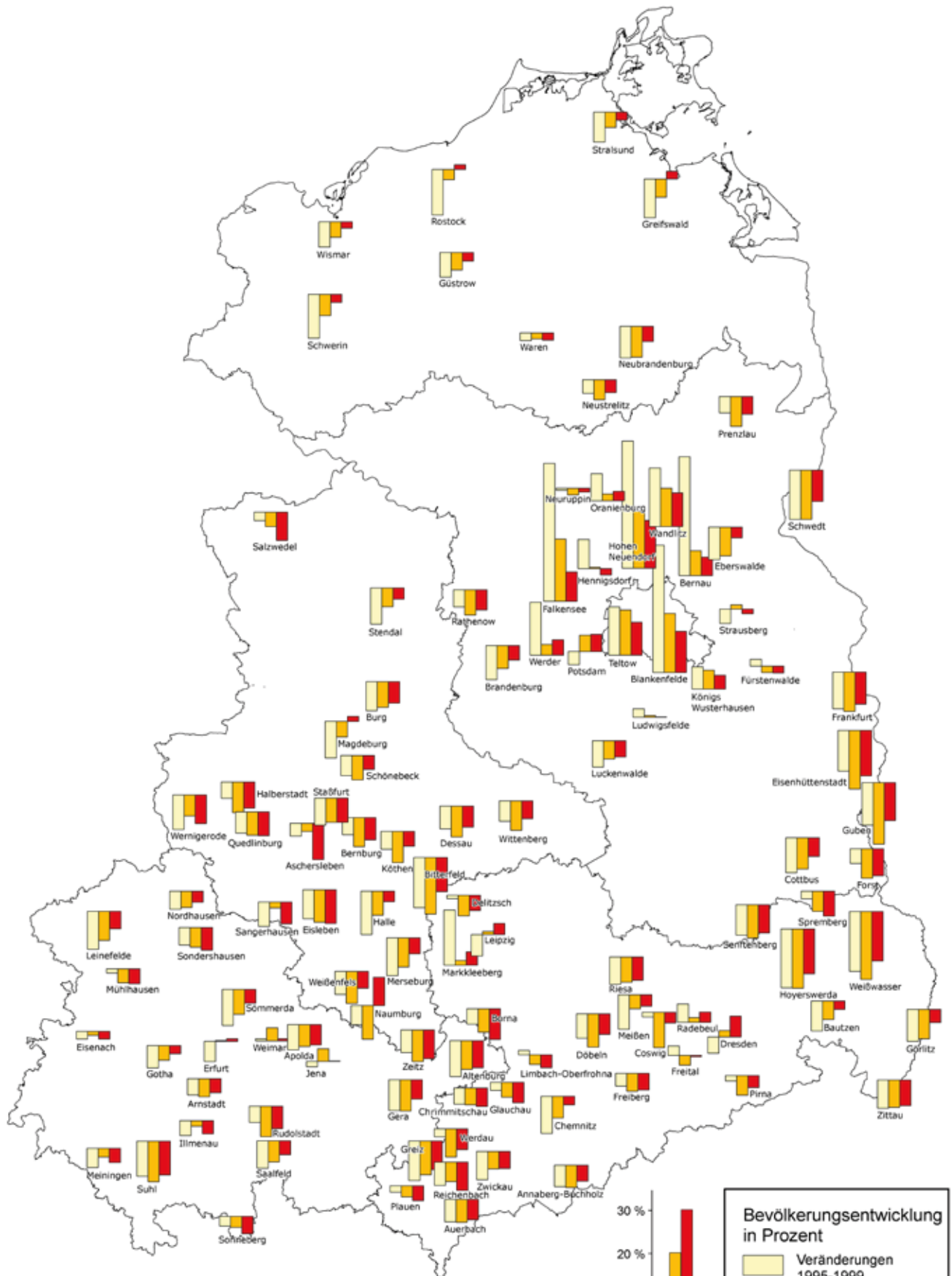
Besonders hoch war der Bevölkerungsrückgang mit durchschnittlichen 9,6 % zwischen 1995 und 2007 in den ostdeutschen Städten, in denen, neben den Problemen einer arbeitsplatzbedingten Abwanderung und sinkenden Geburtenzahlen, die Qualität der Wohnungsbestände häufig mangelhaft war und die Bewohner zusätzlich zum Wegzug veranlasst hat. Die Bevölkerungsverluste in den Städten waren zu 47 % durch negative natürliche Salden (Geborene minus Gestorbene) und zu 53 % durch Wanderungsverluste verursacht.

In Ostdeutschland insgesamt waren es zu 65 % natürliche Ursachen und nur zu 35 % die Wanderung.

Zwischen 1995 und 1999 waren insbesondere die neu gebauten Wohnungen in den Umlandgemeinden der größeren Städte Ziel der Umzüge. Gemeinden mit weniger als zwanzigtausend Einwohnern hatten im genannten Zeitraum im Mittel Bevölkerungsgewinne von 1,5 % (Abbildung). In den Groß- und Mittelstädten mit mehr als zwanzigtausend Einwohnern gab es überdurchschnittliche Bevölkerungsverluste von 5,1 %. So gingen zwischen 1995 und 1999 die Veränderungen der Bevölkerungsverteilung eindeutig zu Lasten der Groß- und Mittelstädte. Die Städtegruppe mit hunderttausend und mehr Einwohnern und die Städtegruppe mit 50.000 bis unter 100.000 Einwohnern hatten die höchsten Bevölkerungsverluste von jeweils 6,5 bzw. 6,7 %.

Bevölkerungsverluste in Gemeinden

In den folgenden Zeiträumen von 2000 bis 2003 und 2004 bis 2007 hat sich die Situation dahingehend verändert, dass die Gemeinden mit weniger als zwanzigtausend Einwohnern ebenfalls Bevölkerungsverluste hatten. Die Situation in den Großstädten mit hunderttausend und mehr Einwohnern stellt sich dagegen deutlich verbessert dar, bis dahin, dass sie im letzten betrachteten Zeitraum von 2004 bis 2007 an Bevölkerung gewonnen haben. Weiterhin vergleichbar hohe Bevölkerungsverluste in allen Zeiträumen



Leibniz-Institut für ökologische Raumentwicklung

Inhalt: J. Banse
 Kartografie: R. Pietzsch, K. Ludewig
 Quelle: ATKIS, GfK-Macon, Statistische Landesämter
 Dresden, Juni 2009

0 25 50 km

hatten im Mittel die übrigen drei Städtegruppen mit weniger als hunderttausend Einwohnern. Die höchsten relativen Bevölkerungsverluste über den Gesamtzeitraum von 1995 bis 2007 wurden in den Städten mit Einwohnerzahlen zwischen 50.000 und 100.000 registriert, die geringsten in den Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern und den Gemeinden mit weniger als 20.000 Einwohnern. Gleichzeitig fällt auf, dass sich seit 2000 in der Städtegruppe mit 50.000 bis 100.000 Einwohnern der Bevölkerungsrückgang verlangsamt hat. Anders in den beiden Städtegruppen zwischen 20.000 und 50.000 Einwohnern, wo der Rückgang der Bevölkerungszahl zwischen 2000 und 2003 höher war als im vorhergehenden Zeitraum seit 1995.

Ab 2000 gehen die Bevölkerungsverluste in den größeren Städten zurück

Ab 2000 gehen die Bevölkerungsverluste in den größeren Städten zurück, und die kleineren Gemeinden verlieren Einwohner. Ab 2004 haben die großen Städte sogar Bevölkerungsgewinne, und in den kleinen Gemeinden steigen die Bevölkerungsverluste weiter an. Betrachtet man die Städtegrößengruppen genauer, so zeigen sich für die Städte unterschiedliche Entwicklungen der Bevölkerungszahlen, die deutlich machen, dass eine Gruppierung nach der Einwohnerzahl den Ansprüchen an die Darstellung der Bevölkerungsentwicklung für die Städte nicht in jedem Fall gerecht wird. Für eine veränderte Gruppierung zur Darstellung von Entwicklungstendenzen der Bevölkerung wurden alle 108 ostdeutschen Groß- und Mittelstädte mit mehr als zwanzigtausend Einwohnern (ohne Berlin) im Jahr 2007 ausgewählt. In diesen Städten leben gegenwärtig 44,8 % der Bevölkerung der fünf ostdeutschen Länder ohne Berlin. Dieser Anteil ist seit 1995 um ein Prozent zurückgegangen. Es zeigen sich in den Städten differenzierte Entwicklungen, von Bevölkerungsgewinnen bis hin zu Bevölkerungsverlusten über alle Zeiträume. Bei der deutlichen Mehrzahl der Städte hält seit Anfang der 1990er Jahre die demographische Schrumpfung an und hat sich teilweise nach 1995 verstärkt. So ist eine Gruppe von Städten zu beobachten, die über alle Jahre von 1995 bis 2007 hohe Bevölkerungsverluste

Ab 2000 auch Bevölkerungsverluste in großen Städten

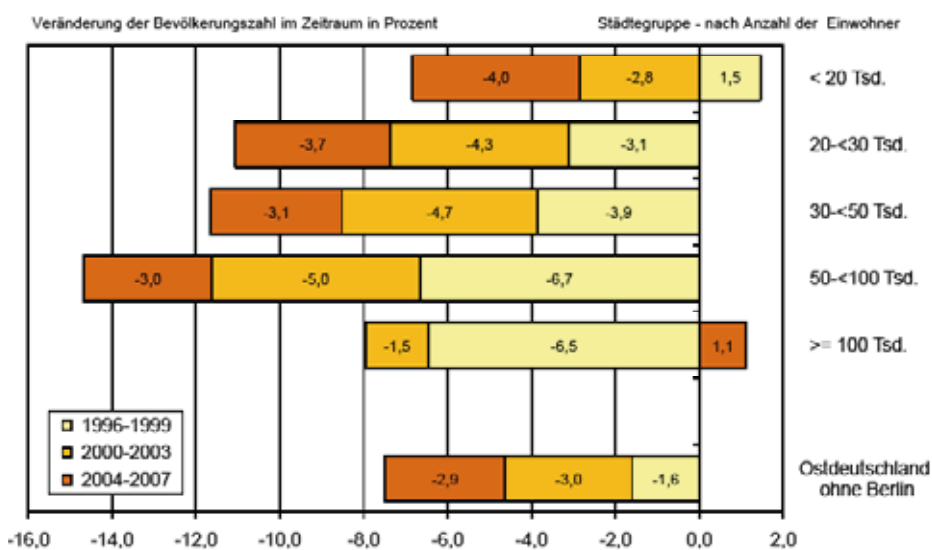


Abbildung: Bevölkerungsentwicklung in 3 Zeitabschnitten nach Städtegruppen
Quelle: (Statistische Landesämter, eigene Berechnung und Darstellung)



hatte. Dabei handelt es sich um 32 Städte unterschiedlicher Größe, die über alle Jahre zwischen einem und fünf Prozent ihrer Bevölkerung verloren haben. Insgesamt liegen die Bevölkerungsverluste in diesen Städten zwischen 12 % und 42 %. Es sind überwiegend Städte mit Einwohnerzahlen zwischen 20.000 und 100.000 in altindustrialisierten Gebieten in Sachsen, Sachsen Anhalt und Thüringen sowie im Osten von Brandenburg (Karte). Hier sind auch solche Städte wie z. B. Guben, Schwedt, Eisenhüttenstadt, Weißwasser und Hoyerswerda zu finden, die aufgrund des massiven Abbaus von Industrie und Arbeitsplätzen ihre wirtschaftliche Bedeutung verloren haben und damit auch die Bevölkerung. Die hohen Bevölkerungsverluste haben einen überwiegenden Rückgang der Zahl der Haushalte und damit der Wohnungsnachfrage in diesen Städten zur Folge, mit weiteren Auswirkungen auf den Wohnungsleerstand und den Wohnungsbestand. In weiteren 29 Städten, die zwischen 1995 und 1999 jährliche Bevölkerungsverluste von mehr als 0,8 % hatten, zeigen sich nach 1999 unterschiedliche Tendenzen zwischen weiterem Ansteigen und Rückgang der Bevölkerungsverluste.

Vergleichsweise positiv

Vergleichsweise positiv stellt sich in der Tendenz die Bevölkerungsentwicklung in den übrigen 30 Städten dar, von denen 14 in den Jahren 1995 bis 1999 geringe jährliche Verluste hatten und sich danach stabilisiert haben, bei jährlichen Rückgängen unter einem Prozent bis hin zu geringen Bevölkerungsgewinnen von 0,3 %. In der Summe bewegt sich die Bevölkerungszahl im Gesamtzeitraum in diesen Städten zwischen leichten Gewinnen von zwei Prozent bis zu Verlusten von elf Prozent. Hier sind überwiegend größere Städte über 100.000 Einwohner zu finden, wie z. B. Dresden, Potsdam, Leipzig, Erfurt und Jena. Die übrigen 16 Städte haben von 1995 bis 1999 zwischen 0,5 % und 8 % jährlich an Bevölkerung gewonnen, danach gingen die Gewinne etwas zurück, teilweise traten geringe Verluste unter 0,6 % auf. Die Entwicklung blieb aber in der Summe positiv. Die Spanne der Gewinne bewegt sich zwischen 2 % und 30 %. Hier handelt es sich mehrheitlich um die Gewinner der Stadt-Umland-Wanderung in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre.

Die Untersuchungen haben gezeigt, dass die Tendenzen der Bevölkerungsentwicklung in den Städten in den vergangenen zwölf Jahren sehr differenziert waren und nur schwer zu systematisieren sind. Über eine Zuordnung zu den oben dargestellten sechs Städtegruppen auf der Grundlage der Veränderung der Bevölkerungszahl in den drei Zeitabschnitten von 1995 bis 1999, 2000 bis 2003 und 2004 bis 2007 konnten die verschiedenen Tendenzen als Grundlage für eine Analyse der Wohnungsmarktsituation in den Städten erfasst werden. Sie dienen der Betrachtung weiterer Determinanten.

Juliane Banse

*Eine positive Tendenz in 30
Städten*

J.Banse@ioer.de

Acht Urteile deutscher Gerichte rund um den Flur und andere Gemeinschaftsräume

Ein Mieter oder Eigentümer mag noch so friedlich innerhalb seiner eigenen vier Wände leben, manchmal fängt der Streit aber unmittelbar dann an, wenn er aus seiner Wohnungstür tritt. Auf der Treppe, im Flur, an der Eingangstür, im Abgang zum Keller gibt es jede Menge möglicher Anlässe, über die man gerichtliche Auseinandersetzungen führen kann. Dazu zählen eigenmächtig aufgestellte Garderoben, der Schließmechanismus der Eingangstüre und manchmal sogar der Geruch, der aus einer Wohnung nach außen dringt. Die aktuelle Ausgabe des Infodienstes Recht und Steuern der LBS stellt acht solcher Fälle vor, in denen Richter das letzte Wort sprechen mussten. Nämlich immer dann, wenn Nachbarn nicht in der Lage waren, im Bereich des Gemeinschaftseigentums einen friedlichen Umgang miteinander zu finden.

1

Eine junge Mutter musste sich ausdrücklich das Recht erkämpfen, den Kinderwagen im Flur eines Mehrfamilienhauses abstellen zu dürfen. Das Gefährt behinderte dort zwar weder den Zugang zu den Briefkästen noch verstellte es einen Fluchtweg, aber trotzdem fühlten sich manche Mitbewohner gestört. Sie waren der Meinung, man könne den Kinderwagen ebenso jedes Mal in die Wohnung transportieren oder in die Garage stellen. Beides wies das Amtsgericht Aachen zurück. Der Mutter sei es, insbesondere wegen einer Rückenkrankung, nicht zuzumuten, mit dem Wagen regelmäßig die fünf Stufen zur Wohnung zu überwinden. Und eine Garage sei schon gar nicht der geeignete Ort.

Aktenzeichen 84 C 512/07

2

Vom Eigentümer eines Gebäudes kann nur eine zumutbare Verkehrssicherung erwartet werden. Wurde zum Beispiel ein Treppenhaus von der Baubehörde ohne Beanstandung abgenommen und besteht das Bodenmaterial aus üblichen Steinen, dann ist damit der Pflicht Genüge getan. Besondere zusätzliche Maßnahmen wie ein zweiter Handlauf oder eine Rutschsicherung durch Gummibeläge sind nach Überzeugung des Oberlandesgerichts Celle nicht nötig. Damit unterlag ein Benutzer des Treppenhauses, der einen Unfall erlitten hatte. Er war der Meinung gewesen, er hätte besser geschützt werden müssen.

*Oberlandesgerichts Celle
Aktenzeichen 9 W 122/02*

3

Wer schon einmal im vierten, fünften oder sechsten Stock eines Hauses wohnte, der weiß, wie wichtig ein Aufzug ist. Zum Beispiel dann, wenn man schwere Gegenstände zu tragen hat oder sich nicht besonders wohl fühlt. Deswegen kann eine Eigentümergemeinschaft nicht ohne weiteres einen vorhandenen Aufzug außer Betrieb nehmen. Wenn in der Teilungserklärung vermerkt ist, die Einrichtungen der Anlage seien dauernd in einem guten Zustand zu erhalten, dann trifft das nach Überzeugung des Oberlandesgerichts Saarbrücken auch auf den Lift zu. Damit setzte sich ein Penthousebewohner durch, der nicht auf den Aufzug verzichten wollte.

*Oberlandesgerichts Saarbrücken
Aktenzeichen 5 W 104/06-39*

4

Ebenfalls um den Fahrstuhl ging es bei einem anderen Prozess in Hessen. Die Vermieterin in einem Hochhaus teilte nach dem Auszug diverser Parteien mit, dass der Lift von nun an nur noch zu gewissen Zeiten betrieben werde – und zwar werktags von 8 bis 19 Uhr. Das sei einem verbliebenen gewerblichen Mieter im zehnten Stock nicht zuzumuten, entschied das Oberlandesgericht Frankfurt/Main. Es müsse sichergestellt sein, hieß es im Urteil, „dass der Mieter jederzeit Zugang zu den Räumen mittels Fahrstühlen erhält, auch zu Nachtzeiten, auch an Sonn- und Feiertagen“.

*Oberlandesgericht Frankfurt/Main
Aktenzeichen 2 W 22/04*

5

Zu den unangenehmsten Treppenhausgeschichten gehört absichtlich erzeugter Radau. Den muss eine Hausgemeinschaft nicht ertragen. Die Eigentümer können mehrheitlich beschließen, dass einer von ihnen seine Mieter zu mehr Ruhe verpflichtet. Hier war von Störungen durch Lärm und Tyrannisierungen die Rede gewesen, also von lautstarkem Türrenkrachen, von Aufstampfen auf dem Boden und von Poltergeräuschen. Das Oberlandesgericht Düsseldorf wies an, dies zu unterbinden.

*Oberlandesgericht Düsseldorf
Aktenzeichen I-3 Wx 240/07*

6

Grundsätzlich müssen es die Nachbarn nicht dulden, dass ein Wohnungsbesitzer sein Herrschaftsgebiet über die Wohnungstüre hinaus ausweitet. Manche stellen Schuhschränke auf den Gemeinschaftsflur, andere Garderoben und Regale. Wer allerdings Anstoß daran nimmt, der sollte sich nicht jahrelang Zeit lassen. Wie das Oberlandesgericht Hamm feststellte, können solche Ansprüche auch verjähren. Und dann muss man den verhassten Schuhschrank eben doch länger ertragen als eigentlich nötig.

*Oberlandesgericht Hamm
Aktenzeichen 15 Wx 198/08*

7

Eine Treppe bringt immer Gefahren. Man kann zum Beispiel ausrutschen oder nach einem Fehltritt stürzen. Genau das war einer Frau geschehen. Sie übersah die letzte Stufe und brach sich beide Fußgelenke. Abschließend verklagte sie den Verkehrssicherungspflichtigen auf Schmerzensgeld, weil der Handlauf nicht bis zum Ende der Treppe geführt und bei ihr deswegen der falsche Eindruck entstanden sei, schon im Erdgeschoss angelangt zu sein. Das Oberlandesgericht Karlsruhe teilte diese Meinung nicht. Es sei nicht Aufgabe des Handlaufs, das Ende der Treppe zu signalisieren. Der Benutzer müsse vielmehr selbst besondere Vorsicht walten lassen.

*Oberlandesgericht Karlsruhe
Aktenzeichen 19 U 29/07*

8

In Nordrhein-Westfalen störte sich ein Vermieter daran, dass in einer Wohnung innerhalb einer größeren Anlage regelmäßig Wäsche getrocknet wurde. Das habe ausschließlich in den dafür vorgesehenen Kellerräumen zu geschehen, hieß es in einem Prozess vor dem Amtsgericht Düsseldorf. Denn ansonsten dringe aus der Wohnung weiterhin ein unangenehmer Geruch nach feuchtschwangerer Luft. Das überzeugte die Justiz nicht, sie ließ das Wäschetrocknen zu. Ob man die Wäschegerüche eher als angenehm oder als unangenehm empfinde, sei eine subjektive Angelegenheit.

*Amtsgericht Düsseldorf
Aktenzeichen 53 C 1736/08*

Ivonn Kappel

BAG-Entscheidung zur so genannten Zillmerung bei betrieblicher Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung wird bei den Arbeitnehmern immer beliebter. Ein Grund ist die Erkenntnis, dass die gesetzliche Rentenversicherung als alleinige Altersvorsorge nicht ausreicht. Eine Möglichkeit bietet im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung die Direktversicherung. Sie ist letztlich nichts anderes als eine normale Lebensversicherung mit allen ihren negativen und positiven Seiten. Hierzu das BAG Grundsatzurteil (Az.: 3 AZR 17/09) zum Thema gezillmerter Nettobeitrags-Verfahren. Versicherungsexperte Wolf-Rüdiger Senk erklärt den Sachverhalt.

Üblicherweise liegen Lebensversicherungen so genannte gezillmerter Tarife zugrunde.

Zillmerung? Was ist das?

Unter Zillmerung oder genauer gezillmerter Nettobeitrags-Verfahren versteht man die gebräuchlichste versicherungsmathematische Deckungskapital-Berechnungsformel der Lebensversicherer. Dieses Verfahren ist immer wieder von Verbraucherschützern kritisiert worden, da es im Ergebnis dazu führt, dass insbesondere bei kapitalbildenden Lebensversicherungen –wie der Direktversicherung– zunächst nur sehr geringe oder auch gar keine Rückkaufswerte in den Verträgen vereinbart werden. Bei der Zillmerung werden die einmaligen Abschluss- und Vertriebskosten zunächst belastet, so dass in den ersten Jahren der Laufzeit des Vertrages nur ein minimales oder überhaupt kein Deckungskapital aufgebaut wird.

Diese so genannte „Zillmerung“ hat auch das Bundesarbeitsgericht (BAG) auf den Plan gerufen. Mit einem viel beachteten Grundsatzurteil vom 15. September 2009 (Az.:3 AZR 17/09) hat es entschieden, dass (voll) gezillmerter Tarife im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung zwar nicht gegen das Wertgleichheitsgebot des § 1 Abs. 2 Nr. 3 BetrAVG verstoßen, jedoch eine unangemessene Benachteiligung des versicherten Arbeitnehmers darstellen können.

In dem dieser Entscheidung zugrunde liegenden Urteil des Landesarbeitsgerichts Köln (LAG) vom 13 August 2008 (Az.: 7 Sa 454/08) ging es um eine im November 2004 vereinbarte Entgeltumwandlung, aufgrund derer bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum 30. September 2007 anstelle des umgewandelten Barlohns Versicherungsbeiträge in Höhe von 7.004,00 Euro abgeführt wurden. Nachdem der Versicherer dem klagenden Arbeitnehmer mitteilte, dass sich das Deckungskapital auf 4.711,79 Euro belaufe, verlangte der Kläger von seinem bisherigen Arbeitgeber, der Beklagten, Zahlung des umgewandelten Arbeitsentgelts in Höhe von 7.004,00 Euro.

Diese bereits in den Vorinstanzen abgewiesene Klage hat nunmehr das BAG in dritter und letzter Instanz zurückgewiesen. Begründet hat es dies damit, dass auch soweit die vorgesehene Verrechnung der Abschluss- und Vertriebskosten im Versicherungsvertrag einer Rechtskontrolle nicht standhielte, dies nicht zur Unwirksamkeit der Entgeltumwandlungsvereinbarung per se sondern zu einer höheren betrieblichen Altersversorgung führen würde. Da ein Anspruch auf höhere Versorgungsleistungen aber nicht Gegenstand des Rechtsstreits war, wurde die Klage abgewiesen.

Interessant ist in dieser Entscheidung die Klarstellung des BAG, dass es im Rahmen gezillmerter Tarife angemessen sein dürfte, die Abschluss- und Vertriebskosten auf fünf Jahre zu verteilen. Ist dies unterblieben, so führt dies zwar wie erwähnt nicht zur Unwirksamkeit der Entgeltumwandlungsvereinbarung sondern eben zu einem Anspruch auf eine höhere betriebliche Altersversorgung. Wie dies im Einzelfall umgesetzt werden kann, dürfte interessant werden und wird möglicherweise die Gerichte in Zukunft noch beschäftigen. Insofern erstaunt auch die Stellungnahme des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) ein wenig, der in einer ersten Stellungnah-

Abschluss- und Vertriebskosten auf fünf Jahre verteilen

me diese Entscheidung begrüßte, da Arbeitgeber jetzt darauf vertrauen könnten, dass sie kein Haftungsrisiko trügen, wenn Sie ihren Arbeitnehmern eine betriebliche Altersversorgung per Direktversicherung anböten. Zutreffend ist insoweit zwar, dass die Arbeitgeber aufgrund dieses Urteils „aus der Schusslinie“ geraten sind, da die Wirksamkeit der Entgeltumwandlungsvereinbarung bestätigt wurde, jedoch stellt sich nach wie vor die Frage nach der Umsetzung der Forderung nach einer höheren Altersversorgung, sofern im jeweiligen Tarif die Forderung des BAG nach einer angemessenen Verteilung der Kosten auf fünf Jahre nicht erfüllt wurde. Hier besteht für die Versicherungswirtschaft Handlungsbedarf sowohl in Bezug auf die Tarifikalkulation, um das Postulat des BAG umzusetzen, als auch im Hinblick auf die nachträgliche Anpassung laufender Verträge, die diese Kriterien nicht erfüllen, insbesondere unter dem Aspekt der Ablaufleistung.

Wolf-Rüdiger Senk

*AVW
Assekuranzvermittlung der Wohn-
nungswirtschaft GmbH & Co. KG
Hammerbrookstr. 5,
20097 Hamburg
www.assekuranzvermittlung.com*

wolf-ruediger.senk@avw-gruppe.de

Prof. Dr. Harald Bartl zu Wohnungswirtschaft und Vergaberecht: Für die Praxis dürften sich erhebliche Probleme ergeben

Wie wirkt sich die Neuordnung des Vergaberechts auf die Wohnungswirtschaft aus? Wohnungswirtschaft heute fragte den Experten für Vergaberecht in Deutschland: Rechtsanwalt Prof. Dr. Harald Bartl. Er ist wissenschaftlicher Berater der CitoExpert GmbH, einer in Dietzenbach bei Frankfurt ansässigen Informations- und Beratungsgesellschaft, die sich auf das Vergaberecht spezialisiert hat.



Wohnungswirtschaft heute: Wie schätzen Sie das Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts 2009 ein?

Prof. Dr. Harald Bartl: Es ist zunächst erstaunlich, dass man es noch in der letzten Legislaturperiode noch schaffte, dass das Reformgesetz im April 2009 in Kraft treten konnte. Die Reform der Paragraphen 97 ff. GWB enthält einige grundsätzliche Neuerungen, aber auch neue Streitpunkte. So sind in den Paragraphen 101a und 101 b GWB 2009 die Informations- und Wartepflicht vor dem Zuschlag und die Folgen unterlassener Information sowie z. B. die Vergabe eines Auftrags ohne Vergabeverfahren geregelt – allerdings mit einer erheblichen Verschärfung der Rügepflichten für die Bewerber und Bieter. Erheblicher Streitpunkt in der

Zukunft ist in der Zulassung vergabefremder Aspekte zu sehen. Hier geht es um soziale, umweltbezogene und innovative Aspekte, die in der Leistungsbeschreibung enthalten sein sollen und im Zusammenhang mit dem Auftraggegenstand stehen müssen. Schon jetzt liegen mehrere Beiträge zu diesem Punkt in Fachzeitschriften vor, in denen die Regelung kritisch betrachtet wird. Für die Praxis dürften sich erhebliche Probleme ergeben. Die Frage der Grundstücksgeschäfte ist nach wie vor ungeklärt. Insofern ist die Grundratsentscheidung des EuGH (Vorlage des OLG Düsseldorf) abzuwarten.

Foto bpr

Wohnungswirtschaft heute: War das alles? Sind nicht weitere Reformen außerhalb des GWB 2009 erfolgt?

Prof. Dr. Harald Bartl: Es liegt zwar die Vergabeverordnung 2009 (VgV) bereits vor. Sie wird freilich erst in der nächsten Legislaturperiode in Kraft treten.

Wohnungswirtschaft heute: Was ist mit der Reform der VOL/A, VOB/A und VOF?

Prof. Dr. Harald Bartl: Hier liegen Entwürfe vor, die allerdings vor allem bei VOL/A und VOB/A keinen Fortschritt bringen. Insofern ist die Reform der VgV und der genannten Verdingungsordnungen stecken geblieben – man kann sagen: Gott sei Dank! So hat die Praxis wenigstens noch ein halbes Jahr Zeit und kann mit den bisherigen Vorschriften arbeiten. Es wäre zu wünschen, dass VOL/A und VOB/A nicht neu gefasst, sondern lediglich gekürzt und an einigen fehlerhaften Stellen richtig gestellt würden. Schließlich ist nicht einzusehen, warum die Praktiker, die durch mehrere Reformen der letzten Jahre schon belastet sind, gewissermaßen immer von neuem anfangen müssen. Das kostet Schulung, Zeit und Geld.

Das kostet Schulung, Zeit und Geld.

Wohnungswirtschaft heute: Gibt es auch Positives zu vermelden?

Prof. Dr. Harald Bartl: Immerhin hat man die kurzfristig in Kraft tretende Sektorenverordnung 2009 (Trinkwasser, Energie, Verkehr) geschaffen, die die so genannten bb-Paragrafen bzw. SKR-Vorschriften ablöst. Damit wird auch erstmalig von dem so genannten Kaskadenprinzip (EG-Richtlinien, GG, Haushaltsbestimmungen, GWB, VgV, aufgespaltene Verdingungsordnungen für EU- und nationale Verfahren) teilweise abgegangen. Auch die VOL/A, VOB/A und VOF sollten als Verordnungen gestaltet werden. Das ist aber mehr als fraglich. Auf dem Ordnungswege kann alles schneller gehen, ohne dass auf den Sachverstand der Verbände etc. verzichtet wird.

Wohnungswirtschaft heute: Sind die Wohnungsbaugesellschaften von der Reform betroffen?

Prof. Dr. Harald Bartl: Das ist nicht generell zu beantworten, da nicht alle Wohnungsbaugesellschaften öffentliche Auftraggeber sind. Ist das nicht der Fall, ist das Vergaberecht nicht anzuwenden. Das ist eine Frage des Einzelfalls. Zwar hat der EuGH in einer Entscheidung vom 01. Februar 2001 – C-237/99 – in einem Sachverhalt aus Frankreich festgestellt, dass soziale Wohnungsbaugesellschaften öffentliche Auftraggeber sein können. Diese Entscheidung lässt sich aber nicht ohne weiteres auf alle deutschen Wohnungsbaugesellschaften übertragen.

Wohnungswirtschaft heute: Sind die Wohnungsbaugesellschaften anders zu beurteilen?

Prof. Dr. Harald Bartl: Hier kommt es auf die Ausgestaltung im Einzelfall an. Es liegen Entscheidungen vor, wonach bei entsprechender Satzung (Förderung des sozialen Wohnungsbaus in der Satzung, nichtgewerbliche Tätigkeit im Allgemeininteresse, staatlicher Einfluss, keine ausschließlich wirtschaftlichen Erwägungen etc.) eine öffentliche Auftraggeberschaft nach § 98 Nr. 2 GWB angenommen wird. Dann sind diese Gesellschaften vergaberechtpflichtig (Kammergericht Berlin, Vergabekammern). In einem Zivilrechtsstreit verklagte ein Versicherungsmakler ein kommunales Wohnungsbauunternehmen auf Schadensersatz wegen unterbliebener Ausschreibung von Versicherungsleistungen. Das OLG Karlsruhe wies die Klage in dem Urteil vom 17. April 2008 – Aktenzeichen 8 U 228/06 – in einem Fall u. a. deshalb ab, weil es die Voraussetzungen des § 98 Nr. 2 GWB „nicht mit einer sicheren richterlichen Überzeugung festzustellen“ vermochte. Damit ist keine kommunale Gesellschaft, die in diesem Zusammenhang tätig wird, per se öffentlicher Auftraggeber und damit vergaberechtpflichtig. Es kommt u. a. auf die Tätigkeit, die Satzung der GmbH (Zweck, Gegenstand etc.), Anteile und Einfluss der Kommune bei der Besetzung der Geschäftsführung sowie etwa die Finanzierung an.

Es kommt auf die Ausgestaltung im Einzelfall an

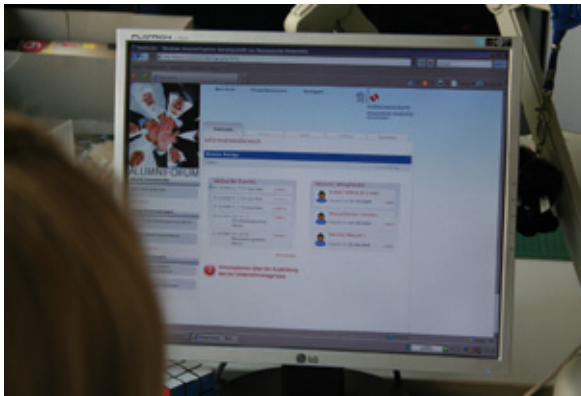
Wohnungswirtschaft heute: Was raten Sie den Wohnungsbaugesellschaften?

Prof. Dr. Harald Bartl: Ich würde diese Frage der öffentlichen Auftraggeberschaft hieb- und stichfest klären lassen. Ist die GmbH öffentlicher Auftraggeber, so müssen die Mitarbeiter professionelle Einkäufer sein, die das Vergaberecht beherrschen. Auch auf diese GmbH ist der Blick der Öffentlichkeit gerichtet. Eine Umgehung des Vergaberechts ist mehr als riskant, zumal dann, wenn es um EU-Verfahren geht.

red.

Nassauische Heimstätte/Wohnstadt: Die Immobilienbranche hat ihr erstes Alumni-Portal

An amerikanischen Schulen und Universitäten wird sie millionenfach gepflegt. Die Bindung zu den Ehemaligen. Auch die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt will die Bindung zu den ehemaligen Auszubildenden nicht abreißen lassen. Deshalb startete Hessens landeseigenes Wohnungsunternehmen eine Internetplattform für ehemalige Auszubildende.



International tätige Großkonzerne, Hochschulen und Forschungseinrichtungen kennen die Kontaktpflege zu ehemaligen Mitarbeitern und Studenten, so genannten Alumni, über das Internet schon lange. Die Wirtschaft tut sich damit noch schwer. Seit vergangener Woche hat die Immobilienbranche ihr erstes Alumni-Portal. Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt,

Foto Nassauische Heimstätte

mit über 63.000 Wohnungen unter den Top 10 der Wohnungsunternehmen in Deutschland, hat diesen Service Anfang September 2009 offiziell gestartet. Das Portal steht unter <http://alumni.naheimst.de> allen ehemaligen und jetzigen Auszubildenden der Nassauischen Heimstätte und der Wohnstadt offen. Notwendig ist eine unkomplizierte Registrierung. Das Portal bietet neben einem Chatforum auch aktuelle Termine und Informationen aus der Unternehmensgruppe und der Branche.

Die Unternehmensgruppe, so deren leitender Geschäftsführer Bernhard Spiller, wolle mit diesem Angebot den Erfahrungsaustausch und die Kontaktpflege zwischen ehemaligen und derzeitigen Auszubildenden und Ausbildern fördern: „Unsere Branche ist ohnehin gut vernetzt und das Networking hat schon eine immer wichtige Rolle gespielt. Mit unserem Alumniforum möchten wir jetzt die aktuellen Entwicklungen der sozialen Netzwerke im Internet aufgreifen und für uns nutzbar machen.“ Aufgrund von Ereignissen der jüngsten Vergangenheit habe man sehr großen Wert auf Datensicherheit, Datenvertraulichkeit und Netiquette gelegt.

Jens Duffner

jens.duffner@naheimst.de

Jung, kompetent und erfahren. Die EBZ Business School beruft drei neue Hochschullehrer

Prof. Dr. Birgit Brands (39), Prof. Dr. Markus Knüfermann (37) und Prof. Dr. Philipp Schade (32) sind jung, kompetent und erfahren. Mit Beteiligung der Studierenden wurden sie als neue Professoren an die EBZ Business School berufen.



Gleich drei neue Hochschullehrer hat die Bochumer EBZ Business School in den Professorenstand berufen. Und das Team hat es in sich: Dass alle berufenen Professoren hohe Lehrkompetenz, wissenschaftliche Exzellenz und Praxiserfahrung mit sich bringen, war das Ergebnis eines sorgfältigen Berufungsverfahrens, bei dem das Votum der Studierenden eine besonders große Rolle spielte.

„Jung, kompetent und erfahren“ – drei neue Professoren von links: Prof. Dr. Markus Knüfermann, Prof. Dr. Birgit Brands und rechts Prof. Dr. Philipp Schade. Dritter von links ist Prof. Dr. Volker Eichener, Rektor der EBZ Business School

Jeweils 50 bis 60 Studierende haben sich die Kandidaten in Probelehrveranstaltungen angehört. Informationsgehalt, Praxisanbindung, theoretische Fundierung und Vermittlungsstil haben sie auf Fragebögen abgeschätzt und Noten vergeben. Und zwei Vertreter haben sie in die Berufskommission entsandt, der auch Professoren der Ruhr-Universität und der Fachhochschule Gelsenkirchen sowie Vertreter der Berufspraxis angehörten.

„Bei vielen Berufsverfahren wird die pädagogische Kompetenz der Bewerber nicht ausreichend gewürdigt“, so der Rektor der EBZ Business School, Prof. Dr. Volker Eichener, der den jungen Kollegen die Ernennungsurkunden zum Dienstantritt am 1. September überreichte. „Bei uns hat das Votum der Studierenden den Ausschlag gegeben, denn eine hervorragende Lehre ist schließlich die Hauptaufgabe eines guten Hochschullehrers.“

Prof. Dr. Birgit Brands (39), Prof. Dr. Markus Knüfermann (37) und Prof. Dr. Philipp Schade (32) verfügen trotz ihres niedrigen Alters neben exzellenten wissenschaftlichen Qualifikationen und pädagogischer Kompetenz bereits über jahrelange Erfahrung in der Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Berufspraxis – ein Faktor, auf den die private Fachhochschule besonderen Wert legt. „Wir schätzen uns glücklich, drei so gute und engagierte junge Wissenschaftler für die EBZ Business School gewonnen zu haben“, so Rektor Eichener in seiner Ansprache zur Verleihung der Urkunden.

Professorin Dr. Birgit Brands (39) verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Wirtschaftsprüfung, Unternehmens- und Steuerberatung. Die EBZ Business School konnte Frau Prof. Brands von der renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PriceWaterhouseCoopers abwerben, wo sie zuvor als Senior Managerin in der Steuerabteilung tätig war. Sie wird in Zukunft die Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Rechnungswesen, Controlling und Unternehmensbesteuerung übernehmen. „Meine Erfahrungen mit der Betreuung internationaler Unternehmen kann ich hervorragend in meine Lehrtätigkeit einbringen, so dass die Studierenden neben der Theorie auch gute Einblicke in die Praxis bekommen“, so Frau Prof. Brands. Genau wie ihre beiden neuen Kollegen hat sie bereits erste Tage in der Lehre an der EBZ Business School hinter sich und konnte

die Studierenden mit ihrer frischen Art, auch scheinbar trockene Materie zu vermitteln, regelrecht begeistern.

Professor Dr. Markus Knüfermann (37) war zuletzt als Leiter der Unternehmensentwicklung bei der Sparda Bank Münster tätig. An der EBZ Business School ist er für Volkswirtschaftslehre und internationale Wirtschaftsbeziehungen zuständig. Beim Thema globale Finanzkrise ist er in seinem Element. Prof. Knüfermann freut sich besonders darauf, in einer privaten Hochschule zu wirken, die in ein Branchen- und Verbandsnetzwerk eingebunden ist: „Der unternehmerische Geist verbindet sich so stärker mit der akademischen Welt. Studierende werden dadurch praxisorientiert ausgebildet und die wissenschaftliche Forschung ist dadurch zielgerichtet.“ Seine Zeit als Investmentbanker bei der Westdeutschen Landesbank hat Prof. Knüfermann auf besondere Weise verarbeitet: Er hat ein Buch über Unternehmensethik geschrieben.

Professor Dr. Philipp Schade (32) übernimmt die Professur für Mathematik, Statistik und Wirtschaftsinformatik. Neben Lehr- und Forschungstätigkeiten an der TU Dortmund gründete und leitete er eine Unternehmensberatung, die sich auf die betriebliche Altersvorsorge spezialisiert hat. Mit der Zusatzausbildung als Aktuar ist er auch ein Experte in der Versicherungs- und Finanzmathematik. Prof. Schade: „Die neue akademische Würde der Berufung als Professor an die EBZ Business School freut mich riesig, zumal die Berufung hierher mit jungen 32 Jahren für mich wirklich eine Ehre ist. Mit der engen Verzahnung in die Wirtschaft eröffnet die EBZ Business School eine großartige Chance für praxisorientierte Forschung. Die Lehrtätigkeit bereitet mit den kleinen und motivierten Studierendengruppen an der privaten Hochschule zudem besonders viel Spaß.“

Dipl.-Ing. Daniela Brungs

EBZ Business School: WIR – Wohnen im Revier stiftet Stipendium

Die Kooperation kommunal(nah)er Wohnungsunternehmen im Ruhrgebiet, WIR – Wohnen im Revier, vergibt in diesem Jahr erstmalig ein Stipendium für den Studiengang BA Real Estate an der neuen EBZ Business School in Bochum. Dabei übernimmt WIR die Studiengebühren für ein dreijähriges Studium in der vollen Höhe von 21.000 Euro für eine Studentin oder einen Studenten. Das Stipendium soll künftig alle zwei Jahre an begabte Studierende vergeben werden.

„Wir möchten mit dem Stipendium kreative Köpfe fördern und für unsere Branche begeistern“, fasst Dr. Dieter Kraemer, Sprecher des Vorstands von WIR – Wohnen im Revier zusammen. Viele der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Wohnungsunternehmen, die bei WIR organisiert sind, nehmen bereits die vielfältigen Aus- und Weiterbildungsangebote am Bochumer EBZ wahr. Mit dem Bachelor-Studiengang Real Estate und den darauf aufbauenden Master-Studiengängen bietet die EBZ Business School erstmalig gezielt Studienmöglichkeiten für künftige Führungskräfte in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft an. „So können wir als Wohnungsunternehmen unsere Personalentwicklung aktiv begleiten“, erklärt Dr. Kraemer das Engagement von WIR. Auch deshalb begrüßen die Geschäftsführer und Vorstände aus den neun Unternehmen die Weiterentwicklung des EBZ in Bochum. Geschäftsführer des Bochumer Unternehmens VBW BAUEN UND WOHNEN GMBH, Dr. Kraemer, weiß, worauf es ankommt: „In der Wohnungswirtschaft brauchen wir auch in Zukunft Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihr Handwerk verstehen und strategisch denken und planen können!“. Letztlich ist Wohnen ein Grundbedürfnis für jeden und die Wohnungswirtschaft eine Branche mit vielen Facetten, in der man mit Menschen unterschiedlichster Herkunft, Bildung und Wünschen zu tun hat. Interessierte können sich ab jetzt um das Stipendium bewerben. Voraussetzungen dafür sind, dass sie einen guten Schulabschluss vorweisen können und sich im Auswahlverfahren gut präsentieren. Dort wird z.B. ein kurzer Aufsatz zu einem immobilienwirtschaftlichen Thema geschrieben und es gibt einen Assessment-Test. „Wer gesunden Menschenverstand und fundiertes Allgemeinwissen hat, schafft das!“ ist sich Klaus Leuchtmann, Vorstand des EBZ und Kanzler der EBZ Business School, sicher. Dass die Bewerber/innen auch im Ruhrgebiet wohnen sollen, um das Stipendium zu bekommen, versteht sich für Dr. Kraemer von selbst: „Unser ganzes Handeln ist auf das Ruhrgebiet konzentriert. Das möchten wir auch mit dem Stipendium ausdrücken.“ Und wenn man noch nicht hier wohnt – auch kein Problem: „Wir haben 80.000 Wohnungen im Ruhrgebiet – da ist sicher eine passende dabei!“ so Kraemer.

Alle Informationen zum Stipendium gibt's auf www.wir-wohnenimrevier.de und bei der EBZ Business School auf www.ebz-business-school.de

Dipl.-Ing. Daniela Brungs

Logo

WIR – Wohnen im Revier: Kooperation kommunalnaher Wohnungsunternehmen im Ruhrgebiet mit neun Mitgliedern (Allbau AG, Essen; DOGEWO21 GmbH, Dortmund; GBB – Gesellschaft für Bauen und Wohnen mbH Bottrop; GEBAG, Duisburg; ggw: mbH Gelsenkirchen; SGW mbH, Witten; HGW mbH, Herne; swb mbH, Mülheim an der Ruhr; VBW BAUEN UND WOHNEN GMBH, Bochum. Die Geschäftsstelle der Kooperation wird von InWIS Forschung & Beratung GmbH betreut. Die Unternehmen mit mehr als 650 Mitarbeiter/innen verfügen über rund 80.000 eigene Wohnungen im Ruhrgebiet zwischen Duisburg und Dortmund.

Personalien im Oktober

Stephan Jung wird Director Investments bei Knight Frank, ImmobilienScout24 Marc Stilke neuer Sprecher der Geschäftsführung und Vincent Screene BSc. FRICS neuer Geschäftsführer bei SKIM.

Knight Frank

Stephan Jung wird Director Investments

Stephan Jung (44 Jahre) wechselte zum 1. Oktober 2009 von der Hamburger HSH Real Estate AG, wo er als Mitglied der Geschäftsleitung das Asset Management verantwortete, zur weltweit tätigen Immobilienberatung Knight Frank und wird dort als Director Investments tätig. Chris Bell, Partner von Knight Frank, London: „Wir sind stolz, mit Stephan Jung einen anerkannten Experten für Gewerbeimmobilien, besonders Shopping Center, gewonnen zu haben. Wir versprechen uns davon eine konsequente Fortsetzung unserer Strategie, den Einzelhandel und das Shopping Center für unsere internationalen Kunden noch intensiver zu bearbeiten.“ „Unsere Terminvereinbarungen für die Expo Real mit nationalen und internationalen Investoren und Developern zeigten, dass das Geschäft wieder anzieht“ sagt Stephan Jung und ergänzt: „Das richtige Produkt zum richtigen Preis ist absolut marktgängig.“

ImmobilienScout24

Marc Stilke wird neuer Sprecher der Geschäftsführung

Marc Stilke übernimmt ab dem 1. Dezember 2009 die Position des Sprechers der Geschäftsführung bei ImmobilienScout24 in Berlin. Der 43-Jährige wird als Geschäftsführer die Bereiche Strategie, Marketing, Vertrieb und Produkt des Immobilienportals verantworten.

„Ich freue mich sehr, mit Marc Stilke einen Top-Manager als neuen Sprecher der Geschäftsführung von ImmobilienScout24 gewonnen zu haben. Seine langjährige Interneterfahrung und seine fundierte Produktmanagement-, Marketing- und Vertriebsexpertise in großen Online-Umfeldern haben ihn zu unserem Wunschkandidaten gemacht“, so Dr. Martin Enderle, CEO der Scout24-Gruppe. „Gemeinsam mit dem Team wird er die positive Entwicklung des größten Immobilienmarktplatzes in Deutschland weiter vorantreiben und die Nr.-1-Position im Markt weiter ausbauen.“ Die ImmobilienScout24-Geschäftsführung besteht damit nun aus Marc Stilke (Sprecher) und Dirk Hoffmann.

Marc Stilke kommt von der AdLINK Internet Media AG, wo er seit 2005 als Sprecher des Vorstandes und COO für die Geschäftsbereiche Affiliate- und Domainmarketing sowie für Strategie/M&A, Kapitalmarktkommunikation, Marketing und Produktentwicklung verantwortlich zeichnete. Der gebürtige Frankfurter war zuvor außerdem als Geschäftsführer und Vice President European Portal Business von Lycos Europe und in verschiedenen Managementpositionen bei der Bertelsmann AG tätig.

Dr. Martin Enderle, 43, hatte Anfang 2008 neben seiner Position als CEO der Scout24-Gruppe zusätzlich auch die Geschäftsführung von ImmobilienScout24 übernommen. Nach der Integration des Unternehmens in die Gruppe und dem erfolgreichen Ausbau der Marktführerschaft gibt er die Geschäftsführung nun ab und wird Anfang 2010 die Funktion des Vorsitzenden des Beirats von ImmobilienScout24 übernehmen. Zukünftig wird er sich auf die strategische Führung der Scout24-Gruppe konzentrieren.

Vincent Screene BSc. FRICS wird neuer Geschäftsführer



Mit dem 48-jährigen Vincent Screene FRICS ist es dem Frankfurter Asset Management Spezialisten SKIM Schüler Knedel Immobilienmanagement GmbH gelungen einen international erfahrenen Geschäftsführer zu gewinnen. Er wird sich neben den Gründern und Geschäftsführern Uwe Schüler MRICS und Thomas Knedel MRICS vornehmlich auf internationale Mandate sowie den Bereich Objektoptimierung konzentrieren. Vincent Screene FRICS, war zuletzt selbstständiger Consultant und ist Vorstandsmitglied der RICS Deutschland. Zu Beginn seiner Laufbahn war er bei einer der führenden börsennotierten Investmentgesellschaften in London als Projektentwickler tätig. 1989 wechselte er zur Tochtergesellschaft nach

Frankfurt. Dort war er für die Entwicklung des deutschen Portfolios tätig. 1993 ging er zu einer regionalen Investorengruppe und war dort für den Bereich Entwicklung und Management von Büro- und Handelsportfolien zuständig. Seit 2002 hat er seine Aktivitäten auf das Portfolio- und Asset Management fokussiert und fungiert u. a. als Beirat für britische Fondsgesellschaften. Inhaber Uwe Schüler kommentiert: „Herr Screene passt hervorragend zu uns. Er bildet eine wichtige Brücke zu unseren internationalen Kunden und deckt einen wesentlichen Teil der steigenden Nachfrage ab. Mit seiner langjährigen Erfahrung in der Entwicklung und Optimierung von Immobilien können wir unseren Kunden noch gezielter nachhaltige Konzepte anbieten um den gewünschten Mehrwert zu schaffen, der heute mehr denn je im Fokus steht.“

WL Bank Direktor Ludger Kortemeyer-Lanvers: Handel von Emmissionsrechten auch für Wohnungsunternehmen

Die Immobilienwirtschaft sei ein Stabilitätsfaktor in der Krise, so Bundesbauminister Tiefensee. Das war 2008 und 2009 so, aber wie wird es 2010 und 2011? Hier ist die neue Bundesregierung gefordert. Genauso wichtig sind die finanzierenden Banken. Klemmen die Kredite? Welche Bank ist die Richtige? Warum ein neues liberaleres Mietrecht? Handel von Emmissionsrechten auch für die Wohnungswirtschaft! WL Bank Direktor Ludger Kortemeyer-Lanvers im Gespräch mit Wohnungswirtschaft-heute-Chefredakteur Gerd Warda.



Wie hat sich die Finanzkrise auf die Kreditvergabe der Banken ausgewirkt?

Ludger Kortemeyer-Lanvers: Zunächst kann ich für unser Haus feststellen, dass sich unsere Kreditvergabepolitik nicht verändert hat, da wir auch zum Höhepunkt der Krise über ausreichende Liquidität verfügten und unsere Refinanzierungsmöglichkeiten nach wie vor gut sind. Grundsätzlich lässt sich jedoch feststellen, dass viele Banken – insbesondere Banken, die international tätig sind – durch Liquiditätsengpässe und drastisch verschlechterte Refinanzierungsbedingungen ganze Geschäftsfelder auf den Prüfstand gestellt und

eine radikale Änderung ihrer Strategie vollzogen haben. Dies spüren die Kunden, da nun Investitionen, die früher problemlos mit ihrer Bank finanziert werden konnten, nicht mehr von ihrer Bank begleitet werden.

Ludger Kortemeyer-Lanvers
Foto WL Bank

Was bedeutet das für die nach Kredit fragenden Wohnungsunternehmen?

Ludger Kortemeyer-Lanvers: Durch die Strategieänderung einiger Banken stehen der Wohnungswirtschaft weniger Finanzierungspartner zur Verfügung. Das kann auch Auswirkungen auf mittelfristig anstehende Prolongationen haben. Darum sollten sich Wohnungsunternehmen bereits frühzeitig um anstehende Prolongationen kümmern bzw. um einen Kreditgeberwechsel bemühen. Zukünftig sollten Wohnungsunternehmen verstärkt nach der langfristigen Strategie ihrer Finanzierungspartner fragen und sich für die Bank entscheiden, die sich eindeutig als strategischer Partner der Wohnungswirtschaft positioniert. Nur so können sie vor bösen Überraschungen sicher sein.

Um das Handeln der Banken besser verstehen zu können nun die Frage: Was müssen Banken alles wissen, um Wohnungsunternehmen Kredite ausreichen zu können, und hat sich die Bewertungsweise dieser Punkte verschärft?

Ludger Kortemeyer-Lanvers: Neben den Informationen zur wirtschaftlichen Situation, die den Banken üblicherweise durch Auswertung des Wirtschaftsprüfungsberichtes und des Wirtschaftsplanes transparent wird, ist auch eine umfassende Information über die strategische Ausrichtung der Wohnungsunternehmen notwendig, also Fragen über Produktentwicklung, Antworten des Unternehmens auf die demografische Entwicklung, zur Bestandsentwicklung und in Bezug auf energetische Anforderungen, Marketing, Finanzierungsstrukturen sowie Risikomanagement. Die Vergangenheit ist nachlesbar, entscheidend

sind aber die Herausforderungen der Zukunft und die Einstellung und Vorbereitung des Unternehmens darauf. Insofern unterliegen auch Entscheidungskriterien der Banken stets einem Wandel – als Anpassung an zukünftige Herausforderungen. Wichtig ist die offene Kommunikation von beiden Seiten. Eine Änderung der Kreditvergaberichtlinien, ausgelöst durch die Finanzkrise, wurde jedoch – zumindest bei der WL BANK – nicht durchgeführt.

In einigen Regionen der Republik zeichnen sich schon heute weitere Leerstände ab. Wie gehen Sie bei der Kreditvergabe damit um?

Eigenes immobilienwirtschaftliches Research

Ludger Kortemeyer-Lanvers: Negative Leerstandsentwicklungen sind in einigen Regionen ein großes Problem. Wir verfügen über ein eigenes immobilienwirtschaftliches Research. Das heißt, dass wir uns bei jeder Kreditentscheidung über die Zukunftsrisiken ein eigenes Bild machen. Das Thema Leerstandsentwicklung diskutieren wir intensiv mit den betroffenen Unternehmen. Auch hier gilt, dass das Unternehmen aufzeigt, wie es sich auf diese Entwicklung einstellt, welche Maßnahmen getroffen oder geplant sind und welche betriebswirtschaftlichen Auswirkungen erwartet werden. Schrumpft die Bevölkerung, muss sich das Unternehmen anpassen – sowohl dem Umfang des Bestandes als auch dem Produkt nach. Bei einer alternden Bevölkerungsstruktur muss ein entsprechendes Angebot geschaffen werden. Die Maßnahmen beginnen bei der altengerechten Modernisierung und reichen über Veränderungen der Wohnungszuschnitte bis hin zum Abriss kompletter Quartiere. Letztlich ist die deutsche Wirtschaft – je nach Branche- in unterschiedlichem Maße von der Kreditvergabepolitik der Banken betroffen. Dies belegen neueste Daten der Bundesbank.

Die Wohnungswirtschaft hat sich 2009 noch als Konjunktur- und Jobmotor gezeigt. Aber zur weiteren energetischen Sanierung der Bestände werden weitere Mittel gebraucht. Wie können auch die Banken helfen?

www.bundesbank.de

Ludger Kortemeyer-Lanvers: Die Wohnungswirtschaft hat in den letzten Jahrzehnten immer einen kontinuierlichen und wesentlichen Beitrag zur Wirtschaft geleistet. Anders als andere Wirtschaftszweige hat sie auch 2009 ihr Investitionsprogramm aufrechterhalten. Die energetische Sanierung der Bestände ist für die Wohnungswirtschaft in den nächsten Jahren eine gewaltige Aufgabe und entspricht auch den umweltpolitischen Zielen der Bundesregierung. Doch den politischen Willenserklärungen müssen auch Taten folgen, die es der Wohnungswirtschaft leichter machen, diese Ziele auch zu unterstützen. Bisher bleibt die Wohnungswirtschaft auf den finanziellen Belastungen aus diesen Investitionen zum größten Teil sitzen, da die Energieeinsparung dem Mieter über geringere Betriebskosten zu Gute kommen und nur ein geringer Teil über Umlagen auf viele Schultern verteilt werden kann. Der Einsatz von Fördermitteln wie z. B. KfW-Darlehen ist zwar richtig und gut, reicht aber nicht aus. Nirgendwo in Westeuropa müssen Wohnungen mit einem so hohen Standard so günstig vermietet werden wie in Deutschland. Eine Liberalisierung des Mietrechts ist dringend notwendig. Wir Banken können die Wohnungswirtschaft bei dieser Forderung unterstützen.

Prof. Dr. Hansjörg Bach, Vater der Geislinger Konvention, forderte in einem Interview der Wohnungswirtschaft heute eine neue Lastenverteilung bei den Betriebskosten. Was meinen Sie dazu und gibt es weitere Möglichkeiten?

KfW-Darlehen reichen nicht aus

Ludger Kortemeyer-Lanvers: Wie bereits angesprochen ist eine Liberalisierung des Mietrechts dringend notwendig. Die Mieter sollten einen Teil der Investitionskosten mittragen, damit den Unternehmen ein Teil der Betriebskosteneinsparung als Investitionsbeitrag über die Miete wieder zufließt. Auch sollte die Politik den Beitrag der Wohnungswirtschaft zur CO₂-Einsparung endlich wahrnehmen. Länder und Industrieunternehmen können Investitionen zur Einsparung von Emissionen durch den Handel von Emissionsrechten zumindest teilweise refinanzieren. Dieser Weg sollte auch Wohnungsunternehmen offen stehen.

Vielen Dank für das Gespräch, **Gerd Warda**

Wohnungskosmetik – ein neuartiges Instrument der Vermietungsförderung

Wenn Vermieter und Mietinteressent schon beim Betreten einer Wohnung über Unrat stolpern, unangenehme Gerüche in der Luft liegen, der Fußboden völlig verwohnt ist und die ehemals weißen Tapeten vergilbt sind, wird mit Sicherheit nichts aus dem erhofften Abschluss des Mietvertrags. Die Wohnung bleibt leer und kostet weiterhin Tag für Tag bares Geld. Dabei ist es in vielen Fällen so leicht, Wohnungen ohne größeren Aufwand für die schnelle Neuvermietung fit zu machen. Vermietungsfördernde Wohnungskosmetik lautet das Stichwort.



Verpasste Chancen wie die oben beschriebene kann sich vor dem Hintergrund des drastisch veränderten Wohnungsmarktes heute niemand mehr leisten. Immer mehr Wohnungsunternehmen klagen über steigende Leerstandsquoten und immense Erlösschmälerungen. Auch durch Fluktuation werden jährlich viele Wohnungen frei, die sich längst nicht mehr von selbst

vermieten. „Die Lösung des Problems lässt sich auf eine einfache Formel bringen: Wer Leerstand nachhaltig abbauen will, braucht gute Mitarbeiter, eine gute Kommunikation – und gute Wohnungen“, erklärt Kay Stolp, Geschäftsführer der auf Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft spezialisierten Beratungsgesellschaft Stolp und Friends (Osnabrück). Er ist davon überzeugt, „dass professionelles Marketing bei den Mitarbeitern anfängt“ und erläutert: „Wir stimmen das Zusammenspiel aller vorhandenen Potenziale von Wohnungsunternehmen perfekt aufeinander ab. Dazu gehört auch, dass im Rahmen dieses ganzheitlichen Ansatzes die Mitarbeiter durch gezielte Workshops und praxisbewährte Vermietungstrainings ebenfalls richtig eingestellt werden. Durch ein optimal auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittenes integriertes Marketingkonzept werden dann neue Mieter gefunden und gebunden, Leerstände reduziert, die Fluktuation abgebaut und die Erlösschmälerungen eingedämmt.“

Gut gelüftet, sauber, aufgeräumt, hell und freundlich

„Man darf nicht vergessen, dass die Wohnungssuche eine hochemotionale Angelegenheit ist. Deshalb sind es immer wieder auch die vermeintlichen Kleinigkeiten, die über eine erfolgreiche Vermietung entscheiden und möglicherweise sogar über das eine oder andere Handicap einer Wohnung hinwegtrösten. Das fängt schon damit an, dass eine Wohnung bei der Besichtigung gut gelüftet, sauber, aufgeräumt, hell und freundlich sein muss. Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance“, gibt Marketingexperte Kay Stolp zu bedenken. Wichtigste Kriterien aus Sicht des Mietinteressenten sind nach seinen Erfahrungen insbesondere Fußbodenbeläge, die Wandbekleidungen und die Badezim-



merausstattung: „Mit alten Teppichböden, Blümchentapeten und uralten Bädern mit dem, Charme der 50er-Jahre gibt sich heute kein potenzieller Mieter mehr zufrieden.“ Leer stehende Wohnungen, die wegen ihres schlechten Allgemeinzustands nicht oder erst nach langer Zeit neu vermietet werden können, verursachen hohe Kosten. Ein erster Schritt in Richtung erfolgreiche Neuvermietung kann die „kosmetische“ Wohnungsverschönerung sein. Professionell gemacht, reichen oft schon kleine, schnell und kostengünstig umzusetzende Korrekturen aus, um eine erhebliche Aufwertung der Wohnungsqualität zu erreichen und den Mietinteressenten zu überzeugen. Genau hier findet sich der Ansatzpunkt für das umfassende neuartige Konzept vom Netzwerk für die Woh-

nungswirtschaft: das „Einkaufsnetzwerk“. Dieses bietet allen Wohnungsunternehmen die Möglichkeit, allein oder – noch preisgünstiger – im Verbund Produkte einzukaufen, die für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik wichtig und erforderlich sind. Hierbei handelt es sich um qualitativ hochwertige und in der Praxis bewährte Produkte, die zu attraktiven Konditionen kurzfristig geliefert werden können. Zum Sortiment gehört u. a. eine große Auswahl edler Kunststoff-Designbodenbeläge, die bei einigen Wohnungsunternehmen bereits für Furore gesorgt haben. Darüber hinaus bietet das Einkaufsnetzwerk weitere interessante Lösungen, beispielsweise für Wandbekleidungen und Badezimmerausstattungen, spezielle Fliesenlösungen, Accessoires wie Tür- und Fenstergriffe, Steckdosen und vieles mehr. Auch Arbeiten wie die Wohnungsreinigung oder Fensterputzen können über das Einkaufsnetzwerk beauftragt werden. Alle Produkte und Dienstleistungen sind bundesweit abrufbar. Nähere Informationen im Internet unter www.netzwerkfdw.de

Martin Göbel

In der zweiten Folge dieser neuen Artikelserie wird es um das Schwerpunktthema Fußböden gehen – und um die viel beachtete Erfolgsstory eines Wohnungsunternehmens, das den verblüfften Mietinteressenten hochwertige Designböden zu Füßen legte.

Immobilienkrise in „Subprimia, USA“: Wohneigentum bedeutet nicht Wohnsicherheit

Nicht nur in Fachzeitschriften, auch in der Tagespresse und den Medien ist inzwischen von Rettungsschirmen und frischem Geld zu lesen. Die von den USA ausgehende Weltfinanzkrise hat nicht nur faule Kredite und toxische Wertpapiere, bad banks und systemische Risiken als neue Begrifflichkeiten kreiert, sondern prekäre globale Abhängigkeiten deutlich gemacht. Was als „Subprime-Krise“ in den USA begann hat mit seinen Weiterungen inzwischen auch andere Immobilienmärkte von Dubai bis Moskau mit in einen gefährlichen Abwärtsstrudel gerissen. Dirk Schubert zeigt Hintergründe auf.



Antiseptische Rentneridylle
in Sun City/Phoenix, Foto
Dirk Schubert 2007

Vor allem Länder mit hohen Eigentumsraten wie Spanien (fast 90 %) und Irland (80 %) und Kreditvergaben mit geringer Eigenkapitaldecke hatten in den letzten Jahren einen Neubauboom zu verzeichnen. In Spanien stiegen die Hauspreise zwischen 1980 und 2006 um 1342 Prozent, in Großbritannien um 721 Prozent und in den USA um 308 Prozent. Allen Vorurteilen von schwäbischen Häuslebauern zum Trotz wohnen dagegen in Deutschland über 60 % aller Privathaushalte in Mietwohnungen. Die Idee das (eigene) Haus als Spekulationsobjekt zu instrumentalisieren ist den Deutschen fremd. Während nun fast in allen Ländern die Immobilienpreise ins Bodenlose stürzen, scheint der deutsche Immobilienmarkt (noch) relativ stabil. Die restriktivere Kreditvergabe ließ in Deutschland keine Blase entstehen. Die über Jahre hinweg im europäischen Vergleich außerordentlich niedrigen Neubau- und Eigentumsraten erweisen sich nun paradoxerweise als ein Stabilitätsfaktor.

Was als „Subprime-Krise“, also als Krise von Hypothekenkrediten, die an kaum zahlungsfähige Haushalte vergeben wurden, seinen Ausgang nahm, spiegelt umfassend die Krise des US-amerikanischen Wohnungssystems. Über acht Millionen Amerikaner haben mehr Schulden auf ihrem Haus als es wert ist. Die Krise ist ein Resultat der Unfähigkeit des Marktes, ist ein Resultat der Deregulation und der ideologischen Blindheit gegenüber Alternativen. Dass Wohneigentum nicht Wohnsicherheit bedeutet, mussten in jüngster Zeit viele „Eigentümer“ von zwangsgeräumten Häusern schmerzlich erfahren. Im gebeutelten Detroit sanken die Hauspreise auf durchschnittlich 18.000 Dollar, 45.000 Zwangsversteigerungen wurden verzeichnet.

*Acht Millionen Amerikaner
haben mehr Schulden auf ihrem
Haus als es wert ist.*

Strukturdifferenzen – „heute kaufen, später zahlen“



Das vorstädtische Einfamilienhaus war mit dem Traum vom Besitz (American Dream) und der Überzeugung, dass nur der Markt das geeignete Mittel zur Erfüllung dieses Traums sein könne, gekoppelt. „Wir wollen, dass jeder in Amerika sein eigenes Haus besitzt“ erklärte Präsident George Bush 2002. Nur das Eigentum würde die unbeschränkte und sichere Nutzung der Immobilie garan-

Karikatur des sorgenfreien Lebens in Sun City/Phoenix

tieren und die Möglichkeit das Objekt mit Gewinn weiter zu veräußern. Die Wohnungseigentumsquote stieg in den USA von 40 % im Jahr 1940 auf 70 % im Jahr 2007, 1975 betrug die durchschnittliche Hausgröße 140 m², bis 2003 stieg dieser Wert auf 204 m². Je weiter entfernt aus der gefährlichen Großstadt, desto größer und teurer die sind die Wohnhäuser und desto höher ist das soziale Prestige der paradiesischen Oase, so die Ideologie. Vor allem größere Häuser in jüngeren Vorstädten sind aber häufig zu 100 % kreditfinanziert. Die mächtigen Prinzipien des heiligen privaten Hauseigentums, Individualismus, restriktive Nebenabsprachen (Covenants, Conditions and Restrictions CC&Rs) und sozial homogene Wohnformen wie Age Restricted Communities, Retirement Communities oder Gated Communities prägen die zersiedelten Vorstadtsiedlungen. Mittlerweile umgeben die Reichen in den USA ihre Nachbarschaften mit hohen Zäunen, um ihren Wohlstand zu schützen. Nach Meinung der Bewohner und Immobilienmakler geben die „gated communities“ den Eigentümern das Gefühl stärkerer sozialer Kontrolle und stellen angeblich ein Nachbarschaftsgefühl (wieder) her.

Die Grundzüge des Wohnungsmarktes und der Stadt- und Regionalentwicklung sind marktdominiert. Standorte für (Vor-)Städte, Planungen für Wohnquartiere und die Ausformung der dispersen Siedlungsstrukturen in den USA basieren meist auf einer Vielzahl von (rationalen) Einzelentscheidungen privater Developer und resultieren nur selten aus Leitbildern der Regional- und Raumplanung. Private Bauträger bestimmen den Markt und Gemeindevertreter suchen die Folgen unkoordinierter Planungen zu kompensieren. Das wuchernde Wachstum (der Sprawl), die Flucht in die Vororte (white flight), die durch Autos dominierte Erschließung und das private Haus- und Grundeigentum sind wesentliche Charakteristika dieser Wohn- und Lebensweise. Billiges Benzin, ein dichtes Netz von Highways und steigende Haushaltseinkommen speisten diesen Traum.

Im Schnitt verkaufen die Amerikaner ihr Haus alle drei Jahre

Mit Haus- und Wohnungseigentum wurde in der Hoffnung auf Preissteigerungen von allen Bevölkerungsschichten spekuliert, so dass eine spekulative Seifenblase entstand. Mit Immobilien so schien es, könne man quasi als sein eigener Kapitalist ohne Arbeit rasch reich werden. Im Durchschnitt verkaufen die Amerikaner ihr Haus alle drei Jahre, Deutsche dagegen alle 17 Jahre. Dieser schnelle Umschlag (lipping) mit „kreativen“ Finanzierungsmethoden, leichtfertigen Bankern und unwissenden Kunden trieb während des Immobilienbooms bizarre Blüten und förderte die Korruption in einer boomenden Bauwirtschaft. Sozialer Wohnungsbau und staatliche Interventionen in den Wohnungsmarkt gelten dagegen als unamerikanisch. Die Häuser in der Vorstadtidylle zwischen Heim, Büro, Mall, Golfclub und Kirche wurden von einem gigantischen (Fertigbau-)Industriezweig von der Stange gebaut.

Zersiedlung/Sprawl

Suburbane Siedlungsstrukturen – einst ein Privileg der Weißen - sind damit zur vorherrschenden Wohn- und Lebensform in Nordamerika geworden. Lebten 1890 noch ca. 70 % der Großstadtbewohner in der Stadt, waren es 2009 nur noch 30 %. Der Anteil der Vorortbewohner stieg dagegen im gleichen Zeitraum von 30 auf 70 % an. 50 % der US-Bewohner lebten 2000 nicht auf dem Lande und nicht in der Stadt, sondern in Vorstädten. Seit der Massenmotorisierung in den 1920er Jahren, die durch Zunahme von gesellschaftlichem Wohlstand, Ausbau der Straßeninfrastruktur und öffentliche Bürgschaften beim Bau von Einfamilienhäusern befördert wurde, prägen die vorstädtische Ödnis.

Die größte Zersiedlungswelle schwappte nach dem Zweiten Weltkrieg über das Land. Fast 80 % des Wohnungsbestandes wurde weitgehend in den Vorstädten gebaut. Jedem Bürger sollte der Traum im eigenen Heim in der besten aller Welten zu leben, durch die semistaatlichen Hausfinanzierer wie Fannie Mae und Freddie Mac möglich gemacht werden. Auch die untere Mittelschicht sollte Zugang zu Krediten erhalten, ohne Ansehen der Einkommens- und Vermögenssituation, sodass Marktideologen gar von der „Demokratisierung des Kredits“ sprachen. Kritiker der Zersiedlung, Umweltschützer, Wohnreformer und Stadtplaner versuchten als Alternative Vorhaben durch Institutionen der öffentlichen Hand, geplante Dezentralisierung und geordnete Stadt-Umlandbeziehungen zu realisieren, die Nutzungen separierten, abgegrenzte Siedlungseinheiten mit Subzentren und adäquaten Verkehrserschließungen vorsahen. Derartige Konzepte aus einem Guss wiederum, nicht resistent gegen feindliche Übernahmen, wurden auch von privaten Developern verfremdet übernommen, vermarktet und verkauft.

50 % der US-Bewohner lebten 2000 nicht auf dem Lande und nicht in der Stadt, sondern in Vorstädten.



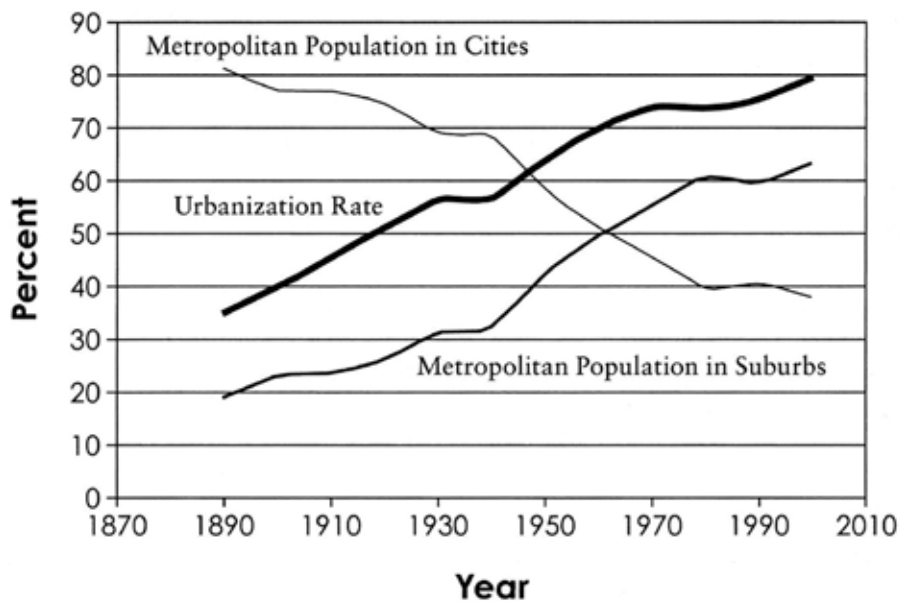
Der Golfwagen als Fortbewegungsmittel in Sun City/Phoenix (Foto: Dirk Schubert 2007)

Regionale Besonderheiten von Subprimia

Im Rahmen einer großen Arbeitsstätten- und Bevölkerungsverschiebung sind in den USA Millionen Menschen von den altindustrialisierten Städten des Nordens (rust belt) in den Süden (sun belt) gezogen. Diese Gruppe von „snow birds“ versprach sich hier neue Jobs und günstige Optionen, den Ruhestand zu genießen. Zu Schnäppchenpreisen waren Häuser u. a. in Nevada, Florida und im nun bankrotten Kalifornien zu haben.

Zwischen 2004 und 2008 stieg die Zahl der Kreditnehmer mit mehr als zwei Monaten Zahlungsrückstand von einer auf drei Millionen. Seriöse Schätzungen gehen von 2,4 Millionen Zwangsvollstreckungen 2009 aus. Die Zahl liegt in Arizona und Kalifornien mehr als doppelt so hoch wie im Landesdurchschnitt, dreimal höher in Florida und viermal höher in Nevada. In den nächsten vier Jahren werden in Kalifornien über 1,5 Millionen

und in Nevada 200.000 Häuser von Zwangsvollstreckungen betroffen sein, in den USA über acht Millionen. Die über Jahrzehnte hinweg boomenden Sunbelt-Einfamilienhaus-siedlungen werden nun vor dem Hintergrund des Immobiliencrashes und kollabierender privater Renten- und Versorgungssysteme zu Orten eines krisenhaften Wandels und der Entstehung neuer Formen des Prekariats. Geschäftsaufgaben, leere Läden und Zwangsvollstreckungen sind die Folge. Trostlosigkeit macht sich breit und Geistersiedlungen verbreiten Furcht und Schrecken.



Rückgang der Stadtbewohner und Anstieg der Vorortbewohner in den USA 1890-2010

Trübe Aussichten

Inzwischen leben in den Vorstädten der USA mehr Arme als in den (aufgewerteten) Innenstadtbezirken. Alle wurden nach den gleichen Leitbildern gebaut und sind nun gleichermaßen überholt. Tausende leben (wieder) in Zelten, unter Brücken, in Wellblechhütten und das Gespenst der „Hoovervilles“ aus der Zeit der Weltwirtschaftskrise macht wieder die Runde. Welche Folgen hat der an Suburbia gebundene Zusammenbruch eines Lebenskonzepts sozial und politisch? Ob die Krise eine Re-Urbanisierung beschleunigen wird, bleibt noch abzuwarten. Konzepte der Innenentwicklung und Nachverdichtung wie der „New (Sub)Urbanism“ und die „Smart-Growth-Bewegung“ werden sicher an Bedeutung gewinnen. Kritiker gehen davon aus, dass Suburbia die größte Fehlinvestition ist, die es in der Welt je gegeben hat.

Gewinner und Verlierer der Krise werden, nach den Regeln des American Dreams, individuell ausgemacht. Der Traum bleibt unberührt. Die USA stehen gegenwärtig unzweifelhaft nicht nur in einer ideologischen Krise der Marktgläubigkeit, sondern auch in einem epochalen Wandel der bisherigen Muster des Wohnungsbaus, des Städtebaus sowie der räumlichen Strukturen. Solange aber der Preisverfall der US-Wohnimmobilien anhält, wird Amerika die Rezession nicht erfolgreich bekämpfen können. Große Hoffnungen werden nun auf Re-Regelulierung, Interventionen und eine Umkehr der bisherigen Regierungspraxis gesetzt. Yes we can?

Dirk Schubert

Prof. Dr. Dirk Schubert, lehrt Wohnen und Stadtteilentwicklung an der HafenCity Universität Hamburg. Siehe zum Thema auch in der Zeitschrift „Die alte Stadt“, Heft 2/2009: Suburbanisierung und Reurbanisierung – Wohnungsbau und Immobilienkrise in den USA.

Der erste Wiener Wohnbaupreis ging an die Sozialbau für den „globalen Hof“ in Wien-Liesing

Den seit Frühjahr 2000 besiedelten „globalen Hof“ in Wien-Liesing kürte eine international besetzte Jury zum ersten Wiener Wohnbaupreisträger 2009. Träger der Anlage ist die Sozialbau, der Architekten ist Peter Scheifinger. Joachim Brech berichtet aus Wien



Bei einem mit dem Wohnbaupreis ausgezeichneten Gebäude werden manche eine extravagante Architektur, eine Architektur-Fotografie-Architektur, erwarten. Mit dem ersten Wiener Wohnbaupreis 2009 für die „Interethnische Nachbarschaft“ der Sozialbau und des Architekten Peter Scheifinger wurde jedoch ein Projekt ausgezeichnet, dessen Qualität sich nicht auf den ersten Blick erschließt. Denn die

Private Dachgärten

Wohnanlage hat nichts vordergründig Spektakuläres. Sie ist außerordentlich komplex und zugleich subtil. Ihre Architektur ist pragmatisch, sie übt keine Dominanz aus. Dass hier Menschen aus über zwanzig Nationen zusammenleben, ist zunächst gar nicht erkennbar. Mit der Auszeichnung dieser Wohnanlage hat die Stadt Wien eine Orientierung für den Wohnbau in architektonischer und sozialer Hinsicht gegeben. Vor allem das Zusammenwirken dieser beiden Aspekte ist beispielhaft für die Zukunft: Wohnen integrativ.

Wohnbau-Architektur in einer Zeit des Wandels

Architektur ist das Ergebnis des Zusammenwirkens von städtebaulichen Kontexten, einzelnen Funktionen, Bautechnik, wirtschaftlichen Bedingungen – dem Markt – und Gestaltung. Architektur ist bei so vielen Faktoren immer ein Kompromiss.

Die Kompromissfindung ist ein schwieriger Prozess. Wird ein einzelner Aspekt zu sehr betont, dann führt das meistens zu keinem befriedigenden Ergebnis. Erschwerend ist: die einzelnen Anforderungen sind dynamisch. Die bautechnischen Anforderungen ändern sich, zum Beispiel aufgrund neuer energetischer Vorgaben. Die Funktionen und ihre Zuordnungen sind neu zu überdenken, weil sich die Anforderungen an das Wohnen im Strukturwandel teils sogar radikal ändern. Man denke nur an die mit der Alterung verbundenen neuen Anforderungen oder an die Integration von Zuwanderern. Und auch die Empfindungen gegenüber den mit der Gestaltung verbundenen Kodierungen und Formelementen wandeln sich wie die Lebensstile.

Die Aufgabenstellung Wohnbau ist also immer wieder eine neue. Angesichts der hohen Investitionskosten und der Lebensdauer der Gebäude sind Fehler schwerwiegend.



Die Entwurfsidee

Wenn wir die einzelnen zu beachtenden Aspekte: Funktionalität, Bautechnik, Wirtschaftlichkeit usw., aufschlüsseln, erhalten wir ein lange Liste von teils widersprüchlichen Kriterien, zum Beispiel: Kommunikationsräume versus Wirtschaftlichkeit. Wir benötigen deshalb eine Entwurfs-idee, die die einzelnen, auseinander strebenden Teile zusammenbindet. Diese Idee ist ihrerseits zeitbedingt. Die Geschichte des Wohnungsbaus, die in ihren Etappen in Wien allgegenwärtig ist, belegt das nachdrücklich. Man kann sehen, wie gesellschaftliche Konzeptionen, formuliert von den gerade maßgebenden Institutionen oder Bauherren, in Gebautes transformiert worden sind, wie sie in Architektur ihren Ausdruck gefunden haben. Die kreative Idee fällt also nicht vom Himmel, ist kein Geniestreich, sondern ist eine komplexe, viele Aspekte zusammenbindende Antwort auf die jeweilige gesellschaftlich relevante Konstellation. Aus diesem Grund haben sich gerade die namhaften Architekten auch die gesellschaftlichen Fragen einbezogen und sich auch theoretisch mit ihrer Tätigkeit auseinander gesetzt.

Ab Mai 2000 sind rund 300 Menschen aus 18 Nationen in die 140 Wohnungen des „globalen Hofes“ in Wien 23 eingezogen – die „Hauspost“ berichtete ausführlich. Neun Jahre danach wurde dieses „Wohnmodell interethnische Nachbarschaft“ mit dem erstmals vergebenen Wiener Wohnbaupreis ausgezeichnet

Der Auftraggeber

In unserer heutigen Zeit der Vielfältigkeit und Vieldeutigkeit gibt es für Architekten keine eindeutigen Partner oder Auftraggeber, die den Rahmen für die Idee abstecken könnten, die sagen, durch welche ästhetischen Kodierungen sie ihren Status gespiegelt sehen möchten. Zum Beispiel galt den Protagonisten des Neuen Bauens in den Zwanzigerjahren die kubische Bauform als Gegenentwurf zum Bürgerlichen und seinen Lebensweisen und als Vision für eine neue Zeit. Hier gab es also eine eindeutige gesellschaftliche Idee, die eine bestimmte Form gefunden hat.

Die Rolle, den inhaltlichen Rahmen für die Entwurfsidee zu formulieren, haben in den letzten Jahrzehnten staatliche Institutionen oder die Wohnungsunternehmen und Genossenschaften übernommen. Solange die Komplexität sich in Grenzen hielt, lief das gut, d. h. es entstanden Wohnungen, die den Lebenswünschen und den Möglichkeiten der Bewohner entsprachen, die ihnen auch gefielen.



Heute also formulieren Institutionen die Ansprüche, das sozial Gerechte, das Angemessene, und sie definieren den finanziellen und den Rahmen des Marktes. Sie interpretieren die Bedürfnisse der Bewohner so gut es geht und suchen nach Verfahren, wie sie die individuellen und die allgemeinen Bedürfnisse ermitteln und eine Form geben können. Um mehr Informationen zu bekommen, werden Befragungen durchgeführt. Aber auch die Befragten kennen ihre Möglichkeiten nicht. Auch der Markt allein, also der Erfolg beim Verkauf oder der Vermietung, gibt keine Orientierung für einen Wohnungsbau der nachhaltigen Stadtentwicklung. Nicht alles, was verkaufbar ist, ist auch gut. Marketing – Ihr Traumhaus, Ihre Traumwohnung – verstellt den Menschen den Blick für

das Mögliche und Notwendige, das oft Einfache.

Unter anderem aus dieser Notlage heraus, nicht eindeutig zu wissen, wie die Menschen, wenn sie tatsächlich Wahlmöglichkeiten haben, wohnen möchten, oder auch aus dem Bestreben, anderen die eigenen Ideen nicht aufoktroyieren zu wollen, haben sich in den 70er-Jahren verantwortungsbewusste Architekten der Partizipation zugewendet. Sie suchten neue Erkenntnisse und auch die Legitimation der eigenen Tätigkeit innerhalb ihres Bezugsrahmens. Die so entstandene Architektur unterscheidet sich durch Individualität und Subtilität vom Regelwohnbau. Manches ist auch beim Entwurf der Interethnischen Nachbarschaft eingeflossen.

Urkunde und Trophäe zum ersten Wiener Wohnbaupreis, überreicht bei einem Festakt am 18. Juni

Einfache Bedürfnisse sind schwer zu erfüllen

So sehr sich die Anforderungen an die Wohnungen in den letzten Jahren gewandelt haben, so gibt es doch auch konstante Bedürfnisse, wie zum Beispiel ein sicheres Zuhause, in guter Nachbarschaft, in einem überschaubaren Haus wohnen, einen nicht einzusehenden Freiraum besitzen – Selbstverständlichkeiten gewissermaßen. Aber ist es nicht leicht, solche Bedürfnisse in Räumliches zu transferieren. Wie sonst sind ist zu erklären, dass selbst in Wien mit seiner herausragenden Wohnbautraditionen solche einfachen Dinge oft nicht beachtet werden: zum Beispiel Gebäudeerschließungen mit hundert und mehr Meter langen schmalen Laubengängen, einer über dem anderen. Oder private Freiräume, von allen Seiten einzusehen und eigentlich nicht nutzbar, usw.

Wenn wir, was das Erscheinungsbild eines Wohnhauses angeht, die Bewohner zu Wort kommen lassen, dann möchte ich folgende Aussage als repräsentativ bezeichnen: „Mein Wohnhaus soll sich von anderen unterscheiden, aber es soll auch nicht extravagant aus dem Rahmen fallen“ – eine schwere und widersprüchliche Aufgabe für die Architekten. Einerseits sollen sie etwas Besonderes liefern, andererseits ihrer Kreativität Zügel anlegen. Diese Aufgabe kann eigentlich nur durch Empathie, Einfühlung, die Fähigkeit, die Lebenswelten der Menschen ganzheitlich zu erfassen, gelingen. Ein Wohnhaus muss, wie zum Beispiel auch ein Kindergarten oder eine Grundschule, für den Alltag tauglich sein. Dafür sind Räume zu gestalten, aber nicht nur funktionell, wie etwa in den 20er-Jahren mit genormten Küchen, sondern so, dass die Benutzer daran Freude haben, dass sie sich darin einrichten können, dass sie darin gesehen werden wollen und sich selbst gerne darin sehen. Wohnen ist keine Sache der Vernunft allein.

Differenzierung und Einheitlichkeit

Neben Einfachheit ist Differenzierung ein Qualitätskriterium. Differenzierung bedeutet u.a. dass man ein und dieselbe Fläche, z.B. die Gemeinschaftseinrichtungen, ganz unterschiedlich zuordnen und verteilen kann. Oder für das Gemenge der Wohnungen in einem Haus unterschiedlichste Organisations- und Erschließungsformen anwenden. Oder man kann Wohnungen unterschiedlicher Größe und mit verschiedenen Grundrissen in einem Gebäude differenziert statt gestapelt verteilen. Ein guter Entwurf zeichnet sich dadurch aus, dass strukturell ein hohes Maß an Differenzierung möglich ist, ohne dass das Haus die auch geforderte Einheitlichkeit verliert.

Interethnische Nachbarschaft



Wenn wir vor diesem Hintergrund die Interethnische Nachbarschaft betrachten, dann sehen wir viele dieser Anforderungen erfüllt (Dass mit neuen energetischen Anforderungen schon wieder neue hinzugekommen sind, zeigt, wie schnell sich innerhalb weniger Jahre der Wohnungsbau verändert). Wenn man die Architektur der Interethnischen Nachbarschaft mit anderen herausragen-

Bunte Wanderschatten

den Wohnanlagen vergleicht, dann wird man feststellen, dass es dem Architekten hier in besonderem Maße aufgrund von Erfahrung und Empathie gelungen ist, die Alltagsvielfalt mit einem einheitlichen Gebäudecharakter zu verbinden. Das Unspektakuläre ist hier die besondere Qualität, die sich beim zweiten Blick erschließt. Die Wohnanlage hat einen sehr hohen Grad an Differenzierung, eine wichtige Voraussetzung ist, dass sich die Bewohner nicht in ein Schema gepresst fühlen müssen. Diese unpräzise Ausstrahlung der „Interethnischen Nachbarschaft“ bedeutet den Bewohnern, wie sie sagen, viel. Sie heben einerseits die gesamte Gestaltung, die das Haus von anderen unterscheidbar macht, hervor, andererseits aber sind sie froh, nicht in einem modischen ArchitekturHighLight zu wohnen. Sie können sich mit ihrem Haus und ihrer Wohnung bei Freunden und Verwandten sehen lassen. Das Haus ist repräsentativ für ihren sozialen Status und ihr Milieu, um die aktuelle soziologische Metapher zu verwenden.

Das Soziale: Bewohner/innen aus über zwanzig Nationen unter einem Dach

Das zweite Zeichen, das mit dem Wohnbaupreis gesetzt worden ist, betrifft den Integrationsanspruch, der mit dem Projekt verbunden, bzw. die Art und Weise, in der er eingelöst worden ist. Dass es sich in diesem Falle um die Integration von Zuwanderern handelt, ist nicht allein ausschlaggebend, sondern beispielhaft zu sehen. Denn die Frage, auf welche Weise und unter welchen Voraussetzungen Menschen in all ihrer Verschiedenheit in den vergleichsweise hoch verdichteten Wohnanlagen gut zusammenleben, wie sie sich integrieren können, stellt sich nicht nur bei dieser Gruppe. Auch hier gibt es keine eindeu-

tigen Festlegungen oder gar Handlungsanweisungen. Wir können in allgemeiner Form aber sagen, was Integration behindert und was sie fördert. Hinderlich sind in erster Linie starre oder ideologische Haltungen, wie sie zum Beispiel in der Diskussion über soziale Mischung zu hören sind. Es ist förderlich Optionen und Wahlmöglichkeiten zu geben. Förderlich ist eine differenzierte Architektur.

Eine differenzierte Architektur fördert die Intergration

Die „interethnischen Nachbarschaft“, ein Wohnkomplex mit rund 150 Wohnungen könnte mit ihren über zwanzig Nationalitäten gewissermaßen als ein gespiegelter Mikrokosmos der vielkulturellen Stadt Wien angesehen werden. Über zwanzig Nationen, das heißt: viele unterschiedliche kulturelle Hintergründe, Sprachen, Religionen, Mentalitäten und vor allem Alltagsgewohnheiten. Hier Singles, da Familienclans – vorprogrammierte Konflikte sollte man meinen. In der Tat stellt sich die Aufgabe der Integration im alltäglichen Leben immer neu und unter immer neuen Bedingungen. Innovationen wie die Interethnische Nachbarschaft bieten die Chance zu lernen und Erfahrungen für sozial nachhaltiges Wohnen zu sammeln.

Insofern ist es ermutigend, dass der Wohnbaupreis einem Projekt verliehen worden ist, bei dem der Bauträger Risiken eingegangen ist. Das Experiment gelang. Welches sind die Gründe für das Gelingen?

Keine normativen, diskriminierenden Vorgaben

Wesentlich zur Integration hat nach Meinung der Bewohner beigetragen, dass hier mit ihnen kein Sozialexperiment durchgeführt worden ist, indem etwa eine bestimmte ethnische Mischung, wie sie gerade politisch opportun sein mag, durchgesetzt worden wäre. Zwar war ein Verhältnis von 50 % Einheimischen und 50 % Zuwanderern als anzustreben vorgegeben, aber es wurde nicht rigide durchgesetzt. Bei der Bewerbung um eine Wohnung wurden die Interessenten nicht einmal nach ihrer Nationalität gefragt. Die meisten Interessenten suchten nicht nach einem integrativem Wohnmodell, sondern eine schöne und bezahlbare Wohnung, sie waren aber offen für den Gedanken des Interkulturellen. Entscheidend war, dass sie sich von Anfang an keiner Diskriminierung ausgesetzt sahen.

Nicht Intergration, sondern Bezahlbarkeit wurde gesucht

Angebote soziales Leben: Gemeinschaftsräume

Die „Interethnische Nachbarschaft“ verfügt über vier kleine Gemeinschaftsräume bei den Stiegenhäusern, einen großen Gemeinschaftsraum, eine Sauna, Waschküche. Außerdem gibt es Läden und zwei Gaststätten. Sicherlich wird man so große und gut ausgestattete Gemeinschaftsräume wie in dieser Wohnanlage nicht zum Standard machen können. Wesentlicher für das soziale Leben sind die vier kleinen, geradezu intimen Räume. Sie sind ideal für die unterschiedlichsten Aktivitäten wie kleine Familienfeiern, Nachhilfeunterricht, Gymnastik usw. Besonders für Migrantenfamilien, die die Privatsphäre ihrer Wohnung besonders schützen wollen, sind diese Räume sehr wichtig. Auch bei der Hauserschließung hat sich der Bauträger in der Abwägung zwischen Kommunikationsflächen und Wirtschaftlichkeit für ersteres entschieden.

Gemeinschaftsräume sind wichtig

Ausgleiche

In einer Wohnanlage dieser Größenordnung kann es nicht gelingen, jedem Bewohner das gleiche zu bieten. Wo das versucht wurde, kam es zu den unmenschlichen Wohnmaschinen. In der „interethnischen Nachbarschaft“ wurden deshalb Ausgleiche geschaffen. Wer zum Beispiel keinen der begehrten privaten Dachgärten bekommen konnte, hat doch Zugang zum öffentlichen Dachgarten und eine Loggia als Ausgleich.

Die Hausbesorgung – soziales Management

Die „interethnische Nachbarschaft“ hat einen Hausbesorger. Der Hausbesorger ist selbst Zuwanderer und wohnt mit seiner Familie im Haus. Seine Tätigkeiten weisen auf das künftige Aufgabenspektrum von Hausbesorgern hin. Es umfasst organisatorische Angelegenheiten wie Kontrolle der Reinigung, Beauftragung von Reparaturen, Vermietung der Sauna usw., in weit größerem Umfang aber handelt es sich um sozialpsychologische Dienstleistungen. Denn in der „interethnischen Nachbarschaft“ treffen wie in jedem anderen Wohnhaus dieser Größe unterschiedliche Mentalitäten aufeinander, gibt es unterschiedliche Vorstellungen der Bewohner über Ruhe, Ordnung, Sauberkeit, gibt es nachbarschaftliche Differenzen. Ganz entscheidend trägt der Hausbesorger als allgegenwärtiger Ansprechpartner dazu bei, dass diese Unterschiedlichkeit im Alltag geregelt werden kann.

So ist es dieses beispielhafte Zusammenwirken von Architektur und sozialer Organisation, das mit dem Wohnbaupreis ausgezeichnet worden ist.

*Der Hausbesorger ist ein
Schlüssel zum Erfolg*

Joachim Brech

Wohnbaupreis für ein Vorzeigeprojekt

Über die Erfahrungen aus einem Konzept, der vielfältigen integrationsfördernden Angebote des globalen Hofes, das der Zeit weit voraus war und ist, sprachen wir mit SOZIALBAU-Generaldirektor Prof. Dr. Herbert Ludl.



Blühende Dachgärten, Geborgenheit im begrünten Innenhof, unverwechselbare Fassadenmotive – einige Voraussetzungen für das kommunikative Zusammenleben von rund 300 Menschen aus mittlerweile 20 Nationen.

Wohnungswirtschaft heute: Der erste Wiener Wohnbaupreis für ein Projekt, das seinerzeit sogar in der Startphase als ungewöhnliches Wohnmodell präsentiert wurde: Erfüllt eine solche Auszeichnung mit besonderer Genugtuung?

Prof. Dr. Herbert Ludl: Vor allem handelt es sich um einen jener raren Fälle, in denen die weit unterschätzte, komplexe Leistung der gemeinnützigen Wohnbauwirtschaft für den sozialen Zusammenhalt unserer Gesellschaft auf das Podest gehoben wird. Ausnahmsweise wird ein Kompendium honoriert, das soziale Durchmischung, hohe Alltagstauglichkeit, kommunikatives Bewohnerleben, Offenheit für andere Kulturen und Lebensstile in den Mittelpunkt stellt. Zusätzlich erfreut, dass hier ein Wohnbauvorhaben mit einer tatsächlich nachhaltigen Architekturauffassung ausgezeichnet wurde. Sozusagen eine zu Stein gewordene Bauidee.

Wohnungswirtschaft heute: Jury und Kommentatoren des Wohnbaupreises betonen an erster Stelle die vielfältigen integrationsfördernden Angebote des globalen Hofes. Bestätigen dies neun Jahre interethnische Praxis mit Bewohnern aus rund 20 Nationen?

Prof. Dr. Herbert Ludl: Zu betonen ist, dass wir das Motiv der interethnischen Integration Ende der 90er-Jahre aus eigenen, freien Stücken aufgenommen haben. Dieses Thema war damals keine Vorgabe des Bauträgerwettbewerbs und die gewählte Vorgangsweise dürfte die Juroren doch einigermaßen beeindruckt haben. Zur Praxis des Zusammenlebens: Ja, es hat sich eine nun bald zehn Jahre bunte, weiterhin spannend funktionierende Gemeinschaft entwickelt. Ein Nachweis dafür, dass die vielfach strapazierte Integration ohnehin letztlich immer funktioniert – einmal langsamer und durch Hassprediger erschwert, einmal rascher und produktiver wie im globalen Hof. Es kommt eben auf das bauliche Angebot – etwa großzügige Gemeinschaftsflächen – an, noch mehr auf eine offene, angstlose Einstellung, auf intensives, die Mieter individuell betreuendes Service.

Wohnungswirtschaft heute: In der Zeit seit dem Start des Liesinger Wohnmodells ist ein steigender Anteil an Zuwanderern beim Bezug von Neubauprojekten unleugbare Realität. Hat der Mitarbeiterstab der SOZIALBAU AG tatsächlich Erfahrungen und Handlungsanleitungen mitgenommen?

Prof. Dr. Herbert Ludl: Natürlich, jeden Tag ein neues Stück. Wir sollten jedoch den Faktor Integration keineswegs auf das so genannte Ausländerthema beschränken und die kommunikative Aufgabe auf die deutsche Sprache. Ziel muss heute sein, jeden neuen Bewohner vom Einzug an bei der Hand zu nehmen, ihn oder sie zu integrieren in den

„Angesichts der Kernaufgabe der großen Städte, soziale Stabilität zu gewährleisten, war und ist der Preisträger mit der Idee des interethnischen Wohnens der Zeit voraus.“ Kunibert Wachten, Juryvorsitzender

Gebrauch von Gemeinschaftseinrichtungen, in ein respektvolles Verhältnis zur Nachbarschaft, in die Regeln, die ein geordnetes Wohnhausleben einmal braucht. Mit Geduld, mit Offenheit, nicht von oben herab, aber auch ohne Toleranz für die Missachtung von Spielregeln. Manches Mal muss man, wie es die Praktiker an der Front ausführen, auch den Sheriff spielen. Eine weitere Erkenntnis besteht darin, dass sich das Modell des Wohnungseigentums für gemeinschaftsbildende Aufgaben kaum eignet.



Die auch globaler Hof genannte Anlage umfasst 140 Wohnungen und liegt im damaligen Entwicklungsgebiet „In der Wiesen Nord“

Wohnungswirtschaft heute: Ordnungsgedanke einerseits, Offenheit für andere Kulturen und Lebensgewohnheiten andererseits – wie passen diese beiden Philosophien unter ein Dach?

Prof. Dr. Herbert Ludl: Wir übernehmen weder die Aufgaben der Caritas oder der Sozialhilfe, wir brauchen aber auch keine uniformierte Security-Garde oder polizeistaatliche Überwachung. Unsere Hausbetreuer sorgen in größeren Wohnhausanlagen mit ihrer ständigen Präsenz für einen Ausgleich zwischen Regeleinhaltung und interner Kommunikation. Wer sich in diesem Regelwerk nicht zufrieden fühlt integriert sich nicht und wird sich früher oder später eine andere Heimstatt suchen.

Wohnungswirtschaft heute: Abgesehen von diesem Aspekt, welchen Anteil an Zuwanderern verträgt heute ein neues Wohnbauprojekt tatsächlich? Gibt es eine Gefahrgrenze?

Prof. Dr. Herbert Ludl: Nochmals fordere ich ein, dass das Thema soziale Integration nicht auf jenes der Zuwanderung reduziert werden darf. Aus der Praxis des Alltags abgeleitet ist ein Anteil von 30 Prozent über effiziente Hausbetreuung durchaus zu bewältigen, bei bis zu 50 Prozent sollte man schon intensiviertere Begleitmaßnahmen setzen. Wesentlicher Faktor ist eine gemischte Herkunft der Zuwanderer, also keine nationale, religiöse Monopolisierung – Stichwort Ghettobildung. Zumindest 50 Prozent der Neumietler sollten heimischer Nationalität sein, so kommt man zu einer nachhaltigen, sozialen Durchmischung. Der globale Hof ist ja auch ein Gegenbeispiel zur Herausbildung von Parallelgesellschaften, wie sie etwa in den Pariser Vororten entstanden sind und wo sie jetzt mühsam mit hohen Kosten wieder revidiert werden müssen. Diese Zuwanderer sind rechtmäßig hier und sie bleiben. Daher ist es in der Tat für alle – auch für Skeptiker – besser, nach effizienten Wegen zu suchen, die ein gedeihliches Miteinander fördern.

Die Informalität und die Wahlfreiheit des Miteinanders sind bereits im architektonischen Konzept angelegt und erweisen sich als Schlüssel für eine zusammengewachsene interethnische Bewohnerschaft. Aus der Broschüre zum Wiener Wohnbaupreis 09

Wohnungswirtschaft heute: Eingangs haben Sie die Seltenheit erwähnt, mit der die gesamtgesellschaftliche Leistung gemeinnütziger Wohnbaumodelle in der Öffentlichkeit honoriert werden. Andererseits werden wieder einmal die so genannten Privilegien des gbv-Sektors wie die Befreiung von Kapitalsteuer und die Möglichkeiten zur Rücklagenbildung in Frage gestellt. Wie erklären Sie diese Diskrepanz?

Prof. Dr. Herbert Ludl: Als bewusstes und gezieltes Missverstehen einer enormen, gesellschaftlich produktiven Aufgabe, die niemand anderer übernimmt. Wenn wir unseren



Ernst Koch

künftigen Generationen gerade in unsicheren Zeiten wie den derzeitigen etwa Gutes tun wollen, dann ist es erste Pflicht, zu sozialem Frieden und zu Lebensstabilität beizutragen. Wo kann geglückte soziale, nicht nur ethnische Integration besser stattfinden als im Wohnbereich, wo alle Generationen, Geschlechter, Berufe, Nationen tagtäglich zusammenleben?

Sei haben europaweit gültige Standards gesetzt: Sozialbau-Generaldirektor Herbert Ludl, Bürgermeister Michael Häupl, Wohnbaustadtrat Michael Ludwig und Architekt Peter Scheifinger bei der Preisverleihung, alle Fotos Andreas Rauscher, [wohnfonds_wien/](https://www.wohnfonds-wien.at/) Wolfgang Voglhuber, SOZIALBAU AG

Wohnquartiere der 1950er bis 1970er Jahre: Droht jetzt durch den Generationenwechsel Leerstand?

In den westdeutschen Bundesländern befinden sich derzeit viele innenstadtnahe Quartiere der 1950er bis 1970er Jahre mit Geschosswohnungsbau in einer Umbruchsituation. Die Gebäude sind gealtert und weisen einen hohen Modernisierungsbedarf auf. Auf Grund des hohen Alters der Bewohnerinnen und Bewohner hat vielfach ein Generationswechsel eingesetzt. Patricia Jacob, Jörg Knieling und Thomas Zimmermann von der Hafencity Universität Hamburg, Fachgebiet Stadtplanung und Regionalentwicklung, beschreiben Instrumente und Maßnahmen mit denen Kommunen und Wohnungsunternehmen gemeinsam frühzeitig in den Quartieren aktiv zu werden können.

Gegenwärtig sind die Probleme in den Vierteln (noch) gering. Möglicherweise entwickelt sich in den nächsten zehn bis 20 Jahren eine Abwärtsspirale aus Bevölkerungsrückgang, Leerstand und sinkender Attraktivität der Quartiere. Parallel entstehen neue Baugebiete am Stadtrand oder im Umland trotz stagnierender oder gar schrumpfender Einwohnerzahlen, was einer nachhaltigen Siedlungsentwicklung widerspricht.



Wenn die Bedürfnisse der Bewohner berücksichtigt werden, können Probleme in der Zukunft vermieden werden.

Wenn die Bedürfnisse der Bewohner berücksichtigt werden, können eventuelle Probleme in der Zukunft vermieden werden.

Die (Re-)Vitalisierung innenstadtnaher, in der Regel verkehrsgünstig gelegener Quartiere aus der Nachkriegszeit ist daher eine sinnvolle Strategie hin zu einer nachhaltigen Siedlungsentwicklung. Die bestehenden Wohnquartiere können insbesondere in schrumpfenden und stagnierenden Wohnungsmärkten den Bedarf an Wohnraum decken. Um Neubauten auf bisher unerschlossenen Flächen zu vermeiden, müssen diese Quartiere so qualifiziert werden, dass sie den gewandelten Bedürfnissen der Nachfrager entsprechen. Die Quartierserneuerung kann mit der aus Gründen des Klimaschutzes mittelfristig notwendigen energetischen Sanierung der Gebäude gekoppelt werden. Die nachfolgend vorgestellten Instrumente und Maßnahmen unterstützen Kommunen und Wohnungsunternehmen darin, die Chancen gemeinsam zu nutzen, um frühzeitig in den Quartieren aktiv zu werden. Das nachfrageorientierte Nutzungszyklusmanagement beruht dabei auf vier zentralen Ansätzen:

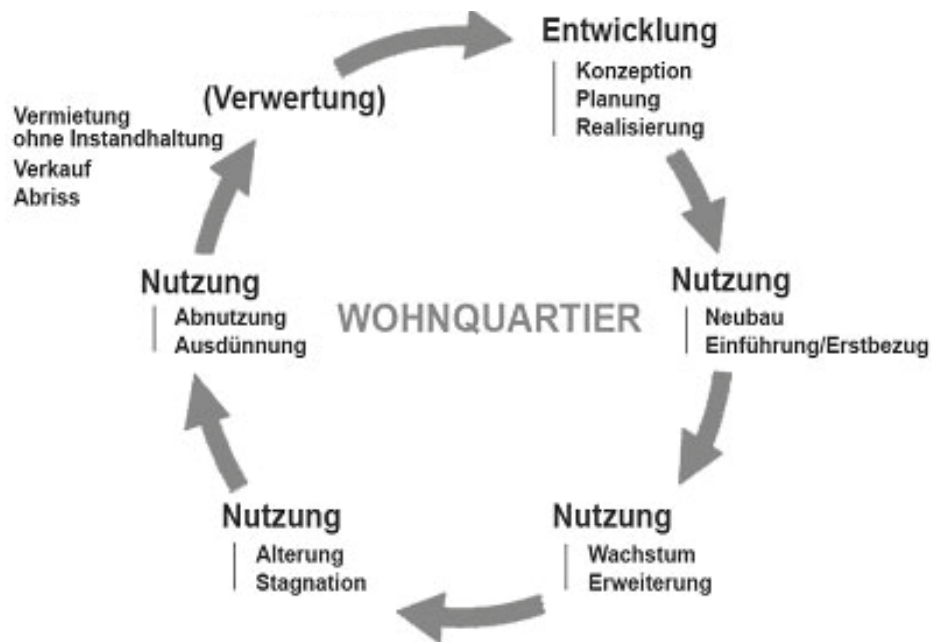
- Präventiv handeln, d.h. einer zukünftigen problematischen Situation gegensteuern
- von der Nachfrageseite her denken, d. h. die Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppen erheben und auf sie eingehen
- durch transparentes Handeln, Einbeziehen von Akteuren und verbindliches Agieren Veränderungen managen
- das Aktivieren, Koordinieren und Einbeziehen der Eigentümer bedarf einer spezifischen Ansprache, einer Darstellung des Mehrwerts und einer Atmosphäre des Miteinanders

Das Nutzungszyklusmodell

Wohnquartiere sind komplexe und sich über die Zeit verändernde Systeme, die einem Nutzungs- und Investitionszyklus unterliegen. Insbesondere in homogenen Quartieren der 1950er bis 1970er Jahre, aber auch in weiteren Quartieren mit einer gleichförmigen Bebauung, Nutzung und Bewohnerstruktur, einem ähnlichen Gebäudezustand und einem hohen Erstbezieheranteil, altern Gebäude und Bewohner gemeinsam. Im Laufe der Zeit verändern sich die Anforderungen an die Wohnung und Wohnumgebung. So ergeben sich folgende Nutzungsphasen:

Im Laufe der Zeit ändern sich die Anforderungen

1. Entwicklung: Die Quartiere werden neu errichtet und von den ersten Bewohnern bezogen, häufig jungen Paaren oder Familien.
2. Wachstum und Erweiterung: Einrichtungen der Nahversorgung und die soziale Infrastruktur werden ausgebaut, die Bevölkerung wächst durch Geburten.
3. Alterung und Stagnation: Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen erfolgen nur punktuell, so dass, bedingt durch die Konkurrenz anderer Wohngebiete, vor allem Haushalte mit einem höheren sozialen Status abwandern. Das Nahversorgungsangebot verschlechtert sich.
4. Abnutzung und Ausdünnung: Aufgrund von unterlassenen Investitionen weisen viele Gebäude bauliche Mängel auf. Durch den Auszug der erwachsenen Kinder aus dem elterlichen Haushalt geht die Bewohnerzahl zurück. Das Durchschnittsalter der Bewohner steigt. Aufgrund der geringen Mieten ziehen Mieter mit geringem Einkommen in die frei werdenden Wohnungen nach. Durch die rückläufige Kaufkraft verschlechtern sich die Nahversorgungsangebote weiter.



Nutzungszyklen von Wohnquartieren

Nutzungszyklen von Wohnquartieren und Instrumente des Nutzungszyklusmanagements

Wie intensiv und auch wie schnell die Phasen durchlaufen werden, hängt vom Alter des Quartiers, der anfänglichen Bewohnerstruktur, der Lage der Siedlung in der Stadt und der gesamtstädtischen Entwicklung ab. Um der Phase der Abnutzung und Ausdünnung und den damit verbundenen Problemen der Quartiere vorzubeugen, sind eine Reihe von Maßnahmen und Instrumenten empfehlenswert:



Was ist?

Die Stadtverwaltung führt, ggf. in Kooperation mit institutionellen Eigentümern, ein kleinräumiges Monitoring durch, um frühzeitig negative Entwicklungstendenzen in Quartieren zu erkennen. Bei Bedarf können mit Hilfe einer Wanderungsmotivbefragung Bevölkerungsgruppen identifiziert werden, welche die Quartiere nachfragen, und Ab-

wanderungsmotive erhoben werden. Auf der Grundlage der gewonnenen Informationen wählen die kommunale Verwaltung und Politik Quartiere aus, in denen ein präventiver Erneuerungsprozess eingeleitet wird.

Gleichförmige Bebauung



Was soll sein?

Die Stadtverwaltung koordiniert mit den Akteuren im Quartier einen kommunikativen Prozess mit dem Ziel, Maßnahmen für die Entwicklung des Quartiers zu entwickeln. Die Wohnungseigentümer sind in den Prozess der Entscheidungsfindung einzubeziehen, da ihre Kooperation für den folgenden Erneuerungsprozess unabdingbar ist. Die Entwick-

lung von Szenarien der Quartiersentwicklung kann als Einstieg in die Diskussion über die zukünftige Entwicklung genutzt werden, bei dem erste Maßnahmenvorschläge gesammelt werden. Mit der Entwicklung von Leitbildern wird das Image des Stadtteils analysiert und darauf aufbauend aktiv gestaltet. Weitere Instrumente der Entscheidungsvorbereitung sind u. a. die Bürgerausstellung und Zukunftswerkstätten. Das Ergebnis des Prozesses ist eine Zukunftsvorstellung für das Quartier, die von den Akteuren gemeinsam getragen und zu einem Maßnahmenkatalog konkretisiert wird.

Modernisierte Gebäude

Das Instrument Scoringmethode verwendet eine Haushaltsbefragung, bei der die Relevanz von konkreten Maßnahmenvorschlägen für die Bewohnerinnen und Bewohner zusammen mit der Wohnzufriedenheit und den Umzugsabsichten abgefragt werden, um Maßnahmen anhand ihrer Präferenzen zu priorisieren. Die Maßnahmenvorschläge können, u. a. die Themenfelder Wohnung, Wohnumgebung, Nahversorgung sowie soziales Umfeld umfassen. Dabei geht es je nach Quartier z. B. um eine verbesserte Wärmedäm-

mung der Häuser, die Neugestaltung von Grünflächen und Wegeverbindungen, die Gründung eines Nachbarschaftsvereins und die Modernisierung des Einkaufszentrums. Auf der Grundlage der Ergebnisse können von den Handlungsträgern Entscheidungen zur weiteren Entwicklung des Quartiers getroffen werden.



Was tun?

Die Stadtverwaltung koordiniert mit Akteuren im Quartier die Umsetzung der gemeinsam entwickelten Maßnahmen. Für diese Phase stellt der NZM-Werkzeugkoffer mehrere Instrumente zur Verfügung. Die getroffenen Vereinbarungen für das kooperative Vorgehen müssen rechtlich abgesichert werden. Dies kann durch Verträge und Zielvereinbarungen

Vor allem in homogenen Quartieren altern Bevölkerung und Gebäude gemeinsam.

geschehen. Durch Einbeziehen der Bürgerinnen und Bürger in die Mittelvergabe wird bürgerschaftliches Engagement gestärkt und die Vernetzung im Quartier gefördert. Bewährt haben sich dazu Quartiersbudgets bzw. Quartiersfonds. Ein auf privater Eigeninitiative beruhendes und gemeinschaftlich abgestimmtes Vorgehen erhöht die Erfolgchancen bei der Maßnahmenumsetzung. Ein neues Kooperations- und Finanzierungsmodell ist das bereits in Hamburg erprobte Instrument des Neighbourhood Improvement Districts. Von einer Gruppe von Eigentümern, ggf. in Zusammenarbeit mit der Kommunalverwaltung, wird ein Maßnahmen- und Finanzierungskonzept erarbeitet und beantragt. Wenn weniger als ein Drittel der Eigentümer im Gebiet widersprechen, gilt es als genehmigt. Finanziert werden Maßnahmen im Quartier von allen Eigentümern gemeinsam, wozu Beiträge von ihnen erhoben werden. Neben den Maßnahmen im Quartier ist nach außen das Image des Quartiers, z.B. durch Neighbourhood Branding, zu steigern. Da für die Quartiersbewohner die Maßnahmenumsetzung mit erheblichen Beeinträchtigungen einhergeht, ist der bereits in der Phase der Entscheidungsfindung verfolgte, kommunikative Ansatz weiter umzusetzen. Die kontinuierliche Kommunikation mit den Mietern in der Umsetzungsphase stellt sicher, dass die Veränderungen im Quartier von den Bewohnern akzeptiert werden. An die Phase der operativen Quartiersentwicklung schließt im NZM die langfristig angelegte Quartierspflege an. Dazu sind bereits in der Phase der Maßnahmenumsetzung Organisationsstrukturen im Quartier zu schaffen, die einen dauerhaften Informationsfluss zwischen Bewohner/innen und Verwaltung ermöglichen. Vorgeschlagen wird dazu das Einrichten von Ortsbeiräten. Das Etablieren von regelmäßigen Abstimmungsrunden zwischen den einzelnen Verwaltungsressorts trägt dazu bei, die Kommunikation und Abstimmung innerhalb der Verwaltung zu stärken.



Der Nutzungszyklus kann durch verschiedene Instrumente strategisch beeinflusst werden, alle Abbildungen HafenCity Universität Hamburg

Der geschilderte idealtypische Ablauf muss nicht zwingend in dieser Reihenfolge durchlaufen werden. Vielmehr ist er an die konkreten Rahmenbedingungen vor Ort anzupassen. Manche Schritte können übersprungen werden, wenn sie in der konkreten Situation nicht erforderlich sind.

Zusammenfassend dient das Nutzungszyklusmodell dazu,

1. Handlungsmöglichkeiten und -prioritäten aufzuzeigen,
2. Kommunen und Wohnungsbauunternehmen bei der Entscheidung über Investitionen in Quartieren zu unterstützen und dazu beizutragen, dass
3. Maßnahmen kooperativ umgesetzt werden können.

Das Nutzungszyklusmodell ist ein Konzept, mit dem Städte präventiv für die Zukunft vorsorgen können, um innerstädtische Wohnquartiere an die veränderten Wohnbedürfnisse anzupassen. Nutzungszyklusmodell wurde im Rahmen des BMBF-Förderschwerpunkts „REFINA – Forschung für die Reduzierung der Flächeninanspruchnahme und ein nachhaltiges Flächenmanagement“ entwickelt. Der Forschungsverbund besteht aus HafenCity Universität Hamburg, Universität Göttingen, Institut für sozial-ökologische Forschung, Frankfurt, und team-ewen, Darmstadt. Am Beispiel zweier Modellquartiere aus den 1950er und 1970er Jahren in Kiel und Göttingen und in Zusammenarbeit mit Vertretern weiterer Partnerstädte wurde das Instrumentarium entwickelt und erprobt.

Patricia Jacob
Jörg Knieling
Thomas Zimmermann

Links und Literatur

*Fachkonferenz „Nutzungszyklus-Management – ein Instrument zur Zukunftsvorsorge in Stadtquartieren als Beitrag zum stadtregionalen Flächensparen“ am 5. Mai 2009, in Hamburg
Homepage des Forschungsprojektes: www.nzm.hcu-hamburg.de
Kilian Bizer, Christoph Ewen, Jörg Knieling, Immanuel Stiehs (Hg.) 2009: *Zukunftsvorsorge in Stadtquartieren durch Nutzungszyklus-Management – Qualitäten entwickeln und Flächen sparen in Stadt und Region.*
Detmold (erscheint in Kürze).*

*HafenCity Universität Hamburg
Fachgebiet Stadtplanung und
Regionalentwicklung
thomas.zimmermann@hcu-hamburg.de*



STOLPUNDFRIENDS • seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft



Wie fit ist Ihr Marketing?

Der **MarketingScan+** liefert Ihnen eine zuverlässige Diagnose: Er durchleuchtet alle Absatzkanäle und zeigt Ihnen Stärken und Verbesserungspotenziale auf. Gründlich untersucht werden u. a. die Reaktionszeit und Reaktionsqualität auf konkrete Anfragen. Auf Herz und Nieren geprüft wird auch der optische und inhaltliche Auftritt am Markt – inklusive Homepage, Werbung, Schriftverkehr ...

Der **MarketingScan+** ist ein Kooperationsprodukt von:
Stolp und Friends Osnabrück und **Pestel Institut Hannover**

Möchten Sie mehr erfahren? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, schicken Sie eine E-Mail an info@stolpundfriends.de oder informieren Sie sich unter www.stolpundfriends.de.

Der Wohnungsbau ist das Stiefkind der Förderung

Es darf gejubelt werden: pünktlich zu den Wahlen zieht nach zahlreichen Meldungen interessierter Institute die Konjunktur wieder an. Zwar nur sehr gering, aber immerhin, man hat das Gefühl, es ginge aufwärts. Dabei soll es besonders dem Bau, dank der umfangreichen Fördermittel für die Kommunen, besonders gut gehen. Allerdings nur im Straßenbau und beim Hochbau durch die von den Kommunen vernachlässigte Pflege ihrer Immobilien. Der Wohnungsbau dagegen ist das Stiefkind der Förderung.

Offensichtlich hat sich bei der bisherigen – und wahrscheinlich auch bei der neuen – Bundesregierung die Meinung etabliert, die Republik sei gebaut. Deshalb fordern alle am Bau Beteiligten schon lange, dass Berlin der schleichen- den Wohnungsverknappung Einhalt gebieten müsse. Wie knapp, hat das Eduard-Pestel-Institut aufgezeigt: in den kommenden 15 Jahren müssten jährlich 400.000 Wohnungen neu gebaut werden, damit ein sozial verträgliches und umweltgerechtes Wohnen künftig noch möglich ist. Zudem muss die Wohnungswirtschaft ihren – teilweise aus den Gründungsjahren der Republik stammenden – Immobilienbestand den Anforderungen heutiger Mieter anpassen. Hier zeigen sich auch die ersten Ansätze in Richtung der Nutzung erneuerbarer Energien und hoch gedämmter Gebäude, wie sie gemäß der ab 1. Oktober 2009 gültigen EnEV 2009 ausgestattet sein sollen. Die Leser der Wohnungswirtschaft heute sind fleißig dabei, wie das Herunterladen der sich damit beschäftigenden Seiten zeigen, sich über die neuen Anforderungen zu informieren. Und die Redaktion wird sie auch künftig mit entsprechenden Informationen versorgen.

H. J. Krolkiewicz



Erhöhte Anforderung an Dachbodendämmung

Die seit 1. Oktober 2009 gültige EnEV 2009 fordert eine höhere Dämmung der obersten Geschossdecke. Unidek hat dafür seine Dachboden-Dämmsysteme optimiert. Das mit einer OSB-Holzplatte beschichtete Element DB.OSB hat ein umlaufendes Nut-Feder-System in der OSB-Platte. Das in der Größe 1250 mm x 675 mm angebotene Element lässt sich leicht auch durch kleine Öffnungen, wie sie im Altbau oft anzutreffen sind, transportieren. Neben dem Nut-Feder-System in der Platte ist ein zusätzliches doppeltes Nut-Feder-System im Dämmstoff eine Neuheit. Für besonders anspruchsvolle Anwendungen auf intensiv genutzten Trockenböden gibt es das feucht wischbare Element DB.MSP. Die Beschichtung mit Melaminharz ähnelt Laminatböden. Foto Unidek

Sturmsicher befestigen

Die Fachregeln des ZVDH schreiben vor, dass Klammern zur Windsogsicherung für diesen Zweck geeignet und auf den jeweiligen Deckwerkstoff abgestimmt sein müssen. Folglich kann nicht jede Klammer beliebig bei jedem Deckwerkstoff verarbeitet werden. Grundsätzlich dürfen nur solche Sturmklammern auf dem Dach verarbeitet werden, die für den eingesetzten Deckwerkstoff vom Baustoffhersteller und Klammerproduzenten geprüft und zugelassen sind.

FOS entwickelt in enger Zusammenarbeit mit Fachleuten aus Wissenschaft, Industrie und Handwerk technische Problemlösungen, wie sie in den Fachregeln und Normen gefordert werden. Unverzichtbarer Bestandteil sturmgesicherter Dächer ist beispielsweise die Sturmklammer Nr. 750 Multiblock, geprüft nach NEN 6707. Die Sturmklammer besteht aus einem Funktionsblock aus UV- und alterungsbeständigem Kunststoff mit Glasfaserverstärkung. Ein schräggehend geführter Edelstahlnagel mit Ringgewinde, dessen hochliegender Einschlagpunkt ein sicheres Verarbeiten auf dem Dach ermöglicht, fixiert den Multiblock auf der Dachlatte sturmsicher. Ein breites Angebot verschiedener gesickter Edelstahlhaken ermöglicht die Verarbeitung bei fast allen marktgängigen Dachsteinen und Dachziegeln in Europa. Die Besonderheit dieser Sturmklammer von FOS liegt nicht nur in ihrer Anpassungsfähigkeit durch Einsatz der entsprechenden Ausführungsvariante, werkseitig angepasst an die objektbezogenen Anforderungen, sondern auch in der sturmsicheren Befestigung des Dachbaustoffes. In Abhängigkeit vom Pfannenmodell greifen die Haken jeweils in die Kopf- und Seitenverfaltung, wodurch mit einer Sturmklammer Nr. 750 Multiblock die Pfanne an zwei Punkten gleichzeitig gesichert wird. Die Metallteile des Multiblocks bestehen aus nicht rostendem Edelstahl. FOS FR, Ossenberg-Schule + Söhne



Sicherheit Lichtkuppeln und -bänder

Um das Durchstürzen von Personen auf Flachdächern, wenn z. B. eine Dachinspektion ansteht, zu verhindern, können Lichtkuppeln und Lichtbänder von Essmann mit einem gelochten Blech oder Metallgittern als so genanntem HDS-Schutz versehen werden. Diese Art der Durchsturzsicherung wurde von der Bauberufgenossenschaft nach den Prüfgrundsätzen der GS-Bau-01, DIN 4426-1 geprüft und bestätigt. Zudem bietet diese Art der Sicherung zusätzlich Schutz vor Hagelanschlag, Vandalismus oder Einbruch. Das System kann auch nachträglich angebracht werden. Besonders im Bereich begehrter Flachdächer mit Lichtkuppeln kommt es immer wieder zu Personenschäden aufgrund eines Durchsturzes der Lichtkuppel. Um dem vorzubeugen, sollte bereits beim Neubau die Sicherheit der Lichtkuppeln und Lichtbänder mit eingeplant werden. Foto Essmann

Gebrauchstauglichkeit nach DIN 1052: 2008

Mit Beendigung der Koexistenzphase der alten DIN 1052: 1988/1996 zum 30. 06. 2009 darf seit dem 01. 07. 2009 ausschließlich nach dem neuen Bemessungskonzept der DIN 1052: 2008 gerechnet werden. Für alle Aufträge, die nach dem alten Bemessungskonzept berechnet wurden, sind Bedenken anzumelden bzw. schriftliche Vereinbarungen zu treffen. Außerdem ist auf den Nachweis der Gebrauchstauglichkeit zu achten. In der neuen DIN 1052 ist der Nachweis der Gebrauchstauglichkeit als Kannbestimmung enthalten. Zu Durchbiegungsbeschränkungen und Schwingungsverhalten einzelner Bauteile sind Einzelfestlegungen zu treffen, die zwischen Bauherren und Architekten bzw. Tragwerksplaner abzustimmen sind. Dazu gibt die Norm Empfehlungen, die allerdings nicht einfach übernommen werden dürfen. In Extremfällen kann das nämlich zu Bauergebnissen führen, die als mangelhaft eingeordnet werden können.

Die Regelungen nach DIN 1052: 1988 und DIN 1052: 2008 zur Gebrauchstauglichkeit können nicht direkt miteinander verglichen werden, da die Bemessungsansätze unterschiedlich sind. Deshalb sind Vereinbarungen „wie nach DIN 1052: 1988“ nicht möglich. Architekten und Bauherren wird es schwer fallen, Grenzwerte festzulegen. Deshalb wird an einem Vorschlag dafür gearbeitet. Bis dahin sollten Bedenken schriftlich angemeldet werden.



Falzschablonen

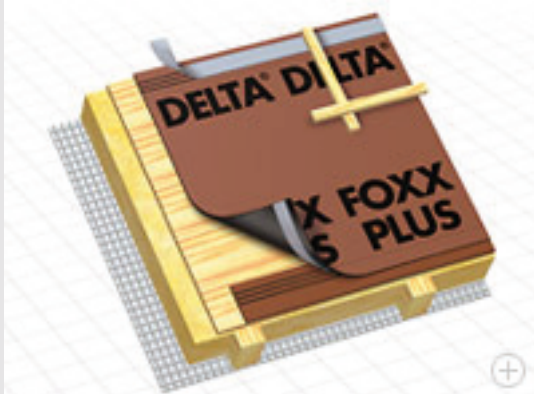
Eine besondere Dachoptik ergeben Falzschablonen aus Metall. Durch die Sickenprägung der einzelnen Falzschablonen entstehen optische Lichtspiele auf dem Dach. Die Falz-in-Falz-Verlegetechnik ermöglicht die abgestimmte Integration in ein Prefa-Dachsystem. Ausgangsmaterial der Dach-Aluminiumprodukte sind Legierungen nach EN 1396. Die Beschichtung der Falzschablonen und aller Zubehörteile erfolgt im Coil-Coating-Verfahren. Der Hersteller gibt 40 Jahre Garantie auf das Aluminiumgrundmaterial gegen Bruch, Rost und Auffrieren bei natürlicher Umweltbelastung und fachgerechter Verlegung. Die Falzschablonen werden auf Vollschalung auf Dachneigungen ab 25 Grad aufwärts verlegt. In der verlegten Fläche sind die Elemente 29 x 29 cm groß und bestehen aus beschichtetem Leichtmetall mit 0,7 mm Stärke. Foto Prefa

Dächer sanieren

Mit der Ergolsbacher Reformpfanne SL, die einen variablen Verschiebungsbereich von 20 mm besitzt, hat Erlus sein Programm der Sanierungsziegel erweitert. Einsetzbar ist dieses Pfannenmodell im Neubaubereich wie auch bei der klassischen Dachsanierung mit entsprechenden Lattenabständen. Durch den Bedarf von 12,5 Stück pro Quadratmeter und Lattweiten von rund 34,5 cm sollen Kosten gespart werden können. Abschleppungen und Dachvorsprünge müssen nicht mehr verändert werden. Das Design ist der Reformpfanne XXL angepasst, es ist Rot-, Kupferbraun- und Anthrazit engobiert. Die doppelte Seitenverfaltung bietet bei starken Niederschlägen Regensicherheit. Die in DIN EN 1304 geforderten Güteeigenschaften werden übertroffen.

Winddicht und regensicher

Über die gesamte Produktdicke ist DuPont Tyvek Ultra wasserdicht (W 1 gemäß EN 1928) und gleichzeitig mit einem sd-Wert von 0,05 m diffusionsoffen (EN ISO 12572). Die Schalungs- und Unterdeckbahn erfüllt auch die Anforderungen an die Widerstandsfähigkeit gegen Schlagregen und die erhöhten Anforderungen zur Alterung (EN 1297 und EN 1296). Mit diesen Werten ist die Bahn als Behelfsdeckung nach den Vorgaben des ZVDH einsetzbar und in Klasse UDB-A eingestuft. Gleichzeitig kann die Folie auch als winddichte Fassadenbahn für die restliche Gebäudehülle eingesetzt werden. Sie ist CE-zertifiziert und mit einer Materialgarantie beim ZVDH hinterlegt. DuPont



Sofort wasserdicht

Die Unterdeck- und Schalungsbahn von Dörken ist mit zwei Klebezonen am oberen und unteren Bahnenrand ausgestattet. Auf diese Weise wird sofort eine dicht klebende Verbindung der Klebemasse auf Klebemasse hergestellt. Die Überlappungsbereiche sind damit augenblicklich wasserdicht und ermöglichen gleichzeitig die Verlegung als kurzfristige Behelfsdeckung. Durch eine neue streifenartig aufgebrachte Klebezone am oberen Bahnenrand ergibt sich eine gewisse Barriere gegen von oben hereindrückendes Wasser. Ein Grund mit, warum die Bahn für Einsatzfälle geeignet ist, die z. B. nach den Vorgaben des Produktdatenblattes UDB-A

des ZVDH (Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks e.V.) oder bei Verlegung als regensicheres Unterdach gefordert sind. Hier kommt es besonders auf die wasserdichte Ausführung der Flächen an allen Naht- und Stoßverbindung an. Foto Dörken

Brandschutz bei Halogen-Deckenstrahlern

Bei der Ausführung von Einbaueinheiten fordert die DIN VDE 0100-100 die elektrischen Anlagen so anzuordnen, dass keine Gefahr entzündbarer Materialien aufgrund hoher Temperaturen oder eines Lichtbogens möglich ist. Die Leuchte muss dafür so ausgewählt und eingebaut werden, dass kein Wärmestau entsteht und die Wärme gut abgeführt werden kann. Das kann dann problematisch sein, wenn z. B. über dem Halogen-Deckenstrahler eine Wärmedämmung mit einer Folie als Dampfbremse angebracht ist. Die Folie ist meist nur bis + 80 Grad Celsius hitzebeständig. Sie kann schmelzen und einen Schwelbrand herbeiführen. Noch kritischer ist der Einbau von Deckenstrahlern, wenn sich darüber eine Wärmedämmschicht aus Polystyrolplatten, die grundsätzlich nach der Norm DIN 4102 brennbar sind, befindet. Hier kann es aufgrund der hohen Abstrahltemperaturen z. B. eines hochwattigen Deckenstrahlers ungewollt zum Ausfall der Beleuchtung oder einen Brand kommen. Deshalb sollte unbedingt vor dem Einbau von Deckenstrahlern geprüft werden, ob in der unmittelbaren Umgebung brennbare Baustoffe vorhanden sind. In solchen Fällen müssen entweder Schutzmaßnahmen zur Wärmeableitung vorgenommen oder die Beleuchtungskörper anders angeordnet werden. Generell sollte die Dokumentation des Leuchtenherstellers danach überprüft werden, ob er für die verwendeten Leuchten einen Mindestabstand zu brennbaren Bauteilen oder Baustoffen angibt. In diesem Fall sind diese unbedingt zu beachten. Sonst kann es schnell zu Komplikationen, besonders bei nachträglichen Einbauten in Bestandsgebäuden, kommen.



Weniger Energieverlust

Eine verbesserte Wärmespeicherung mit Polyesterfaservlies-Isolierung verspricht TiSUN für seinen Solarspeicher mit neuartiger, patentierter Vliesisolierung. Die Vliesisolierung unterscheidet sich durch die Faserrichtung stehend zur Speicherwand im Gegensatz zu anderen Isolierungen. Durch die Ausführung in mehreren keilförmigen Segmenten passt sich die Vliesisolierung gut an die Speicherwand und Muffen an, unterbindet Kaminverluste und gewährleistet Formstabilität. Für Solar-Schichtspeicher und Pufferspeicher verwendet man die schwere Vliesisolierung IsoVS. Die leichtere Vliesisolierung IsoVL wird bei den Frischwasserspeichern FS und den Solar-Warmwasserspeichern BE-SSP ab 650 Liter Fassungsvermögen eingesetzt. Gemäß DIN 4102 ist die Isolierung mit Brandklasse B 1 eingestuft (schwerentflammbar). Die schwere Isolierung hat einen Dämmwert von 0,035 W/mK, die leichte 0,040 W/mK. ((TiSUN 1Foto TiSUN))

Der Toyota Hilux, ein Multitalent, im Praxistest von Wohnungswirtschaft heute

Drei Jahre nach seinem Produktionsstart hat Toyota den Hilux technisch und optisch überarbeitet. Seine robuste Konstruktion und ein in diesem Segment günstiger Einstiegspreis machen den Pick-Up auch für die Wohnungswirtschaft interessant. Bei unserem Test glänzte der Wagen durch seinen bärenstarken und relativ genügsamen Dieselmotor sowie dem großen Platzangebot.



Toyota Hilux, der Pick-Up mit hohem Präsentationswert
Foto Hans Jürgen Krolkiewicz

Toyota bietet den Hilux in drei Karosserievarianten, wobei der viertürige Hilux Double Cab, wie im Praxistest gefahren, die meist gekaufte Variante ist. Trotz des Allradfahrzeugs mit großer Bodenfreiheit ermöglichen äußere Trittleche und vier Türen einen guten Einstieg. Das Interieur ist für einen Kleinlastwagen sehr aufwändig und umfangreich. Gewöhnungsbedürftig sind die vielen Knöpfe und Schalter, wobei sogar die Bedienung des Radios und anderer Funktionen über Knöpfe im Lenkrad einfach ist. Hilfreich ist auch eine Multifunktionsanzeige über dem Armaturenbrett, womit man beispielsweise seinen augenblicklichen Dieserverbrauch in Echtzeit sieht und so auf sparsame Fahrweise hingewiesen wird. Zur Ausstattung gehörte u. a. eine Klimaanlage, eine verstellbare Lenksäule, elektrisch steuerbare Außenspiegel, ein Radio (mit schlechter Empfangsqualität), getönte Scheiben hinten und ein Navigationsgerät, das allerdings bei Sonneneinstrahlung schlecht ablesbar ist. Allerdings ist die Ausstattungsliste sehr umfangreich. Die Vordersitze sind bequem, aber ihre Sitzfläche ist für normale Europäer etwas zu kurz geraten. Zwar hat Toyota für den Fahrkomfort aufgerüstet, jedoch ist die Federung bei normaler Straßenfahrt etwas hart und der Geräuschpegel des Motors bei Autobahnfahrt relativ laut. Dagegen sind Straßenlage und Servolenkung sehr gut, der Wendekreis beträgt 13,2 Meter, bei einer Fahrzeugabmessung von 5.255 mm x 1.835 mm.

Dieserverbrauch in Echtzeit

Kraftprotz

Ausschließlich mit Allradantrieb und Double-Cab ist der von uns gefahrene Hilux 3.0 D-4D 4x4 lieferbar. Wahlweise gibt es dafür ein Fünfgang-Schaltgetriebe oder eine adaptive Fünfstufenautomatik mit zuschaltbarem Allradantrieb mit Geländeunterstützung. Der 3-L-Motor in Kombination mit dem Automatikgetriebe stellt ein maximales Drehmoment von 360 Nm bereit, das bereits ab 1.400/min sich bemerkbar macht. Der Fahrer

Meistert den Hängerbetrieb auch im Gelände

kann zwischen Heckantrieb (H2) und Allradantrieb (H4) umschalten. Bei Kickdown entfaltet das Auto eine überraschend bullige Beschleunigung, die für gute Überholvorgänge auf der Straße sorgt. Doch diese Kraftentfaltung macht sich auch im Gelände positiv bemerkbar, wenn über eine Zusatzschaltung mit mehreren Optionen gefahren wird. Damit kann auch der Hängerbetrieb im Gelände gut gemeistert werden.

Sicherheit

Die Fahrerkabine ist in der viertürigen Variante relativ geräumig und aufgeräumt. Sehr gut ist die Sitzposition auf den hinteren Plätzen, die bequem mit drei Personen belegt werden kann. Airbags vorn und seitlich geben aktive Sicherheit. Zudem sorgen ABS, BA, LSD und EBD für aktive Fahrsicherheit. Verstellbare Sicherheitsgurte sind für alle Passagiere gut bedienbar. Für Fahrer und Beifahrer ist die Rundumsicht sowie beim Rangieren die Sicht durch das Rückfenster gut einsehbar.

Zum Sicherheitspaket zählen höhenverstellbare Kopfstützen vorne und zwei Kopfstützen auf den Rücksitzen, Automatikgurte mit Gurtkraftbegrenzern und Gurtstraffern, ein elektronisch geregeltes ABS und die energieabsorbierende Karosserie.

Alltagstauglich

Auf der rund 1,50 x 1,80 m großen Ladefläche kann eine Nutzlast von rund 750 kg transportiert werden. Die Ladefläche ist gänzlich mit einer Kunststoffwanne, die Ösen zur sicheren Verzurrung der Ladung beinhaltet, ausgekleidet. Nachteil ist, dass bei Starkregen Wasser dort stehen bleibt, hier sollte der Hersteller nachbessern. Das zulässige Gesamtgewicht beträgt 2740 kg, die gebremste Anhängelast 2.250 kg. Die Ladeklappe wird automatisch mit der Fernbedienung verriegelt. Ausgeklappt lässt sich auch sperriges Ladegut transportieren. So ist der Toyota Hilux 3.0 D-4D 4x4 ein für die Wohnungswirtschaft und seine Handwerker ein alltagstaugliches Arbeitsgerät, wenn z. B. Möbelteile, Rasenmäher, Sträucher oder schweres Gerät auf der Straße und unwegsamen Gelände transportiert werden muss.

Ladeklappe wird automatisch verriegelt

Motor

Beim hier vorgestellten Fahrzeug arbeitet ein 4-Zylinder-16-Ventile-Diesel-Motor mit 2.982 ccm und 126 kW bei 3.800 U/min. Seine Höchstgeschwindigkeit beträgt auf der Straße 175 km/h. Der Hersteller gibt den Verbrauch mit durchschnittlich 9,4 l an, wir hatten einen Testverbrauch von 9,91 l/100 km. Obwohl das neue Modell im Schallschutz überarbeitet wurde, ist der Lärmpegel in der Kabine doch noch recht hoch, sodass Windgeräusche nicht wahrgenommen werden. Insgesamt ist der Gesamtverbrauch, in Relation zum zulässigen Gesamtgewicht von immerhin 2,7 Tonnen doch vertretbar niedrig.

Testverbrauch: 9,91 l/100 km durchschnittlich

Toyota bietet ein umfangreiches Garantiepaket mit drei Jahren oder 100.000 km auf das gesamte Fahrzeug sechs Jahre gegen Durchrostung von innen und außen. Die Wartungsintervalle betragen 15.000 km bzw. 30.000 km.

Fazit

Der Pick-Up ist ein für unsere Verhältnisse auf Baustellen, im Gelände und auf der Straße alltagstaugliches Gefährt mit hohem Präsentationswert. Seine Betriebskosten liegen im Rahmen des Üblichen. Insgesamt ist er für den Einsatz in der Wohnungswirtschaft und im Handwerk gut geeignet.

H. J. Krolkiewicz

Fahrzeugdaten

Typ	Toyota Hilux 3,0, 4x4 exec Automatik, 4 Türen Kabine Double Cab
Preis	ab Euro 32.606
Motor	2.982 ccm, 126 kW/171 PS bei 3.800 U/Min; Diesel 4 Zylinder DOHC
Höchstgeschwindigkeit	175 km/h
Antrieb	Allradantrieb zuschaltbar bei 4x4, 4-Stufen-Automatik
Wartung Service Ölwechsel	Alle 24 Monate oder 30.000 km Alle 12 Monate oder 15.000 km
Tankinhalt	80 Liter Diesel
Türen Sitzplätze	4 5
Zul. Gesamtgewicht Zuladung	2.750 kg 775 bis 820 kg
Anhängelast gebremst	2.250 kg
Wendekreis	13,0 m



Der Toyota Hilux 3,0 ist er für den Einsatz in der Wohnungswirtschaft und im Handwerk gut geeignet

Wertung Testfahrzeug

Fahreigenschaft	2
Kurvenstabilität	3
Handling	2
Sitzposition	4 (Sitzfläche zu kurz)
Schaltung Automatik	1
Strapazierfähigkeit Innenausstattung	2
Lackierung metallic	3 (für Alltagsnutzung zu empfindlich)
Optik	1
Verbrauch Diesel	4 (unser Durchschnittsverbrauch 9.9 L)
Ladefläche	2
Fahrzeugausstattung	2 (umfangreich)
Geeignet für Wohnungswirtschaft	3 (bedingt nutzbar)
Fahrkomfort	3 (zu laut, LKW-Federung)

Kanaldichtheitsprüfung jetzt auch durch !nnotec

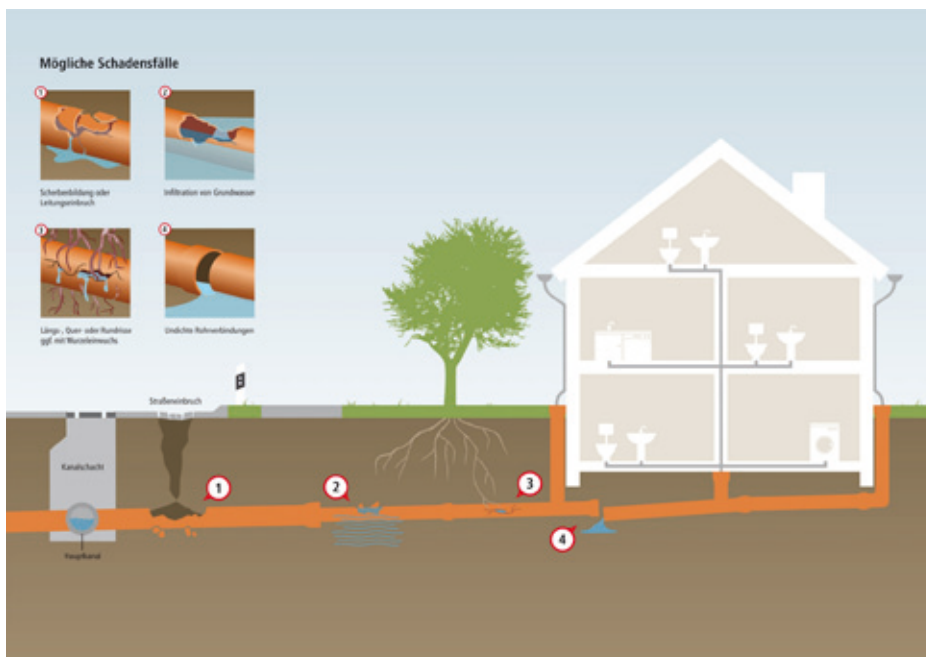
!nnotec abfall-management ist der führende deutsche Abfallmanagement-Dienstleister für die Wohnungswirtschaft. Jetzt wirbt das Kieler Unternehmen mit dem Slogan: „Wir schauen für Sie in die Röhre!“ und bietet zum Festpreis die, bis zum 31. Dezember 2015, gesetzlich durchzuführende optische Dichtheitsprüfung an.



„Wir schauen für Sie in die Röhre, damit sie sich nicht krumm machen müssen.“
Foto !nnotec

Die Voraussetzung hierfür ist § 18 des Wasserhaushaltsgesetzes. Er schreibt die Überprüfung der Abwasserkanäle bis zum 31.12.2015 vor. Die Fristen und die anzuwendenden Methoden sind in der DIN 1986-Teil 30 „Instandhaltung von Entwässerungsanlagen für Gebäude und Grundstücke“ als allgemein anerkannte Regeln der Technik festgelegt. Die bindende Vorgabe wurde und wird in den Bundesländern in Landeswassergesetzen, Erlassen und Handlungsempfehlungen berücksichtigt.

Die DIN 1986-30 macht eine Kanaldichtheit von folgendem Befund abhängig: „... gelten als dicht, wenn bei der Prüfung mit der Kanalfernsehanlage keine sichtbaren Schäden und Fremdwassereintritte festgestellt wurden.“



Planungsfehler, unsachgemäßer Einbau, Alterung, Verschleiß und mangelnde Wartung können zu vielfältigen Schäden führen; wie zum Beispiel Bruch, Undichtigkeit oder Wurzeinwuchs. Potenzielle Fehlerquellen sind auch falsches Gefälle, ein fehlender Revisions-schacht oder der Anschluss von Drainagen.
Grafik !nnotec

Das ist im Innotec Leistungsangebot:

- Planung und Koordination der Dichtheitsprüfung
- Anfahrt der Untersuchungsfahrzeuge
- Reinigung der erdverlegten Schmutzwasserleitungen
- Inspektion der erdverlegten Schmutzwasserleitungen
- Beseitigung von gewachsenen Ablagerungen und Wurzeleinwüchsen
- Dokumentation der Ergebnisse
- Erstellung eines digitalen Bestandsplans
- Antrag auf Anerkennung des Dichtheitsnachweises bei der zuständigen Institution

Eine Grundstücksentwässerungsanlage ist dicht, wenn bei der optischen Prüfung kein Erdreich, keine Infiltration oder Exfiltration, kein Wurzeleinwuchs und keine gravierenden Risse, Scherben oder Rohrbrüche sichtbar sind. Bei den anstehenden Kanaldichtheitsprüfungen bietet Innotec größtmögliche Qualität, sowie problem- und risikofreie Abwicklung zu angemessenen Preisen. Gemeinsam mit dem Partner REMONDIS, dem führenden Dienstleister im Bereich der Kreislauf- und Wasserwirtschaft, ist Innotec in der Lage, bundesweit sach- und fachgerechten Service jetzt auch im Abwasserbereich anzubieten. Die Prüfung erfolgt durch zertifizierte Unternehmen.

Prüfung erfolgt durch zertifizierte Unternehmen

In den zehn Jahren seit der Firmengründung hat Innotec in mehr als 100 deutschen Städten Kunden gewonnen, unterhält 13 Niederlassungen und betreut rund 630.000 Wohneinheiten. Innotec hat in den vergangenen Jahren die Kosten für die Abfallbeseitigung in der Wohnungswirtschaft für unsere Kunden signifikant senken können. Der Erfolg zeigt, dass sich innovative Konzepte auszahlen.

Trends und Hintergründe: ThyssenKrupp Industrieservice ab Oktober bei der WISAG, CMS erfüllte die Erwartungen, Energiesparen im Staatstheater

Wohnungswirtschaft und Facility Management – ein unauflöslicher Widerspruch? Wohnungswirtschaft heute meint nein, deshalb berichtet FM-Experte Wolfgang Wissenbach in seiner Facility Management-Kolumne über Trends und Hintergründe aus der Branche.

Dallas in Osabrück

„Frau Astrid Hamker ist nicht mehr Geschäftsführerin der Piepenbrock Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG. Frau Hamker war für die Ressorts Marketing und Unternehmenskommunikation tätig. Diese Aufgabenbereiche werden von Herren Arnulf Piepenbrock und Olaf Piepenbrock verantwortet.“ Hinter dieser knappen Personalmeldung verbirgt sich jedoch einiges mehr. Unternehmenschef Hartwig Piepenbrock muss krankheitsbedingt die Zügel aus der Hand geben und wie ehemals bei den Ewings in Dallas streiten sich die Jungen um die Macht. Tochter Astrid Hamker kommt jetzt wohl die Rolle des glücklosen Bobby zu. Man kann gespannt sein, ob sie dagegen anarbeitet. Geschichte scheint sich im Hause Piepenbrock zu wiederholen.

CMS erfüllte die Erwartungen

Planungssicherheit für die nächsten Wochen und Monate – das waren die Erwartungen der Aussteller und Besucher an die diesjährige CMS – Cleaning Management Services in Berlin. Nach Meinung der Organisatoren wurden sie mehr als erfüllt. Immerhin hat die aktuelle Krise auch die Reiniger erheblich getroffen. Man liege beim Auftragszugang mit knapp minus 20 Prozent in den ersten sechs Monaten ungefähr auf dem Niveau von 2006 hieß es zur Eröffnung der Ausstellung von Seiten des VDMA.

20% weniger Aufträge

Nach dem erfolgreichen Verlauf der Fachmesse verdichten sich die Anzeichen einer Konjunkturbelebung in der Reinigungsbranche. Nach übereinstimmenden Aussagen von Ausstellern und Fachbesuchern glänzte die CMS 2009 mit Geschäftsabschlüssen, hoher Entscheidungskompetenz der in Berlin vertretenen Branchenrepräsentanten und einer insgesamt optimistischen Einschätzung der Branchenentwicklung. So beurteilten 87 Prozent der Fachbesucher die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung ihrer Branche positiv (über 52 % mit „sehr günstig“ und „günstig“).

Die CMS verzeichnete vom 22. bis 25. September erneut einen Aussteller- und Besucherrekord. Mehr als 14.000 Fachbesucher (2007: 13.700) informierten sich vier Tage lang über das Produkt- und Dienstleistungsangebot von 350 Ausstellern aus 24 Ländern (2007: 343 Aussteller/25 Länder) auf 24.700 Quadratmetern Hallenfläche.

Eine tragende Säule der CMS 2009 Berlin war das Messe begleitende Rahmenprogramm. Es bot Branchenvertretern die Möglichkeit, sich bei Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Präsentationen auf den aktuellen Informationsstand zu bringen. Kern des Rahmenprogramms war das CMS-Forum mit Themen aus dem Dienstleistungsbereich sowie dem Reinigungsmaschinen- und Reinigungsmittelmarkt. Es wurde inhaltlich von den Trägerverbänden der CMS gestaltet. Der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks (BIV), Bonn, der Fachverband Reinigungssysteme im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, sowie der Industrieverband Hygiene und Oberflächenschutz (IHO), Frankfurt, hatten in diesem Rahmen erstmals eine gemeinsame Eröffnungsveranstaltung zum Thema „Reinigungsdienstleistungen in Europa 2010“ durchgeführt. Die Veranstaltung „Cleaning, Management, Services – aktuelle Trends und Perspektiven in Russland“ bot Informationen zur aktuellen Situation des Reinigungsmarktes in Russland.

Die Schweinegrippe war eines der zentralen Themen der Fachmesse. Auch an die Gebäudereiniger-Branche stellt die Influenza H1N1/2009 neue Anforderungen des Pandemie-Schutzes. Immerhin sind nach neuesten Angaben des Robert-Koch-Instituts seit Ende April 2009 in Deutschland 19 276 Menschen an dieser neuen Grippe erkrankt, 5499 davon haben sich in der Bundesrepublik angesteckt. Alle Hersteller von Reinigungsmitteln betonten auf der CMS, dass sie Desinfektionsmittel im Programm haben, die auch gegen den Schweinegrippe-Virus wirken.

Die Gebäudereinigungsunternehmen in Deutschland beschäftigen derzeit 860.527 Menschen. Der erwirtschaftete Branchenumsatz betrug laut Steuerstatistik-Daten in 2007 11,4 Milliarden Euro. Am 30. Juni 2009 waren 32.299 Betriebe bei den Handwerkskammern eingetragen.

ThyssenKrupp Industrieservice bei der WISAG

Eine der Top Meldungen des Jahres steht kurz vor dem Abschluß. Wie aus gut unterrichteten Kreisen zu erfahren war, wird der ThyssenKrupp-Konzern seine Service-Tochter TK Industrieservice abstoßen und an die WISAG verkaufen.

ThyssenKrupp drohen Milliardenverluste. Presseberichten zufolge sollen diese Verluste im auslaufenden Geschäftsjahr 2008/2009 (30.9.) bei mehr als zwei Milliarden Euro liegen. Daher beschleunigt der Konzern seine Umstrukturierung und wird die deutsche Industrieservicesparte mit ca. 9000 Beschäftigten und einem Umsatz von ca. 430 Mio. Euro verkaufen. Soweit die Zahlen, die am Markt kursieren. Diese Zahlen werden ganz sicher nicht denen entsprechen, die man nach der offiziellen Übernahme hören wird. Hier muss erst noch die Bilanz der aktuellen Krise gezogen werden.

Die Gesellschaft leistet unter anderem Vormontagearbeiten für die Automobilbranche und Service für Maschinenbauer und die Lebensmittelindustrie. TK Industrial Services gliedert sich in die vier Bereiche supply chain serves, Industriemontage, Industrial Services und Instandhaltung. Die WISAG hatte schon 2004 die Gebäudetechnik-Tochter Hi-Serv von ThyssenKrupp übernommen. Die guten Erfahrungen, die man nachweislich bei der Integration der HiServ gemacht hat, konnte man jetzt bei den Gesprächen rund um die Industrie-Services nutzen.

Der WISAG gelingt mit diesem spektakulären Coup der von anderen FM-Playern gewünschte „richtige“ Einstieg in das industrielle FM. Am Rande war auch zu erfahren, dass man sich auch in anderen Industriefeldern verstärken konnte. Ein kleiner aber sehr interessanter Zuwachs, der auch die technische Kompetenz weiter unterstreichen wird. So hat die Mannschaft der Industriellen Lufttechnik von Imtech bei der WISAG eine neue Heimat gefunden. Nicht nur mit diesem Kauf und den Verstärkungen auf allen anderen Ebenen, hat sich die WISAG still und heimlich zu einem der führenden FM All-rounder mit hoher Branchenorientierung gemausert.

Finaler Zuschlag bei Gegenbauer?

Schon seit geraumer Zeit steht der 49-prozentige Anteil der EnBW an Gegenbauer zum Verkauf. Die ersten Runden sind abgeschlossen, jetzt scheint man beim Finale zu sein. Noch zwei Unternehmen sollen im Bieterwettstreit beteiligt sein. Man hört da sowohl von Finanzinvestoren als auch von Unternehmen aus dem Baubereich. Für den Gebäudedienstleister wird es langsam Zeit, dass ein Beschluss fällt. Die Unruhe, die die Verhandlungen ins Tagesgeschäft bringt, macht sich bemerkbar. Unsere Vermutung: Die Bieter werden leer ausgehen und Gegenbauer wird die Anteile zurückkaufen – und das schon sehr bald.

Gehen die Bieter leer aus?

Bilfinger prüft Baubereich

Bei Bilfinger Berger will man an der Ergebnisprognose für 2009 nicht länger festhalten. Nach großen Problemen bei einem Projekt in Katar denkt man im Konzern offenbar darüber nach, sich von großen Teilen des Baugeschäfts zu trennen.

Dienstleistung statt Bau

Der Umfang des Baugeschäfts werde einer grundlegenden strategischen Überprüfung unterzogen, ließ die Konzernzentrale verlauten. Ein völliger Ausstieg aus dem Baugeschäft ist wohl nicht beabsichtigt. Allerdings dürfte dieser Geschäftsbereich künftig eine viel kleinere Rolle als bisher spielen. Konkretes zu diesen Denkspielen scheint es noch nicht zu geben. Der Konzern scheint sich damit aus dem Rennen mit den beiden großen Konkurrenten Hochtief und Vinci zu verabschieden. Für rund 18.000 Mitarbeiter im Konzern ist die Zukunft damit ungewiss. Ausgebaut werden soll dagegen der Bereich Dienstleistungen, der in der Bilfinger Berger Facility Services gebündelt ist. Dieser Bereich trägt auch den Löwenanteil zum operativen Ergebnis des Konzerns von zuletzt knapp 300 Mio. Euro bei.

2008 erzielte Bilfinger im Ingenieurbau rund 4,2 Mrd. Euro, im Hoch- und Industriebau lag die Leistung bei etwa zwei Mrd. Euro. Die Gesamtleistung 2008 betrug rund 10,7 Mrd. Euro.

FM-Markt in Osteuropa wächst weiter

Der osteuropäische Markt für Facility Services konnte im Jahr 2008 noch einmal zulegen und den Umsatz um 7,8 Prozent auf 11,8 Mrd. Euro steigern. Laut einer Marktstudie von Interconnection Consulting hält das Wachstum am Facility Services Markt in Osteuropa weiterhin an. Obwohl die Wirtschaftskrise die Luft in der Branche knapper werden lässt, rechnen die Firmen weiterhin mit positiven Wachstumsraten. Bei den Servicearten dominieren mit 54,2 Prozent die infrastrukturellen Leistungen. Der technische Bereich kann sich 35,5 Prozent des Gesamtumsatzes sichern, während die kaufmännischen Leistungen lediglich 10,3 Prozent des Marktes ausmachen.

FM in Osteuropa plus 7,8 %

TOP-Arbeitgeber der Immobilienbranche

Hochtief, Jones Lang LaSalle und ECE sind die Top-Arbeitgeber der Immobilienbranche. Das hat eine Umfrage der Immobilien Zeitung an allen Universitäten, Fachhochschulen und Berufsakademien ergeben, die immobilienwirtschaftliche Abschlüsse anbieten. Weder eine Bank noch ein Wohnungsunternehmen schafften es ins Ranking der Top 15.

Befragt wurden die Studenten, die in den nächsten drei Semestern ihren Abschluss machen. Diese sollten angeben, bei welchem Arbeitgeber sie am liebsten arbeiten möchten.

WISAG managt Technik im MesseTurm

Die WISAG Gebäude- und Betriebstechnik hat den Auftrag für die technischen Dienstleistungen im zweithöchsten Gebäude Deutschlands gewonnen. Seit dem 1. August 2009 ist das Unternehmen für die Technik im MesseTurm Frankfurt verantwortlich.

Hochtief versorgt mit Energie

Hochtief Energy Management hat den Auftrag erhalten, das Unternehmen Armstrong DLW in Delmenhorst mit Strom, Wasser und Dampf zu versorgen. Die Hochtief-Tochter garantiert ab sofort eine unterbrechungsfreie Stromversorgung für 15 Jahre. Über das Volumen des Auftrags wurde Stillschweigen vereinbart.

15 Jahre Garantie

Hochtief will Honeywell übernehmen

Der Hochtief-Konzern möchte offenbar die deutsche Building-Solutions-Sparte des US-Konzerns Honeywell übernehmen. Mit dem Kauf würden die Essener das Industriegeschäft ihrer FM-Tochter und den Bereich Energy Management weiter ausbauen. Honeywell war 1998 eines der ersten TGA-Unternehmen, das mit einer eigenen FM-Gesellschaft an den deutschen Markt gingen.

Dussmann in Italien

Die italienische Dussmann-Gesellschaft hat einen öffentlichen Auftrag über die Reinigung von Zügen erhalten. Das Unternehmen reinigt Regionalzüge in den Regionen Kampanien und Molise sowie in Neapel. Mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden zwischen Ende August und Ende September mit den Arbeiten beginnen. Mit einer Laufzeit von zunächst drei Jahren hat der Auftrag einen Wert von rund zehn Mio. Euro. Das Unternehmen schätzt, dass dieser Markt sich innerhalb der nächsten Monate zu einem Volumen von 30 Mio. Euro entwickeln wird.

Regionalzüge putzen

Energiesparen im Staatstheater

Hochtief Energy Management will künftig mit einem Energieeinspar-Contracting die Energiekosten des Staatstheaters Hannover um 26 Prozent pro Jahr senken. Beide Unternehmen schlossen jetzt eine entsprechende Vereinbarung für die nächsten zehn Jahre. Das Contracting betrifft die Theaterwerkstätten sowie drei Spielstätten des Staatstheaters – die Oper, das Schauspielhaus und den Ballhof.

10 Jahresvertrag

Berichte im Oktober

Deutscher Verwaltertag des DDIV: Peter H. Richter wird mit dem ImmoStar ausgezeichnet, im Juni 2010 findet die REAL ESTATE NORTH Fachmesse für Gewerbeimmobilien in Hamburg statt und die 14. „Eschborner Gespräche“ fanden bei der VR LEASING statt.

DDIV Nürnberg

17. Deutscher Verwaltertag des DDIV in Nürnberg: Verwalten zwischen Praxis und Vision



Die Preisträger samt Sponsoren: (vorne, v.l.) Peter Richter (ImmoStar), Miriam Beyer (NachwuchsStar), Jürgen Plaschke, Plaschke Immobilienverwaltung (Verwalter des Jahres, 1. Platz), Martin Gebler, Wohnungsbau Ludwigsburg (Verwalter des Jahres, 3. Platz), Frank Spittler, Gisinger Hausverwaltung (Verwalter des Jahres, 2. Platz)
Foto Oliver Mertens

Mit der Verleihung der Preise des Wettbewerbs Verwalter des Jahres 2009, des ImmoStars und des NachwuchsStars ging der 17. Deutsche Verwaltertag des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) in Nürnberg zu Ende. Rund 300 Teilnehmer waren zum wichtigsten Branchentreff für Immobilienverwalter in Deutschland gekommen, um sich über Trends und Entwicklungen zu informieren, fortzubilden und mit den Kollegen Erfahrungen auszutauschen. Herausragendes Ereignis der Veranstaltung war die Preisverleihung für besondere Leistungen in der Immobilienwirtschaft.

Immobilienverwalter des Jahres 2009 ist Jürgen Plaschke von der Plaschke Immobilienverwaltungs GmbH aus dem Ostseebad Kühlungsborn. Damit prämierte die Jury das ganzheitliche Konzept zur Kundenbindung und Neukundengewinnung, das der Verwalter entwickelt hat. Um die Bestandskunden zu pflegen, stellt das Unternehmen in einem passwortgeschützten Kundenbereich auf seiner Homepage umfangreiche Informationen und Dokumente zur Verfügung. Neben einer Reihe von weiteren Maßnahmen nutzt das nach DIN ISO 9001:2000 zertifizierte Unternehmen auch die Eigentümerversammlung als Marketinginstrument. Plaschke hat aus dem spröden Verwaltungsakt einen attraktiven Event entwickelt. Mit dem durchdachten Konzept zeigt die Plaschke Immobilienverwaltung, wie man auch außerhalb der Ballungsräume Neukunden gewinnen, Bestandskunden halten und erfolgreich Imagepflege betreiben kann.

Den zweiten Platz erreichte die Gisinger Hausverwaltung GmbH mit Sitz in Freiburg. Das Unternehmen hat auf Konflikte in ihren Wohnanlagen reagiert, die sich aus sozia-

len und demografischen Veränderungen ergeben haben. Um zeit- und kostenaufwendige Auseinandersetzungen zu vermeiden, hat die Verwaltung in Zusammenarbeit mit der Evangelischen Hochschule Freiburg ein Weiterbildungsangebot entwickelt, mit dem Mitarbeiter der Wohnungswirtschaft zu Konfliktberatern in Wohnanlagen ausgebildet werden. Daraus hat sich die Akademie für soziales Wohnen an der Evangelischen Fachhochschule Freiburg entwickelt.

Die Wohnungsbau Ludwigsburg GmbH (WBL) belegt mit ihrem Service- Konzept den dritten Platz. Um die Attraktivität der WBL als Vermieter bzw. Verwalter zu erhöhen, bietet das Unternehmen Dienstleistungen aus den Bereichen Haus und Garten, Pflege, Kinderbetreuung und Haushalt an. Von der Umzugshilfe, der Unterstützung bei der Kehrwoche über die Kinderbetreuung bis hin zur 24-Stunden-Pflege ist alles abrufbar. Um das Service-Angebot bekannt zu machen, setzt das Wohnungsunternehmen neben der Homepage auch einen Newsletter ein. Auch Freunde oder Bekannte der Wohnungsnutzer können Gutscheine für Serviceleistungen erwerben und verschenken. Neumieter beziehungsweise Eigentümer bekommen zum Kennen lernen als Begrüßungsgeschenk eine Servicestunde kostenlos.

Die Verleihung des ImmoStars war eine Premiere. Mit diesem Preis ehrt der DDIV fortan herausragende Leistungen in der Immobilienwirtschaft. Der erste Preisträger des ImmoStars ist Peter H. Richter, Geschäftsführer der WBG Nürnberg GmbH. Die Jury begründet ihre Entscheidung für den Franken mit dessen außerordentlicher Lebensleistung. Richter habe immer wieder neue Wege beschritten und dabei Richtmarken für die Branche gesetzt, zum Beispiel bei der energetischen Modernisierung von Bestandsbauten.

Ebenfalls neu ist der NachwuchsStar, mit dem der DDIV angehende Immobilienwirtschaftler unterstützt. Der Preis gebührt in diesem Jahr Miriam Beyer, sie hat die Ausbildung zur Immobilienkauffrau deutschlandweit als Beste absolviert.

REAL ESTATE NORTH 2010:

Fachmesse für Gewerbeimmobilien in Hamburg

Die Deutsche Messe AG weitet ihr Produktportfolio aus. Am 2. und 3. Juni 2010 richtet das Unternehmen zum ersten Mal die REAL ESTATE NORTH – Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien – in Hamburg aus. „Der Markt der Gewerbeimmobilien in Nord- und Nord-Ost-Europa hat eine viel versprechende Zukunft, sodass wir nachhaltiges Wachstum erwarten. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die internationalen Fachmesse REAL ESTATE NORTH zu etablieren und mit ihr Angebot und Nachfrage punktgenau zusammenzuführen“, sagt Stephan Ph. Kühne, Vorstand Deutsche Messe AG.

Als Aussteller werden Kommunen, Städte, Wirtschafts- und Metropolregionen, Immobilienentwickler, -berater und -vermittler, Facility- sowie Projekt-Manager, Investoren, Architekturbüros, Dienstleister und Anbieter von Informations- sowie Kommunikationstechnologien erwartet. Die Wirtschaftsfördergesellschaften der Metropolregion Hamburg, darunter auch die Landesgesellschaften aus Schleswig-Holstein, Hamburg und Niedersachsen, sind ideale Partner der REAL ESTATE NORTH und unterstützen die neue Veranstaltung als Messebeirat exklusiv. Die zweitägige Messe wird im Terminal Tango am Flughafen Hamburg ausgerichtet.

Gewerbeimmobilien im Aufwind

Die Messe im kommenden Juni wird auch die sich langsam bessernde Stimmung in der Immobilienbranche widerspiegeln. Die Erwartungen im Hinblick auf die Entwicklung von Mieten, Erträgen sowie Investitionsbereitschaft haben in den vergangenen Monaten wieder stetig zugenommen.

Messekonzept für Aussteller und Besucher

Auf der REAL ESTATE NORTH werden Angebot und Nachfrage rund um Gewerbeimmobilien mit dem Fokus auf Logistik zusammengeführt sowie Geschäftsabschlüsse angebahnt und getätigt. Das Ausstellungsangebot umfasst neben Dienstleistungen wie Beratung, Vermittlung und Entwicklung auch Finanzierung und Management von Gewerbeimmobilien. Zudem werden sich Wirtschaftsregionen und Städte, Architektur-, Planungs-, Ingenieurbüros und Verbände vorstellen. Experten werden Informationen zu Marktentwicklungen und Dienstleistungen innerhalb des Immobiliensektors austauschen, es wird Plattformen für gezieltes Netzwerken durch professionell organisiertes Matchmaking geben, Foren und Führungen runden das Messekonzept ideal ab.

Internationalität groß geschrieben

„Die REAL ESTATE NORTH setzt neben einem schlüssigen Konzept intensiv auf die Internationalität“, kündigt Kühne an. Die Veranstaltung werde über das internationale Vertriebsnetz der Deutschen Messe AG mit einem Schwerpunkt in der Ostsee-Region mit den Baltischen Staaten, Russland und Skandinavien vermarktet. „Hamburg vollzieht zurzeit eine höchst dynamische Entwicklung im Immobilienbereich und ist als Hafenstadt der ideale Messestandort für eine internationale Fachmesse im Bereich Gewerbeimmobilien“, weiß Kühne.

14. Eschborner Gespräche bei der VR LEASING:

Gödel: im Mittelstand werde es 2010 viele Insolvenzen geben



Von Links nach rechts, Oskar Lafontaine, Dr. Michael Meister, Wolfgang Grupp, Anton F. Börner und Sandra Maischberger, Foto VR Leasing

Einig in der Beurteilung der teils drastischen Ausmaße der Finanz- und Wirtschaftskrise, aber leidenschaftlich in der Auseinandersetzung über deren Ursachen und Konsequenzen war man bei den 14. Eschborner Gesprächen. Zur von Sandra Maischberger moderierten Runde zählten Oskar Lafontaine (Partei- und Fraktionsvorsitzender Linkspartei), Dr. Michael Meister (stellvertretender Vorsitzender CDU/CSU-Bundestagsfraktion), Wolfgang Grupp (Inhaber und Geschäftsführer TRIGEMA GmbH & Co. KG) und Anton F. Börner (Präsident Bundesverband Großhandel, Außenhandel und Dienstleistungen e.V., BGA). In seiner Begrüßungsrede erklärte Reinhard Gödel, Vorstandsvorsitzender der VR-LEASING AG, das Interesse an der Veranstaltungsreihe sei ungebrochen groß. „Wir suchen gemeinsam nach Lösungen für die große Herausforderung unserer

Zeit, nämlich die Bewältigung der Finanz- und Wirtschaftskrise“, sagte Gödel. Nach dem wirtschaftlichen Einbruch vor fast genau einem Jahr habe die Weltwirtschaft den großen Schock zwar verdaut, die steile Talfahrt sei gebremst. Jedoch sei es viel zu früh, schon das Ende der Krise zu feiern. Ihre Folgen würden die Unternehmen noch lange beschäftigen. „Das wird noch ein steiniger Weg“, so Gödel wörtlich, denn im Mittelstand werde es im nächsten Jahr viele Insolvenzen geben. Gerade jetzt komme es daher vor allem auf Verlässlichkeit an. Dafür stehe die VR LEASING.

Lafontaine warnte vor neuer Blase

Oskar Lafontaine betonte, die Ausgangspunkte der Krise seien der Finanzkapitalismus und der deregulierte Finanzsektor gewesen. Für ihn sei nicht erkennbar, dass aus der Krise die richtigen Lehren gezogen worden seien. Somit sei das Entstehen der nächsten Blase nur eine Frage der Zeit. „Und auch diese Blase wird wieder platzen“, warnte der Politiker. Nach seiner Überzeugung werden sich die Mentalitäten von Managern nicht ändern: „Die machen so weiter wie bisher“. Schon daher müssten Unternehmer bei Fehlverhalten weit stärker als bisher in die Pflicht genommen werden. Zudem solle unternehmerische Verantwortung auch auf die Mitarbeiter übertragen werden.

Meisters Meinung

Für Dr. Michael Meister wird die aktuelle Situation nicht von einer, sondern von gleich drei Krisen geprägt: nämlich einer Finanzmarkt-, einer Konjunktur- und einer Strukturkrise. Diese träten zwar zeitgleich auf, hätten aber grundlegend unterschiedliche Ursachen. Mit Blick auf die jüngsten Staatsbeteiligungen grenzte er sich deutlich von Lafontaine ab. „Wir haben in Deutschland die Freiheit des Eigentums“, der Staat sei nicht der bessere Unternehmer. Daher komme es nun darauf an, aus den Beteiligungen „intelligent herauszukommen“. Dem Staat komme mit Blick auf die Wirtschaft die Rolle eines Schiedsrichters zu sowie die Aufgabe, unmittelbare Not abzuwenden.

Verantwortung als Philosophie

TRIGEMA-Chef Grupp betonte, er habe in seinem Unternehmen – selbst angesichts größter Schwierigkeiten in der Textilbranche – Arbeitsplätze nicht nur gehalten, sondern ihre Anzahl sogar auf inzwischen 1.200 erhöht. Energisch forderte er, nicht Macht und Marktanteile, Gier und Größenwahn dürften unternehmerisches Handeln bestimmen, sondern allein gesundes Wirtschaften. Er sprach sich explizit gegen Gehaltsbeschränkungen bei Managern aus, forderte die Manager aber vehement zu mehr Verantwortung auf. Persönlich haftende Unternehmer seien definitiv die besseren Unternehmer.

Lob für Politik und Wirtschaft

Im Gegensatz zu Lafontaine und Grupp lobte BGA-Präsident Börner alles in allem das Vorgehen von Politik und Wirtschaft. Gemeinsam hätten sie in der Krise weitestgehend – und weltweit – an einem Strang gezogen und damit stabilisierend gewirkt. Er appellierte, den Management-Nachwuchs nicht alleine „auf Effizienz zu trainieren“ und fügte kritisch hinzu: „Wir haben vergessen, dass es außer Geld und Konsum noch etwas anderes gibt, nämlich Werte“. Immerhin seien aus der Krise zwei wichtige Lehren gezogen worden: Der Hinterlegung von Eigenkapital komme eine wichtigere Bedeutung zu und auf den Kapitalmärkten werde Transparenz jetzt großgeschrieben.

Diskussionsreihe mit Tradition

Bei den „Eschborner Gesprächen“ der VR LEASING diskutieren Persönlichkeiten aus den Bereichen Wirtschaft, Politik, Kultur, Religion und Sport einmal im Jahr am Eschborner Stammsitz der VR LEASING über ein brisantes und aktuelles Thema. Mit der 1996 ins Leben gerufenen Veranstaltung spricht das Unternehmen gesellschaftliche Probleme offen an und zeigt zugleich pragmatische Lösungen auf.

Der Hedonist

2009 – gutes oder schlechtes Jahr?

Im Mai erschütterte eine Schreckensmeldung die Weinwelt: Hagelstürme über dem Bordelais! Der erste Orkan wütete im Süden in der Region Medóc, der zweite zog eine vernichtende Spur von Entre-Deux-Mers Richtung Saint-Emilion. Und jetzt die gute Nachricht: Ein fabelhafter August scheint das Schlimmste verhindert zu haben.



1995, 1996 und 2005 gelten als die wahrhaft großen Bordeaux-Jahrgänge. Die Frage, die sich akut stellt: Wie schätzt Weinguru Bill Blatch den aktuellen Jahrgang ein?

Foto © iStockphoto/Silberkorn

Vergessen Sie Robert Parker oder wie sie alle heißen. Der wahre Guru in Sachen Bordeaux heißt Bill Blatch. Der Gründer und frühere Besitzer des Weinhandelshauses Vintex gilt als bodenständiger Mittler zwischen Winzer und Käufer, inklusive aller interagierenden Personen wie Sommeliers, Händler, Journalisten oder Spekulanten. Mit großer Spannung wird jedes Jahr der Bericht erwartet, den er seit 1988 mit liebevoller Akribie verfasst und der weltweiten Bordeaux-Community zu Füßen legt. Eine Hauptrolle spielt darin das Wetter. Gab es noch im Frühjahr Anlass zur Sorge, Stichwort: Hagelsturm, sorgte ein phantastischer August dafür, dass sowohl für die Roten, als auch für die stets etwas unterrepräsentierten Weißweine des Bordelais vorsichtige Entwarnung gegeben werden kann. Genaueres weiß man allerdings erst, wenn Bill Blatch pünktlich zum Auftakt der Primeur-Kampagnen seinen Annual-Report vorlegt.

Ein ordentlicher Jahrgang: 2008

Unter Umständen gleicht der Bordeaux Weinjahrgang 2009 dem des vergangenen Jahres. Auch in 2008 hagelte es zunächst pessimistische Einschätzungen. Es sei ein regnerisches Frühjahr und obendrein ein eher kühler Sommer gewesen, mithin ein schwieriges Jahr für die Winzer, lauteten die Prognosen. Doch, Surprise, Surprise, die Weine gerieten am Ende doch besser als erwartet. Sogar in allen Kategorien, wie die Jury des im Hamburger Jahreszeiten-Verlages erscheinenden Gourmetmagazins „Der Feinschmecker“ behauptet. Der für Bordeaux und Burgund zuständige Bernard Burtschy vergab an Médoc- und Pauillac-Weine drei Punkte für „gut“ (im Vorjahr 2007 nur zwei Punkte für „zufriedenstellend“). Drei Punkte auch für die Graves/Margaux- und St. Émilion/ Pomerol-Weine 2008. Ein „sehr gut“ ernteten Sauternes und die trockenen Weißen der Region.

Trockener Weißwein und Sauternes: Nur ihnen vergibt „Der Feinschmecker“, Heft 10, Oktober 2009, das Prädikat „sehr gut“.

Foto © Ruge

Wie bitte?



PS: Geht es Ihnen auch so? Beim Lesen von Weinbewertungen à la „Cocktailkirsche, Trüffel, getrockneter Apfel, Bohnerwachs, Brombeere, Butterplätzchen, Quittengelee, gelbe Frucht, Dosenananas, Sekundenkleber“ legt sich regelmäßig ein trüber Schleier über Ihren ansonsten tadellosen Verstand, so als hätten Sie Bananenschalen geraucht? Der Ehrgeiz vieler Weinkritiker scheint zu sein,

jedes Pheromon, welches ein Wein in ihrer Nase explodieren lässt, in Worte zu gießen. Häufig sind die dadurch entstehenden Wortketten vor allem eines: verwirrend. Man mag von Robert Parker halten was man will, zu seiner Ehrenrettung sei gesagt, dass er möglicherweise mit seinem 100-Punktesystem diesem alles nivellierenden Bramabasieren den Garaus machen wollte. Gelungen ist es ihm aber nicht.

Von den Weingütern des Bordelais ging gewiss nicht die Mode aus, jedes Geschmacksmolekül eines Weines in Wort zu gießen.

Foto: © iStockphoto/Sikhanh

Manchmal muß es einfach etwas Besonderes sein!

Von Mouton Rothschild bis Roederer Cristal
Zeitlose Weinraritäten bei www.karstadt.de



KARSTADT.de

Schreiben Sie jetzt nichts

Sondern überlegen Sie erst, womit. Selbstverständlich mit einem Füllfederhalter. Aber soll es heute der Cross Tango Slate Lacquer, der versilberte Graf Faber Castell oder der Montblanc Bohème Platinum Big Size sein? Nun, auch wenn Sie zurzeit noch keine Sammlung von Füllfederhaltern besitzen, sollte zumindest geklärt sein, ob Sie Ihre Verträge tagaus tagein mit einem Original oder einer Fälschung unterzeichnen.



Unterzeichnen Sie mit einer Goldfeder oder schönem Iridium? Der Teufel steckt im Detail – wovon das Montblanc-Qualitätsmanagement seit jeher ein Lied zu singen weiß.

Fotos © Montblanc

Kopien edler Füllfederhalter haben sich mit einer Perfidie in den Führungsetagen eingeknistert, die der des Schweinegrippevirus in nichts nachsteht. Dabei ist bei einem Montblanc beispielsweise das Fake leicht zu erkennen: Der Stern - Liebhaber wissen, dass es sich de facto nicht um einen Stern, sondern um ein Symbol für die Bergspitze des Montblanc mit seinen sechs Tälern handelt -, der weiße Stern also darf nicht eckig sein, fünf Zacken haben oder in scharfem Kontrast zum Untergrund stehen. Bei einem echten Montblanc, Kulis inbegriffen, erscheint er immer ein wenig schwebend und es ist unmöglich ihn zu fokussieren. Verräterische Indizien gibt es auch bei den Federn, zum Beispiel bei denen des Meisterstücks. Normalerweise bestehen sie aus 14 oder 18 Karat Gold. Auf vielen Fälschungen findet sich jedoch die Gravur „Iridium Point“, gefolgt von „Deutschland“, „Germany“ oder „Paris“. Bei aktuelleren Meisterstücken sind die originalen Bi-Colour Federn in der Regel zweifarbig, sie bestehen aus Gelbgold und weisen mittig eine Platin-Intarsie auf. Bei Fälschungen ist es oft genau umgekehrt – innen ausschließlich Gold, außen ein silberner Streifen.

Seriennummern erst ab 1991



Ein Blick auf die Seriennummer kann ein erst kürzlich erworbenes Meisterstück schnell in billigen Tand verwandeln. Bei allen Montblanc Schreibgeräten befindet sich die Seriennummer normalerweise auf dem Clipping auf der rechten Seite des Clips. Da das Traditionsunternehmen seine Schreibgeräte jedoch erst seit 1991 mit Seriennummern versieht, tragen nicht alle eine solche Nummer. Wenn Sie also nicht ganz sicher

sind, womit Sie unterschreiben, gibt es drei Möglichkeiten. Entweder Sie wenden sich an eine Montblanc-Boutique Ihres Vertrauens oder Sie senden Ihren Füllfederhalter direkt an das Servicezentrum, wo es von einem qualifizierten Techniker auf Echtheit überprüft wird (Montblanc Service Zentrum, Hellgrund 100, 22525 Hamburg). Möglichkeit Nummer drei: Sie stellen ein Foto online ein. Und zwar ins Forum der unfassbar kenntnisreichen Homepage www.community-fountainpen.de. Man wird Ihnen helfen.

Nur wer einen Rouge-et-Noir Nr. 7 als Bildschirmhintergrund sein eigen nennt, zeigt wahre Leidenschaft.

Foto © www.community-fountainpen.de

Serie: Die großen Parfums dieser Welt

Eine Revolution: Jicky von Guerlain

Es betört Männer und Frauen gleichermaßen. Jicky darf sich aus diesem Grund das erste Unisex-Parfum der Welt nennen. Kreiert wurde es im Jahre 1889 vom Amié Guerlain – mit überraschenden Komponenten.



Jicky wird im selben Jahr geboren, in dem Gottlieb Daimler seinen Stahlradwagen auf der Pariser Weltausstellung zeigt.

Fotos:

© Guerlain via mes-parfum, Guerlain

Im Jahr 1889 schaut die Welt auf Paris. Gustave Eiffel enthüllt einen Turm aus Stahl-Fachwerk, Gottlieb Daimler präsentiert seinen ersten vierrädrigen Stahlradwagen und der Sohn von Pierre-Francois Pascal Guerlain bringt einen völlig neuartigen Duft auf den Markt. Er ähnelt nicht im Entferntesten dem, was die Frauen bisher gewohnt waren. Anstatt süß und unschuldig nach Blumen zu duften, wirkt Jicky orientalisch, leicht sinister und dabei zugleich frisch. Das ist gewöhnungsbedürftig, schlägt aber sowohl die Damen wie die Herren der Pariser Beau Monde mehr und mehr in seinen Bann. Noch bevor der Planet überhaupt ahnt, was hinter dem Begriff „unisex“ steckt, ist schon der dazu passende Duft geboren.

Jackie liebte Jicky



„No one else looked like her, spoke like her, or was so original in the way she did things.“, sagte Ted Kennedy über seine Schwägerin kurz nach ihrem Tode im Jahr 1994. Berühmt für ihre sportliche Aura, setzte die spätere Gattin von John F. Kennedy zeitlebens die richtigen stilistischen Zeichen. Und sie liebte Jicky, das Parfum, bei dem mit Vanillin und Cumarin erstmals synthetische Inhaltsstoffe eingesetzt wurden. Kannte man bisher ausschließlich schwere, orientalische, blumige Düfte, gilt Jicky bis heute als „semi-orientalisch“. Als Bestandteile kursieren Zibetkatze, Tonka-Bohne und Ambra in der animalisch-erotischen Basisnote, Jasmin, Patchouli und Rose in der Herz- sowie Mandarine und Rosenholz in der Kopfnote. Inzwischen wurde

der Duft mehrfach aktualisiert, zuletzt im Juli 2008. Das Eau de Toilette kommt mittlerweile in einem goldfarbig-durchlöchernten Metallflakon daher und noch immer gemahnt der Verschluss von Jicky Extrait (30 ml, ab 230 Euro) an einen Champagnerkorken. Es ist das richtige Parfum für eine Frau, deren Lieblingsfilm „Getaway“ ist. Und es passt, sparsam verwendet, zu einem Mann, der von einem Tesla Roadster Sport träumt.

Stilikone Jacqueline Lee Bouvier Kennedy Onassis, die derzeit nicht immer erfolgreich von Carla Bruni kopiert wird, war Jicky-Fan.

Foto ©

Cover Ron Gallelas Fotoband „Jacqueline“

Es heißt nicht Frau Merkel ...

... und es heißt auch nicht Herr Koch, sondern es heißt Frau Bundeskanzlerin und Herr Ministerpräsident. Dr. phil. Asfa-Wossen Asserate, der nach seiner Promotion zunächst in der Presseabteilung der Frankfurter Messegesellschaft arbeitete, wurde im Jahre 1980 zum Pressechef der Düsseldorfer Messe berufen. Seine Note für Journalisten heute: ein B.



Es sei eine Unsitte deutscher Journalisten, die gewählten Vertreter des Volkes nicht, wie es die Form verlange, mit dem korrekten Titel anzusprechen. Ein derart laxer Umgang sei der Demokratie nicht würdig. Der dies sagt, urteilt aus berufenem Munde: Mit „Manieren“ legte Prinz Asfa-Wossen Asserate das Grundlagenwerk des Benimms und der guten Formen vor. Das 2003 bei Eichborn erschienene Buch besticht nicht nur durch seine Eleganz, sondern vor allem durch Bündigkeit und Treffsicherheit. Hat ein Herr, der auf sich hält, diesen Klassiker der Reihe Die Andere Bibliothek erst einmal gelesen, wählt er nie wieder das Einstecktüchlein im selben Dessin wie die Krawatte. Nach einer durchzechten Nacht hüllt er sich am nächsten Morgen gegenüber allen Beteiligten in Schweigen. Und er folgt ganz sicher nicht der Angeboteten mit Plastiktüten beladen aus dem Feinkostgeschäft.

Prinz Asfa-Wossen Asserate ist seit 1983 als Unternehmensberater für Afrika und den Mittleren Osten in Frankfurt tätig.

Foto © Hartmuth Schröder /Eichborn AG

Eine Pflichtlektüre für jeden Gentleman - und zudem ein sehr amüsanter geschriebenes Buch



Der Autor: Dr. Asserate studierte Jura, Volkswirtschaft und Geschichte an den Universitäten Tübingen, Cambridge und Frankfurt. Der äthiopisch-deutsche Unternehmensberater und Autor ist einer der Großneffen des letzten äthiopischen Kaisers Haile Sellassie, Urenkel der Kaiserin Menen II und Sohn des letzten Gouverneurs von Eritrea, Herzog Asserate Kassa. Neben dem Kent- bevorzugt er den Tab-Kragen. Dieser garantiert stets einen korrekten Sitz der Krawatte, da die Kragenschenkel mit einem, an einem Stoffriegel befindlichen, Druckknopf unter dem Knoten geschlossen werden.

Die Alternative zu Knigge: Manieren von Asfa-Wossen Asserate, Band 226 der Reihe Die Andere Bibliothek, Eichborn Verlag.

Foto © Eichborn Verlag

Warum ist der Haifischkragen alternativlos, Christoph Tophinke?

Von wem, wenn nicht vom Gründer und Spiritus Rector des Chelsea Farmer's Club, Berlin, dürfte man wohl eine abschließende Antwort auf diese Frage erwarten?



In der Berliner Bleitreustraße 40 feiert die Zeitlosigkeit Triumphe. Endlich gelang es auch, das ultimative Hemd für die Kollektion zu finden.

Fotos © Chelsea Farmer's Club

„Weil das Ding von allem befreit ist, was auch nur im Entferntesten in den Geruch von Mode kommen könnte.“

„Im Ernst?“

„Der ganze Chi-Chi-Kram fällt weg, kein mühsames Gefummel wie beim Tab, keine abgerundeten Ecken, der Haifischkragen ist von allem befreit. Außerdem: Unter allen 25 Millionen möglichen Knoten toleriert er jeden und passt zu jedem Hals, egal ob Stiernacken oder Heroin-Hänfling.“

„Gut. Bei der Gelegenheit: Ist der Cut eigentlich tot?“

„Wie bitte? Das ist unser meistverkauftes Kleidungsstück!“

„Megatrend 2010?“

„Was immer das sein soll, aber Smokings mit Teflonbeschichtung laufen extrem gut.“

„Zum Abschluss: Wer ist der bestgekleidete Mann Deutschlands?“

„Da muss ich nachdenken. Der Glatzen- und Ramschmillionär Werner Metzen ist ja leider schon verschieden. Ernst-August?“

Am Samstag gibt es sogar Eiswürfel



Warenangebot des Chelsea Farmer's Club für die gepflegte Damenwelt: Must haves für Sloane Rangerinnen.

Fotos © Chelsea Farmer's Club



Zur Person: 2005 eröffnete der ehemalige TV-Producer Christoph Tophinke in Berlin ein Geschäft für britische Gesellschaftskleidung – den Chelsea Farmer's Club. Smokings mit Teflonbeschichtung gibt es hier ebenso zu kaufen wie Cuts, sehr englisch taillierte Anzüge, Kord- und Moleskinhosen, Chelsea Boots, Gummistiefel, Strickkrawatten und mehr. Das Personal ist unprätentiös, manchmal verkatert. Gin Tonic steht für die Kunden jederzeit bereit, am Samstag gibt es sogar Eiswürfel aus der Styroporbox dazu. Inzwischen wurde eine zweite Dependence eröffnet. Der angegliederte Blog cfc.blogger.de ist einer der amüsantesten der gesamten südwestlichen Blogosphäre.

Chelseas Farmer's Club, Bleibtreustraße 40, 10623 Berlin;
Mo. – Fr. 11:00 – 19:00 Uhr, Sa. 11:00 – 18:00 Uhr

Chelseas Farmer's Club Outlet, Veteranenstraße 23, 10117 Berlin;
Di. – Fr. 16:00 – 20:00 Uhr, Sa. 11:00 – 18:00 Uhr

PROGEO[®]

we provide confidence

**Keine
Leckmeldeanlage eingebaut?**



smartex

Nachhaltigkeit braucht dichte Dächer.

www.progeo.com

David Wilde: Hier für DESWOS laufen – damit es in Indien läuft . . .

Seine ganz persönliche Laufsaison des Jahres 2009 hat David Wilde, Assistent des Vorstandes bei der Hattinger Wohnungsgenossenschaft HWG eG, in den Dienst der Förderung des Hausbauprojektes der DESWOS in den indischen Nilgiris-Bergen gestellt. Auf der Aktionswebsite Helpedia stellt er sich, seine Aktion und sein Laufprogramm vor. Es ist eine Aktion, bei der Mitläufer sehr willkommen sind. Wenn Sie ebenfalls dem Laufsport frönen, bringt die DESWOS Sie gerne zusammen. Das Schöne daran ist aber auch, dass auch diejenigen mithelfen können, die weniger gut zu Fuß sind. Im nachfolgenden Interview erklärt David Wilde seine Idee.



Wohnungswirtschaft heute: Herr Wilde, Sie sind wahrscheinlich einer der mobilsten Menschen aus der Immobilienwirtschaft. Das Laufen ist Ihr Hobby, wo sind Sie bereits überall angetreten?

David Wilde: Ich laufe schon seit über zehn Jahren Marathon, bei inzwischen über 40 Marathonläufen. Da sind natürlich Klassiker dabei, wie die Läufe in Berlin oder Hamburg. Darunter waren aber auch kuriose Strecken, z.B. unter Tage in einem Bergwerk bei Erfurt oder durch den Hamburger Elbtunnel. Im Laufe der Zeit habe ich dann neue Herausforderungen gesucht und bin inzwischen beim Triathlon und Ultramarathon, das sind längere Strecken über 50 oder auch 100 Kilometer, gelandet.

David Wilde, Foto privat

Wohnungswirtschaft heute: Viele Menschen, die das Laufen für sich entdecken, haben dazu ihre eigene Philosophie. Was treibt Sie an?

David Wilde: Bei mir sind es zwei Sachen. Im Alltag bietet mir das Laufen eine Möglichkeit, abzuschalten und meine Gedanken zu sortieren. Der zweite Antrieb ist der sportliche Aspekt, mir immer wieder neue Ziele zu setzen. Gerade bei den langen Strecken, den Ironman-Rennen oder den 100-Kilometer-Läufen, geht es mir darum, meine eigenen Grenzen auszuloten. Man muss diszipliniert auf so einen Wettkampf hinarbeiten und sich kleine Meilensteine setzen. Im Grunde genauso wie bei beruflichen Projekten. Und wenn man das geschafft hat, ist man natürlich ein wenig stolz und sucht sich das nächste Ziel aus.

Wohnungswirtschaft heute: Was uns natürlich ganz besonders freut, ist Ihre Lauf-Aktion für das Bauprojekt in den Nilgiris-Bergen, also das Jubiläumsprojekt zu 40 Jahren DESWOS. Was brachte Sie auf die Idee, für die DESWOS zu starten?

David Wilde: Ich arbeite ja in einer Genossenschaft und kenne die DESWOS daher schon seit einigen Jahren. Ich selbst habe Sozialwissenschaften studiert und beschäftige mich von jeher mit den Entwicklungen unserer Gesellschaft; hier und auf globaler Ebene. Daher weiß ich um die Unterschiede des Lebensstandards und mir ist bewusst, dass wir alle hier in einer Überflusgesellschaft leben. Die Probleme, mit denen wir uns hier herum-schlagen, stellen in anderen Ländern der Erde Luxusprobleme dar. Deshalb finde ich es generell immer wichtig und richtig, dass wir, die es können, uns in irgendeiner Art für

Not Leidende und Hilfe Bedürftige engagieren. Ich habe mir überlegt, was ich persönlich dazu beitragen kann. Unsere Genossenschaft ist immer dabei, die DESWOS durch Mitgliedschaft und auch finanziell zu unterstützen. Aber irgendwann kam ich darauf, dass ich persönlich ja auch das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden kann: mein Hobby, das Marathonlaufen, stelle ich nun einem guten Zweck zur Verfügung und gestalte es als Aktion für das Jubiläumsprojekt der DESWOS in Indien.

Wohnungswirtschaft heute: Wie funktioniert die Aktion und wie kann man Sie unterstützen?

David Wilde: Ich bin bei den Läufen quasi als mobile Litfass-Säule unterwegs, trage das Logo der DESWOS auf der Brust und mache damit Werbung. Ich merke auch das Interesse, das dabei mit der auffälligen Farbe Grün, dem Logo und dem Schriftzug geweckt wird. Ich bin schon oft gefragt worden, was sich dahinter verbirgt. So kann ich die DESWOS mal in einem ganz anderen Kontext einer breiten Öffentlichkeit bekannt machen. Ein Beispiel: Beim letzten Hamburg Marathon waren allein 20.000 Teilnehmer und über 850.000 Zuschauer an der Strecke. Mein Projekt läuft so, dass Mitstreiter herzlich willkommen sind und sich mir gerne anschließen können. Damit gewinnen wir noch mehr Aufmerksamkeit für die DESWOS.

Der zweite Weg ist, meine Laufaktion über den Spendenbutton mit einer Spende in beliebiger Höhe oder symbolisch, z.B. einen Euro für jeden von mir gelaufenen Kilometer, zu unterstützen. Die erste Erfahrung hat mir gezeigt, dass meine Unterstützer den Betrag gerne zu einer runden Summe machen. Ein einfacher Deal: Ich schwitze und lege mich richtig ins Zeug und die Spender für das DESWOS-Projekt unterstützen mich dabei.

Wohnungswirtschaft heute: Herr Wilde, das klingt genial einfach, wir wünschen Ihnen spannende Lauf-Events und eine motivierende Unterstützung von den Kolleginnen und Kollegen aus der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Suchen Sie eigentlich auch noch Mitläufer?

David Wilde: Ja, immer. Ich möchte gerne mehr Mitläufer aus der Wohnungswirtschaft anregen, ihre eigenen Aktionen bei Helpedia zu beginnen. Wir sollten in den Mieterzeitungen über die Aktionen berichten und zum Mitmachen aufrufen. Jeder neue Werbeläufer mit seiner Aktion sollte sich bei der DESWOS ein Lauftrikot bestellen.

Astrid Meinicke von DESWOS: Das ist eine gute Idee, die wir gerne aufgreifen. Alle Läufer bei regionalen, nationalen und internationalen Wettbewerben können sich gerne bei der DESWOS melden. Wir werden versuchen, alle Läufer für ihre Aktion mit Laufshirt und -hose auszustatten.

Ihnen wünschen wir allen Erfolg bei Ihren Läufen und Platzierungen – und natürlich auch für Ihre Spendenaktion. Für den Anfang kann man nur sagen: es läuft!

*Bei Interesse an einer Laufaktion für die DESWOS rufen Sie bitte die Lauf-Hotline 0221-57 989 30 an. Wir von DESWOS beraten Sie gerne.
www.deswos.de*