

Ein altes Produkt in neuem Glanz

Bausparen für Wohnungsunternehmen?

Erinnern Sie sich noch an die Horizonte20xx-Zeitung, Ausgabe 01/2010, und die letzten Zeilen aus dem Artikel „Zinsen – so günstig wie noch nie“ mit den Ausführungen zu Forwards ab 2014? – „Kaum zu glauben, aber zurzeit attraktiv: die Finanzierung über Bausparkassen. Da sich Bausparkassen unabhängig vom Kapitalmarkt über die Anlage der Bausparer refinanzieren, kann diese Finanzierungsform im Einzelfall sehr sinnvoll sein.“ Ein Beitrag von Peter Stöhr, Leiter Finanzierungsmanagement der Dr. Klein & Co. AG.

In den letzten Monaten hat sich an der Gesamtsituation wenig geändert. Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise und die am Abgrund stehenden Eurostaaten bescheren den Wohnungsunternehmen aktuell Finanzierungsmöglichkeiten auf niedrigstem Zinsniveau. Dazu werden in hohem Maße für die erste Zinsbindungsphase subventionierte KfW-Darlehen mit Zinssätzen zum Teil unter 2 Prozent eingesetzt. Diese heute günstigen Möglichkeiten bergen natürlich Risiken in der Zukunft, wenn die Darlehen aus der Zinsbindung laufen. Auch bei KfW-Darlehen werden die Folgeperioden in der Regel zu Kapitalmarktkonditionen angeboten. Aber wo wird sich das Zinsniveau in drei, fünf oder zehn Jahren bewegen? – Wir wissen es nicht. Wahrscheinlich ist aber, dass wir höhere Zinssätze erleben. Das zeigen zumindest historische Entwicklungen nach Krisenzeiten.



© Andrey IURLOV - Fotolia.com

Für Fälligkeiten innerhalb der nächsten drei Jahre bieten Forwarddarlehen trotz Aufschlägen von ca. 0,25 Prozent pro Jahr noch gute Möglichkeiten, günstige Zinssätze zu sichern. Bei Fälligkeiten mit längeren Vorlaufzeiten fällt dieses Instrument aus: kein Marktangebot und zu teuer.

Hier können Bauspardarlehen mit Zinssätzen von 2,8 bis 3,9 Prozent für Zinsbindungen von 8-20 Jahren die Lücke zur Absicherung von Zinsspitzen in der Zukunft schließen. Für die Absicherung des festen, günstigen Zinssatzes für die Zukunft muss man zunächst Geld in der Bauspargemeinschaft anlegen. Die Guthabenzinsen dafür sind zwar niedrig, allerdings gibt es derzeit auch kaum attraktive Geldanlagemöglichkeiten. Die eigene Geldanlage erwirtschaftet so den günstigen Darlehenszins. Je nach benötigter Vorlaufzeit bietet sich eine laufende Ansparung oder eine Einmalanlage an.

THEMENÜBERBLICK

Schwerpunkt Markt

Passivhäuser im Praxistest Seite 4

Neue Bedeutung von Anlagen-Contracting Seite 5

Schwerpunkt Veranstaltungen

Erster Berliner Businesslunch Seite 6

Die achte Horizonte20xx-Tagung Seite 11

Schwerpunkt Service

Zinsentwicklung und Kommentar Seite 8

Schwerpunkt News

Richtungsweisende Anpassungen von EUROPACE-WoWi Seite 10

Über Dr. Klein

Modernes Risiko-Management: Versicherungsanalyse durch Dr. Klein Seite 12

Bitte vormerken:

Horizonte20xx
DR. KLEIN Wohnungswirtschaftstreffen 2010
am 29./30. November in Berlin

Zur Einschränkung des Zinsanpassungsrisikos bei jetzt neu aufzunehmenden Darlehen kann man durch eine höhere Tilgung die Restschuld zum Fälligkeitszeitpunkt reduzieren. Es ver-

Lesen Sie weiter auf Seite 3

Kreditvergabe in der Immobilienwirtschaft – Bremse eines verhaltenen Aufschwungs?

Ein Beitrag von Dr. Holmer Stahncke, Freier Journalist

Er registrierte eine Flucht in den Beton, freute sich ein Hamburger Immobilien-Makler angesichts des boomenden Marktes für Eigentumswohnungen. Die Branche profitierte von der Finanzkrise, schließlich sei der Kauf einer Immobilie in Krisenzeiten immer noch die sicherste Investition. Besonders in den vom demografischen Wandel und den Wanderungsbewegungen begünstigten Wachstumsregionen der Republik lässt sich beobachten, dass sich der Bau von Wohnimmobilien lohnt.

Bei neuen Mietwohnungen gibt es keine Leerstände, und Eigentumswohnungen sind meist schon verkauft, bevor der Keller des Hauses steht. Ein Grund, weshalb die Wohnungswirtschaft die Finanzkrise glimpflich zu überstehen scheint. Und dennoch sind die Bundesvereinigung der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) und die ihr ange-

schlossenen Verbände BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. sowie der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen skeptisch, ob die Banken den schwachen Aufschwung der Branche nicht durch eine zu rigide Kreditvergabepolitik ausbremsen.

Lesen Sie weiter auf Seite 2



© Bruno Bernier - Fotolia.com

Fortsetzung von Seite 1: KREDITVERGABE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT..

Blickten viele Unternehmen der Wohnungswirtschaft 2008 noch düster in die Zukunft, macht sich 2010 zusehends Optimismus breit – auch wenn viele Fragen, angefangen bei der Staatsverschuldung über die Regulierung des Finanzsektors bis zur Stabilität des Euros, nach wie vor ungeklärt sind.

So sind über 80 Prozent der im BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. organisierten 1600 Mitglieder überzeugt, dass die Finanzkrise frühestens im nächsten Jahr überwunden sein wird. 30 Prozent bezeichnen ihre aktuelle Geschäftslage als „gut“ und 56 Prozent als „befriedigend“. Allerdings hat sich die Zahl der Unternehmen, die bei der Befragung die Rubrik „schlecht“ angekreuzt haben, von elf Prozent im Herbst 2009 auf 14 Prozent erhöht. Nicht in allen Regionen kommt der verhaltene Aufschwung an.



Die gute Nachricht: Die Wohnungswirtschaft will ihre Investitionen in den Neubau und in Modernisierungen erhöhen. Dazu BFW-Präsident Walter Rasch: „Wollten im Herbst 2009 rund 20 Prozent der Unternehmen Investitionen erhöhen, so sind es im Frühjahr dieses Jahres 25 Prozent.“ Dass 22 Prozent der Unternehmen ihre Investitionen reduzieren wollen, muss als positive Tendenz gewertet werden. Denn im Herbst 2009 waren es noch 31 Prozent.

Die schlechte Nachricht: Diese positive Entwicklung kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch die Wohnungswirtschaft die Folgen der Finanzkrise spürt. Auch wenn die Kredite zu ungewöhnlich guten Zinssätzen – meist mit der Drei vor dem Komma – vergeben werden, ist es schwieriger geworden, einen Kredit zu bekommen. Nicht nur die Zahl der finanzierenden Kreditinstitute hat sich verringert, die verbliebenen agieren vorsichtiger als früher bei der

Vergabe von Krediten, weil sie die Ausfallgefahr fürchten. Die Kreditinstitute sind nach den Richtlinien des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht verpflichtet, die von ihnen vergebenen Darlehen adäquat mit Eigenmitteln zu unterlegen. Steigen die Ausfallrisiken, muss die Bank mehr Eigenkapital bereithalten.

Laut einer BulwienGesa Studie im Auftrag des BFW hatten 60 Prozent der vom BFW vertretenen Unternehmen vor der Krise keine Probleme, Fremdkapital zu bekommen. Derzeit können das nur noch 37 Prozent von sich behaupten. Über 60 Prozent geben dagegen an, auf Schwierigkeiten zu stoßen, wenn sie einen Kredit nachfragen. Weniger Probleme haben dagegen die 3000 vom GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen vertretenen Wohnungsunternehmen. Im GdW sind keine Projektentwickler und Bauträger organisiert, die mit kurzen Laufzeiten finanzieren müssen und deshalb in der Finanzierung

vor größere Probleme gestellt sind. 71 Prozent der GdW-Mitglieder sagen, sie spürten keine Auswirkungen der Finanzkrise auf die Unternehmensfinanzierung. 59 Prozent geben an, die Konditionen im langfristigen Finanzierungsbereich hätten sich nicht geändert, und 29 Prozent sprechen sogar von einer Verbesserung.

„Für mehr als die Hälfte unserer Mitglieder ist es schwieriger geworden, Kredite zu erhalten“, erläutert BFW-Präsident Walter Rasch. „Die Eigenkapitalanforderungen sind gestiegen, Kreditklauseln wurden verschärft, Zinssätze erhöht, es werden zunehmend Sicherheiten gefordert und gleichzeitig die Laufzeiten verkürzt. Für die konjunkturelle Entwicklung ist das Gift, denn die Verfügbarkeit von Krediten ist dringend notwendig für weitere Investitionen sowie die Schaffung und Sicherung von zahlreichen Arbeitsplätzen in der Wohnungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft.“ Tatsächlich mussten

gut ein Drittel der befragten Unternehmen geplante Projekte wegen ausbleibender Kredite verschieben oder aufgeben. Spitzenreiter waren Berliner Unternehmen. Betroffen waren insbesondere Bauträger und Projektentwickler, die die Finanzierung in kürzeren Zeiträumen mit Bauzwischenfinanzierung realisieren müssen. Doch auch in wachsenden Regionen wie Hamburg, wo alle Marktteilnehmer betonten, dass es keine Kreditklemme gäbe, müssen Bauträger und Projektentwickler neue Wege gehen. Dazu Stefan Wulff vom Hamburger Unternehmen Wulff Hanseatische Bauträger: „Viele Bauträger und Projektentwickler arbeiten bei bestimmten Bauvorhaben als Joint Venture mit anderen Unternehmen zusammen, um die Risiken und Finanzierungslasten zu teilen.“

Falsche Weichen

Die Politik, so die Kritik der Verbände, handle in der Finanzierungsfrage nicht im Interesse der Wohnungswirtschaft und stelle die falschen Weichen. GdW-Präsident Lutz Freitag nennt ein Beispiel: „Die von der Bundesregierung angestrebte Bankenabgabe und die geplanten Änderungen der Bankenrichtlinie auf europäischer Ebene stellen im Zusammenwirken eine Gefahr für die wohnungswirtschaftliche Finanzierung dar.“ Eine Bankenabgabe, so seine Befürchtung, könnte auch die bisher risikoarm agierenden Banken, die vor allem sichere Wohnungsbaukredite ausreichen, belasten. Das würde ihre Möglichkeiten einschränken, Kredite zu vergeben oder ihre Finanzierungskosten erhöhen. Am Ende der Entwicklung könnte eine Kreditklemme drohen. Und die würde nach Überzeugung des Dachverbandes BSI den „Aufschwung in der Immobilienwirtschaft schon im Keim ersticken.“



Fortsetzung Titelseite: EIN ALTES PRODUKT IN NEUEM GLANZ...

bleibt allerdings trotzdem ein erheblicher Betrag, für den ein Anpassungsrisiko besteht.

Zinssätze absichern

Mit Bausparprodukten besteht die Möglichkeit, Zinssätze über die gesamte Laufzeit abzuschließen. Wenn die erhöhte Tilgung nicht direkt in das Darlehen fließt, sondern als Ansparrate für die Bausparsumme verwendet wird, kann die Restschuld eines Darlehens später mit einem heute schon vereinbarten, niedrigen Zins – fest für die gesamte restliche Tilgungsdauer – abgelöst werden (s. Abb. 1).

Darüber hinaus können Fälligkeiten gesichert werden, die so weit in der Zukunft liegen, dass sie mit den klassischen Forwarddarlehen nicht erreicht werden. Also Zeiträume die größer als 3-4 Jahre sind (s. Abb. 2+3).

Weitere Vorteile sind:

- Beleihungen bis 80 Prozent des Beleihungswertes
- Sondertilgungsmöglichkeiten
- Notfalls kurzfristige Verfügbarkeit des angesparten Guthabens

Geringe Umsetzung

Bislang haben Wohnungsunternehmen nur vereinzelt Erfahrungen mit Bausparverträgen gesammelt. Insgesamt haben Bausparkassen bei Finanzierungen für Wohnungsunternehmen einen kaum wahrnehmbaren Anteil. Warum ist das so? – Denn die beschriebenen Vorteile sind nicht neu.

Zum einen wurden die Anlagezinsen auf Bausparverträge früher als zu gering empfunden. Heute befinden sich die Anlagesätze im Bereich von 0,5 bis 1,5 Prozent durchaus auf Kapitalmarktniveau.

Zum anderen sind die Berater der Bausparkassen auf die Betreuung von Privatkunden ausgerichtet. Die erforderlichen Kompetenzen in der Beratung von Firmenkunden sind nur vereinzelt vorhanden und das Produktangebot ist auf das des einzelnen Institutes beschränkt.

Flächendeckendes Angebot

In der Abstimmung mit verschiedenen Bausparkassen ist es Dr. Klein gelungen, ein flächendeckendes Angebot für verschiedene Finanzie-

rungsbedürfnisse von Wohnungsunternehmen zu verhandeln. Dadurch wird das Produktangebot verschiedener Anbieter mit der langjährigen Beratungskompetenz von Dr. Klein vereint. Neben dem Angebot aus Banken und Versicherungen können nun auch bedarfsgerechte Produkte von Bausparkassen mit betrachtet werden.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Für weitere Informationen steht Ihnen Ihr persönlicher Kundenbetreuer gerne zur Verfügung.

WUSSTEN SIE SCHON?

Übrigens sind Bausparkassen in ihren Anlage- und Kreditierungsmöglichkeiten sehr streng durch das Bausparkassengesetz reguliert. So dürfen z.B. aus überschüssigen Einzahlungen keine Anlagen in Aktien, Zertifikaten oder anderen spekulativen Wertpapieren getätigt werden. Dadurch hat es auch durch die Finanzmarktkrise keine Verwerfungen bei Bausparkassen gegeben oder deren staatliche Stützung erfordert.

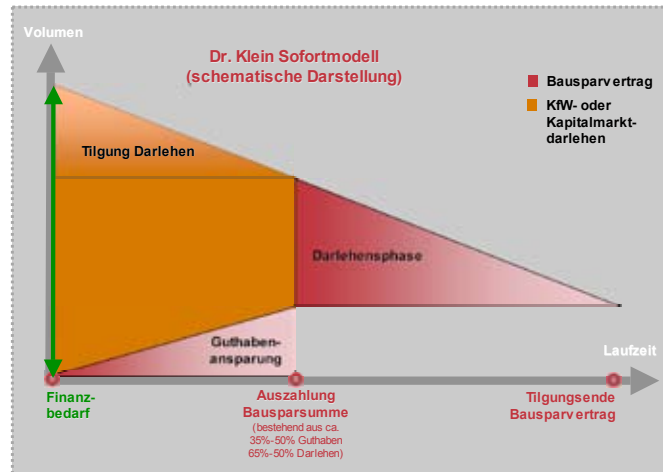


Abb. 1: Finanzbedarf sofort

DR. KLEIN
IHR PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

- Finanzbedarf besteht sofort
- Die Restschuld in 10-15 Jahren entspricht der Bausparsumme

Der Finanzbedarf wird über ein zinsgünstiges KfW- oder Kapitalmarktdarlehen gedeckt. Neben der Zins- und Tilgungsleistung für das Darlehen wird gleichzeitig der Bausparvertrag angespart. Mit Zuteilung des Bauspardarlehens und Auszahlung der Bausparsumme wird das Darlehen zurückgezahlt und es beginnt die Tilgung des Bauspardarlehens.

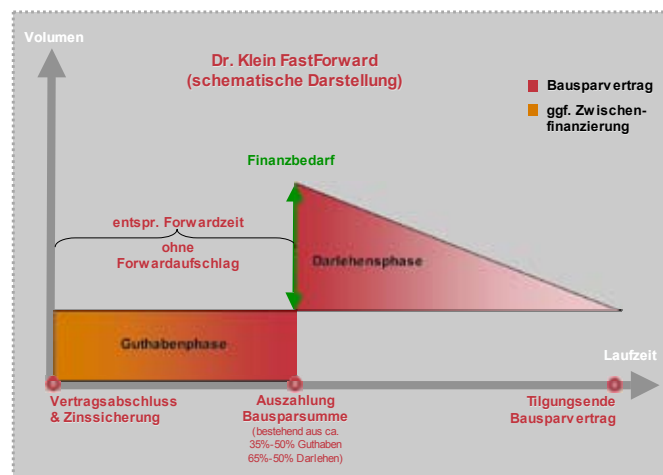


Abb. 2: Finanzbedarf 3-8 Jahre

DR. KLEIN
IHR PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

- Finanzbedarf besteht in 3-8 Jahren
- Finanzbedarf entspricht dem Bauspardarlehen

Der Finanzbedarf wird über das Bauspardarlehen abgedeckt. Das Bausparguthaben wird vollständig bei Vertragsabschluss eingezahlt, zwischenfinanziert und mit Auszahlung der Bausparsumme zurückgeführt. Für diese Zwischenfinanzierung werden nur Zinsen gezahlt.

Alternative: Der Finanzbedarf entspricht der Höhe der Bausparsumme, das Guthaben wird nicht zwischenfinanziert und deckt zum Teil den Finanzbedarf.

Was hat Bausparen mit Wohnungsunternehmen zu tun?

Der Zusammenhang ergibt sich aus § 1 des Bausparkassengesetzes, denn: „Bausparkassen sind Kreditinstitute, deren Geschäftsbetrieb darauf gerichtet ist, Einlagen von Bausparern (Bauspareinlagen) entgegenzunehmen und aus den angesammelten Beträgen den Bausparern für **wohnungswirtschaftliche Maßnahmen** Gelddarlehen (Bauspardarlehen) zu gewähren (Bauspargeschäft). Das Bauspargeschäft darf nur von Bausparkassen betrieben werden.“ Wohnungsunternehmen entsprechen somit mit dem überwiegenden Teil ihrer Aktivitäten dem gesetzlich festgelegten Zweck der Darlehen.

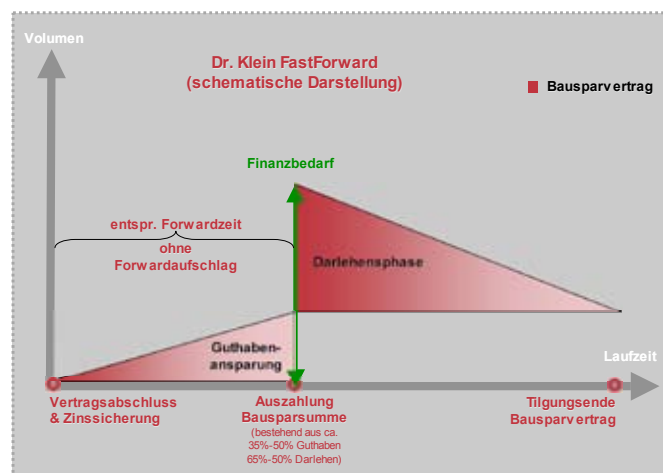


Abb. 3: Finanzbedarf 5-10 Jahre

DR. KLEIN
IHR PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

- Finanzbedarf besteht in 5-10 Jahren
- Finanzbedarf entspricht der Bausparsumme

Der Finanzbedarf wird über die Bausparsumme gedeckt. Das angesparte Guthaben wird dabei mit verwendet. Nach der Ansparrung erfolgt die Tilgung des Bauspardarlehens.

Alternative: Der Finanzbedarf entspricht der Höhe des Bauspardarlehens, das Guthaben kann somit frei verwendet werden.

Vom Pilotprojekt zum neuen Standard

Gute Erfahrungen mit Passivhäusern

In den letzten drei Jahren ist die Anzahl von Neubauten im Passivhausstandard von geschätzten 8.000 auf rund 13.500 Wohneinheiten angestiegen. Eine Entwicklung, die bislang vor allem von privaten Hausbauern getragen wurde. Aktuelle Tendenzen zeigen jedoch, dass in jüngster Zeit auch in der Wohnungswirtschaft eine deutliche Steigerung von Bauvorhaben im Passivhausstandard zu verzeichnen ist. Dies zeigt auch das aktuelle Beispiel von SAGA GWG, Deutschlands größtes kommunales Wohnungsunternehmen in Hamburg.

Kaum ein anderer Baustandard hat in den letzten Jahren für so kontroverse Diskussionen gesorgt wie das Passivhaus. Von den einen als das Haus der Zukunft bezeichnet und hervorgehoben wegen des geringen Energieverbrauchs, werden von Kritikern vor allem die erhöhten Investitionskosten und daraus resultierende fehlende Wirtschaftlichkeit bemängelt. Vor dem Hintergrund der verschärften Anforderungen der EnEV-Novelle sollte davon ausgegangen werden, dass jeder Bauherr das energetische Optimum bevorzugt. Dass dies vor allem in der Wohnungswirtschaft auf geringere Resonanz stößt, lässt sich mit den erhöhten Investitionskosten erklären.

Laut einer InWIS Studie und der empirisch beobachtbaren Zurückhaltung bei der energetischen Sanierung des Wohngebäudebestandes liegt die Vermutung nahe, dass eine energetische Sanierung unter den gegebenen Rahmenbedingungen in vielen Fällen aus Sicht der Wohnungsunternehmen nicht ausreichend wirtschaftlich ist. Der Trend zur Passivhausbauweise scheint sich allerdings trotz der bemängelten Wirtschaftlichkeit langsam durchzusetzen. Viele Kommunen und kommunale Wohnungsunternehmen nutzen den neuen Standard. Manche Städte wie Frankfurt, Hamburg, Freiburg oder Leipzig schreiben ihn jetzt sogar vor. Auch das Europäische Parlament will ihn für Neubauten ab 2011 verpflichtend machen.



Abb. 1: SAGA GWG Neubau am Gert-Schwämmle-Weg

Neue Passivhäuser in Hamburg

Auch in Hamburg wurde kürzlich beschlossen, weitere Neubauten (s. Abb. 1) durch die städtische SAGA GWG im Passivhausstandard zu errichten. Ziel der gemeinsamen Initiative für preiswerten Wohnbau, zwischen Hamburgs städtischem Wohnbaukonzern und der Behörde

für Stadtentwicklung und Umwelt, ist die Schaffung von preiswertem Wohnraum mit gleichzeitigem Engagement für den Klimaschutz. SAGA GWG wird in den nächsten Jahren verstärkt in den Bau neuer Wohnungen investieren und dies zur Unterstützung des Engagements der Umwelthauptstadt Hamburg für den Klimaschutz überwiegend im Passivhausstandard. Bereits im Herbst 2010 soll mit den ersten Neubauten begonnen werden. Geplant sind im ersten Bauabschnitt, im Rahmen der Internationalen Bauausstellung Wilhelmsburg, rund 230 Neubauwohnungen. Zusätzlich werden für kontinuierlich durchgeführte energetische Modernisierungen der Bestände jährlich rund 70 Mio. Euro investiert. SAGA GWG sammelt schon seit vielen Jahren gute Erfahrungen mit der energetischen Sanierung von Bestandsgebäuden, auch in sozial benachteiligten Gebieten.

Passivhäuser im Praxistest und Verbrauchsvergleich

In der sogenannten Riedsiedlung wurden im Jahr 2004 zwei Passivhäuser mit 17 Wohnungen zwischen 41 und 92 m² fertig gestellt und sind seitdem vermietet (s. Abb. 2). Diese technisch anspruchsvollen Gebäude waren von SAGA GWG als Pilotprojekt gedacht, um im Interesse der Mieter die Potenziale für Heizkosteneinsparungen auszuloten und die Praxistauglichkeit im normalen Alltag zu testen. Diese Gebäude verbrauchen ca. ein Drittel der Primärheizenergie von Niedrigenergiehäusern in vergleichbarer Größe. Mit Schulungen wurden die Mieter damals auf ihre „passiven“ vier Wände vorbereitet. Zum Vergleich stehen zwei baugleiche Niedrigenergiehäuser, ebenfalls mit 17 Wohnungen, direkt nebenan und bewohnt seit 2004. Der Heizenergie- und Stromverbrauch sowie der Wartungsaufwand und die praktischen Erfahrungen der Mieter werden genau festgehalten und mit den Verbrauchswerten von Niedrigenergiehäusern im Langzeittest verglichen.

Die Herausforderung für Wohnungsunternehmen

Bestände und Neubauten energetisch zukunftsfähig auszurichten, stellt für die Wohnungswirtschaft die große Herausforderung der nächsten Jahre dar. Mit dem Integrierten Energie- und Klimaprogramm (IEKP), dem seit

Januar 2009 geltenden Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) sowie der Novellierung der EnEV wurden von der Bundesregierung klare Anforderungen gestellt. Im Neubau werden diese Anforderungen, wie in Hamburg, bereits umgesetzt. Auch der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Bauunternehmen spricht von einem ersten Erfolg. Die Mitgliedsunternehmen haben in den letzten 20 Jahren eine Reduzierung der CO₂ Emissionen um 17 Prozent erreicht. Dies gelang in erster Linie durch Investitionen in die Dämmung von Mietwohnungen und die Umstellung der Heizungsanlagen. So wurden, vor allem in Ostdeutschland, viele Anlagen von Kohle auf Gas oder Fernwärme umgestellt.

Der Preis entscheidet

Häufig sind weniger ökologische als ökonomische Gründe die wichtigsten Kriterien. Denn der Mietpreis entscheidet in vielen Fällen über den Erfolg der Vermietung. Hier setzen Kritiker nun an, denn nach herrschender Meinung werde ein „riesiges Potenzial an Energieeffizienzmaßnahmen in Bestandsbauten zu Gunsten schicker Solarenergie in Neubauten“ vernachlässigt. Dabei seien vor allem die Bestandsbauten in energetischer und ökologischer Hinsicht problematisch. Einen zusätzlichen Anreiz, auch im Gebäudebestand Sanierungen anzukurbeln, bieten die dena und der TÜV Süd nun mit ihren Gütesiegeln Effizienzhaus an.

Mit der Zertifizierung der dena wird die energetische Qualität nicht nur bestätigt, sondern sogar auf den ersten Blick erkennbar. Gerade für den zukünftigen Miet- und Kaufmarkt für Immobilien werden solche Kriterien immer wichtiger und dienen als Entscheidungshilfe. „Energiesparendes Wohnen ist ein starkes Auswahlkriterium für Mieter. Ein Gütesiegel ist daher sicherlich ein Argument, sich für eine Wohnung zu entscheiden“, so der ehemalige Präsident des Wuppertaler Instituts für Klima, Umwelt und Energie, Prof. Ernst Ulrich von Weizsäcker.

SAGA Siedlungs-Aktiengesellschaft Hamburg
Vorstand: Lutz Basse (Vors.), Willi Hoppenstedt,
Dr. Thomas Krebs
Wohnungseinheiten: 130.474



Abb. 2: Ried-Siedlung von SAGA GWG

Contracting in den KfW-Wohnbauprogrammen – zunehmende Bedeutung für die Wohnungswirtschaft

Ein Praxisbeispiel der SWB-Service- Wohnungsvermietungs- und -baugesellschaft mbH

Das Anlagen-Contracting wird zu einem immer bedeutsameren Instrument bei der Umsetzung von Umweltinvestitionen. Die KfW-Bankengruppe unterstützt die Umsetzung solcher Investitionen in den Förderkreditprogrammen für die Sanierung und den Neubau von Wohngebäuden.

Als Anlagen-Contracting (auch Energieliefer-Contracting) werden Vorhaben bezeichnet, bei denen der Contractor die Energieerzeugungsanlage plant, finanziert und errichtet und für die Dauer des Vertrages die volle Anlagenverantwortung trägt, d.h. den Betrieb führt, die Anlage wartet, Instand setzt und bedient, die Einsatzenergie einkauft und die Nutzenergie verkauft. Mit der BGH-Rechtsprechung (Urteil vom 27. Juni 2007, Az. VIII ZR 202/06) hat sich die Durchführung des Wärmecontracting erheblich erleichtert. Und nach dem Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP werden die „Hürden im Mietrecht für eine energetische Sanierung zum gemeinsamen Vorteil von Eigentümern und Mietern (...) gesenkt, die bestehenden Möglichkeiten der gewerblichen Wärmelieferung (EnergieContracting) im Mietwohnungsbereich erweitert.“

Fokus auf Sanierung und Neubau

Unter diesen Vorzeichen gewinnen die Finanzierungen von Contracting-Vorhaben durch die Wohnbauprogramme der KfW an Bedeutung. Im Fokus dieser Programme stehen die Sanierung und der Neubau auf das energetische Niveau von KfW-Effizienzhäusern durch die „Träger von Investitionsmaßnahmen“. Danach sind neben den Eigentümern von Wohngebäuden auch die Contractoren antragsberechtigt. Die Erneuerung der Heizungsanlagen im Sinne des Anlagen-Contractings ist daher grundsätzlich über die KfW-Programme förderfähig und finanzierbar. Dabei ist zu beachten, dass die möglichen Förder(höchst)beträge über die Wohneinheiten pro Gebäude ermittelt und nur einmalig ausgeschöpft werden können. Im Programm Energieeffizient Bauen ist bspw. der Anschluss einer neu errichteten Siedlung an ein Nah-/Fernwärmenetz förderfähig. Für den Bauherrn ist eine weitere Förderung des Neubaus aus diesem Programm für ein KfW-Effizienzhaus unter Aufteilung des Förderhöchstbetrages von EUR 50.000 pro Wohneinheit mit dem Contractor möglich. Im Programm Energieeffizient Sanieren – Einzelmaßnahmen, kann der Contractor aus diesem Förderbetrag ebenso die Erneuerung der Heizung finanzieren. Den Königsweg stellt jedoch die Sanierung zum KfW-Effizienzhaus durch das Wohnungsunternehmen und Contractor dar. Mit der auskömmlichen Förderung von EUR 75.000 pro Wohneinheit kann hier die ganzheitliche Sanierung über die Dämmmaßnahmen, Austausch der Fenster/Türen und die Heizungserneuerung finanziert werden. Mit dem Erreichen des jewei-

ligen Niveaus zum KfW-Effizienzhaus wird beiden Investoren der Tilgungszuschuss von bis zu 15 Prozent auf den zugesagten Darlehensbetrag gewährt.

Gute Zusammenarbeit

Das Zusammenspiel von Wohnungsunternehmen und Contractor praktizieren zur Zeit das kommunale Wohnungsunternehmen für die Stadt Mülheim an der Ruhr, SWB-Service-Wohnungsvermietungs- und -baugesellschaft mbH, sowie der örtliche Energiedienstleister medl Mülheimer Energiedienstleistungsgesellschaft mbH. In dem Mülheimer Vorort Saarn bewirtschaftet die SWB-Service insgesamt 644 Wohnungen, die durch Nahwärme versorgt werden. Die veralteten und reparaturanfälligen, erdgebundenen Nahwärmeleitungen mit Leitungsverlusten auf der einen Seite, sowie die in den 50er und 60er Jahren nach dem damaligen Stand der Technik erstellten Häuser auf der anderen Seite, legten ein gemeinsames Handeln nahe, um den hohen Investitionsbedarf von rd. 12 Millionen Euro zu decken und durch die Kopplung der Maßnahmen die Energiebilanz aus wirtschaftlicher und ökologischer Sicht zu optimieren. Der Energiedienstleister hat mit der Erneuerung des Nahwärmenetzes bereits begonnen. Die Arbeiten sollen noch in 2010 abgeschlossen sein. Das Wohnungsunternehmen wird zunächst 487 frei finanzierte Wohnungen in 3 Bauabschnitten in den Jahren 2010 bis 2012 energetisch voll sanieren. Beide Investoren haben über ihre Hausbanken Finanzierungszusagen im KfW Programm Energieeffizient Sanieren – Effizienzhaus von der KfW erhalten. Damit erfolgt die umfassende Sanierung der

Siedlung Mülheim-Saarn auf den energetischen Standard zum KfW-Effizienzhaus 100.

Praxistipp

Damit der bauseitig „schnelle“ Contractor nicht auf den Abschluss der Gesamtbaumaßnahme und Gewährung des Tilgungszuschusses warten muss, wurde das Vorhaben in mehrere Finanzierungen geteilt. Somit können die Tilgungszuschüsse sukzessive und kurzfristig nach den eingereichten Bestätigungen über den erfolgreichen Abschluss der (Teil)Vorhaben gewährt werden.

Vorteile auf einen Blick

Die Vorteile im Contracting sind für das Wohnungsunternehmen klar erkennbar:

Das Investitionsrisiko und die Finanzierung werden vollständig auf den externen Partner (Contractor) ausgelagert und eröffnen dem Unternehmen neue Handlungsspielräume. Ohne hin stellt sich für die Wohnungsunternehmen zunehmend die Frage, ob eine optimale Wärmeversorgung weiter in ihrer Kernkompetenz liegen sollte und sie dafür bereit sind, die Know-how-Investitionen in die fortschreitende Heizungstechnologie zu leisten.

SWB-Service- Wohnungsvermietungs- und -baugesellschaft mbH

Geschäftsführung: Robert Kunz, Thomas Focke
Wohnungseinheiten: 8.654



Erster Berliner Businesslunch

– Über den Dächern Berlins –

Unter dem Motto „Über den Dächern Berlins“ lud Hans Peter Trampe am 24. März erstmalig zum Berliner Businesslunch in den Panoramasaal des Hotels Park Inn Alexanderplatz ein. Teilnehmer und Referenten bestaunten gleichermaßen den atemberaubenden Ausblick aus dem 37. Stockwerk auf die Hauptstadt. Angereiste aus Nah und Fern, aber auch die Berliner Teilnehmer, ließen sich gerne die Sehenswürdigkeiten in alle Himmelsrichtungen erläutern. Trotz der fesselnden Aussicht eröffnete Hans Peter Trampe pünktlich um kurz vor zwölf die exklusive Runde.

Nach einer ersten Stärkung durch Antipasti und Carpaccio von dreierlei Fischvariationen erwartete die Teilnehmer ein aufschlussreicher und wissenswerter Vortrag von Ingeborg Esser, Mitglied der Geschäftsführung GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Esser referierte über das Thema „Klimaschutz steigert Kreditbedarf: Energieeinsparauflagen und deren Auswirkungen“. In diesem Zusammenhang zeigte sie kurz die Arbeit des GdW und die Bemühungen auf Mitwirkung in der Politik auf. Sehr kritisch seien die Verschärfungen durch die EnEV2009 anzusehen, besonders in Hinblick auf zukünftig geplante weitere Verschärfungen durch die EnEV2012. Laut einer groß angelegten Umfrage des GdW unter Wohnungsunternehmen stufen bereits heute fast 80 Prozent der Unternehmen die neue EnEV als negativ für ihre Investitionsentscheidungen ein. Daher sei es ein wichtiges Ziel des GdW, auf die Politik derart einzuwirken, dass mit der geplanten EnEV2012 nicht noch weitere Verschärfungen

auf die Wohnungswirtschaft zu kommen.

Die anschließende Pause, bereichert durch eine schmackhafte Kerbelcremesuppe, nutzten die Teilnehmer, um sich in bilateralen Gesprächen auszutauschen. Nach dieser Stärkung war es an der Zeit für einen weiteren Vortrag. Dieser wurde vom Gastgeber gehalten, der sich intensiv mit dem aktuellen Marktumfeld und den Veränderungen mit einhergehenden Konsequenzen für die Wohnungswirtschaft auseinandersetzte. Trampe berichtete den Teilnehmern von den Erfahrungen der Dr. Klein & Co. AG im vergangenen Krisenjahr und von der sich in diesem Zeitraum eklatant veränderten Kreditgeberlandschaft. Ferner fuhr Trampe in seinen Ausführungen fort, habe sich nun auch noch eine Situation am Finanzmarkt ergeben, die er in seiner über 20-jährigen Berufslaufbahn noch nie so erlebt habe. Denn eine derartig steile Zinsstrukturkurve bei gleichzeitig so niedrigem Zinsniveau sei historisch einmalig. Auf Nachfragen, warum es Dr. Klein trotz



Finanzkrise scheinbar sehr gut gehe, erklärte das Mitglied des Vorstands, dass sich noch mehr Kreditsuchende aufgrund der viel größeren Intransparenz des Marktes vertrauensvoll an Dr. Klein wenden. Ein weiterer Schwerpunkt seien aber auch viele großvolumige Geschäfte, in deren Bereich man in der Vergangenheit viele Erfahrungen sammeln konnte.

Nach einem exquisiten Hauptgang wurde die Zeit intensiv genutzt, um sich mit bekannten und neuen Gesichtern auszutauschen. In entspannter Runde, begleitet von einem verführerischen Dessertbuffet und Kaffeespezialitäten, konnten die zuvor gehörten Fachthemen erörtert werden. Gegen fünfzehn Uhr endete eine gelungene erste Berliner Businesslunch-Veranstaltung, und passend dazu zeigten sich die ersten verhaltenen Sonnenstrahlen in 2010 und ließen die Aussicht auf Berlin noch beeindruckender wirken. ■

Gemeinsamer Genossenschaftstag Norddeutscher Wohnungsgenossenschaften

Impressionen aus Hamburg

„Wohnungsgenossenschaften verbinden erfolgreich Tradition und Innovation.“ Dies ist die Kernbotschaft des Norddeutschen Genossenschaftstages, zu dem sich Ende April mehr als 400 Vertreter aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft in Hamburg getroffen haben. In Vorträgen und Podiumsdiskussionen wurden lebhaft die anstehenden Herausforderungen für Wohnungsgenossenschaft diskutiert. Unterm Strich zeigten sich Wissenschaftler und Unternehmer optimistisch: Auf Fragen des demografischen Wandels und des Klimaschutzes haben die Genossenschaften bereits die richtigen Antworten gefunden.

Die Veranstalter der zweitägigen Konferenz, der VNW Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen, der Verband der Wohnungsgenossenschaft Sachsen-Anhalt sowie der Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Niedersachsen Bremen, waren zufrieden mit den engagierten Diskussionen. „Die Weichen sind offenbar gestellt. Die Genossenschaften werden sich auch in Zukunft am Wohnungsmarkt behaupten“, sagte VNW-Verbandsdirektor Dr. Joachim Wege. Die drei Verbände repräsentieren 408 Genossenschaften mit 595.000 Wohnungen und mehr als 800.000 Mitgliedern. Jährlich investieren die Unternehmen mehr als eine Milliarde Euro in Neubau und Bestand.

Vielfältige Vorträge

Die Tagung unter dem Titel „Wohnungsgenossenschaften: nachhaltig und innovativ“ war in vier Themenblöcke gegliedert, die jeweils mit einem Impulsvortrag eingeleitet wurden, an die sich dann Diskussionsrunden anschlossen. Professor Theresia Theurl (Münster) unterstrich in ihrem Vortrag die Bedeutung strategischer Unternehmenskommunikation – insbesondere Wohnungsgenossenschaften könnten davon profitieren. Prof. Jürgen Keßler (Berlin) sprach sich für einen intensiven Informationsaustausch zwischen Vorständen und Aufsichtsräten aus – miteinander statt gegeneinander sei das Gebot der Stunde. Klaus Habermann-Nieße, Stadtplaner aus Hannover, ging in seinem Referat auf

die immer heterogeneren Wohnwünsche ein – darin liege die Chance für Genossenschaften, durch ein differenziertes Angebot auch neue Kundengruppen zu erschließen. Über „vernetztes Wohnen für ein langes Leben“ hat sich Prof. Volker Eichener (Bochum) Gedanken gemacht – für mehr Wohn- und Lebensqualität innerhalb einer intakten Nachbarschaft sei technische Unterstützung ein zunehmend wichtiger Baustein. **weiter auf Seite 7**



Fortsetzung von Seite 6: **GEMEINSAMER GENOSSENSCHAFTSTAG...**

Erdbeerbowle und Vergissmeinnicht

Ein besonderer Magnet war die während der Pausen von Dr. Klein gesponserte Erdbeerbowle. Vorstände und Aufsichtsräte der teilnehmenden Wohnungsgenossenschaften tauschten sich bei einem Glas alkoholfreier Bowle über die Vorträge und Diskussionen aus. Beliebter Gesprächsmittelpunkt bildeten aber auch die Erfahrungsberichte mit der Aufzucht der Vergissmeinnicht-Samen. Die bereits im März als Erinnerung an die kommende Horizonte20xx-

Tagung versendeten Pflanzensamen werden nun in ganz Deutschland an den unterschiedlichsten Orten gehegt und gepflegt. Nicht nur auf dem Büroschreibtisch, auch auf dem heimischen Küchentisch oder dem Fensterbrett der Veranda wird nachhaltig daran gearbeitet, dass die Samen keimen und anschließend kräftig sprießen.

Wiedersehen in 2012

Viele konstruktive Gespräche, Ideen und Anregungen konnten während der anderthalb Tage

ausgetauscht werden. Dabei standen auch die Dr. Klein Mitarbeiter jeder Frage Rede und Antwort. Am Abend des ersten Tages fand sowohl der Empfang im Hamburger Rathaus als auch der anschließende Gaumenschmaus im Kellerrestaurant großen Anklang. Nach Ende dieser Hamburger Tagung war man sich einig: Wenn es in 2012 das nächste Mal heißt „Gemeinsamer Genossenschaftstag norddeutscher Wohnungsunternehmen“ sind alle wieder mit dabei. ■

Öffentliche Unternehmen führen und steuern 2010

Die BranchenWerkstatt der Öffentlichen Hand

Am 13. und 14. April 2010 veranstaltete „Der Neue Kämmerer“ den Kongress „Öffentliche Unternehmen führen und steuern“. Der Kongress, für den man mit dem Kölner „Gürzenich“ einen besonders geschichtsträchtigen Veranstaltungsort ausgewählt hatte, begeisterte Teilnehmer und Aussteller gleichermaßen. So bildete das prachtvolle Gebäude, dessen Grundsteine im 14. Jahrhundert gelegt wurden, einen hervorragenden Rahmen, um zu inspirierenden und konstruktiven Gesprächen anzuregen.

Bereits zum zweiten Mal gelang es dem Neuen Kämmerer so, Finanzentscheider der öffentlichen Hand und ihrer Beteiligungen sowie Vertreter der Privatwirtschaft zu vereinigen. Die Veranstaltung, die in diesem Jahr unter dem Stichwort „strategisches Beteiligungsmanagement“ Finanzentscheider der öffentlichen Hand, ihrer Beteiligungen und Vertreter der Privatwirtschaft zusammenbrachte. Erstmals präsentierte sich die Dr. Klein & Co. AG als Mitaussteller bei einer kommunalen Veranstaltung.

Im Mittelpunkt der anderthalb Tage standen der Erfahrungsaustausch und die Suche nach neuen branchenspezifischen Lösungen. Die fünf Themenstränge „Liegenschaften/Infrastruktur“,

„Energie/Ver- und Entsorgung“, „ÖPNV“, „Krankenhäuser“ und „Konzernthemen“ bildeten dabei die Schwerpunkte der zahlreichen Arbeitskreise. Im Rahmen der Abendveranstaltung am 13. April wurde der „Steuermann des Jahres“ gekürt. Die Redaktion des „Der Neue Kämmerer“ verlieh die Auszeichnung für herausragendes strategisches Finanz- und Beteiligungsmanagement sowie für seinen Beitrag zur Rekommunalisierung und strategischen Neuausrichtung der Thüga AG an Ewald Woste, Vorsitzender des Vorstandes.

In der den Kongress begleitenden Fachausstellung konnten sich die Teilnehmer umfassend über Produkte und Dienstleistungen informieren.



Veranstaltungsort „Gürzenich“ in Köln

Mit Rainer Weinkötz, Leiter Kommunalkunden, Hans Peter Trampe, Mitglied des Vorstands und Henri Krahn, Produktmanager Finanzierungen, standen drei Spezialisten am Dr.-Klein-Stand für Fragen der Teilnehmer zur Verfügung. Diese Möglichkeit des Austausches wurde in vielen interessanten Gesprächen konstruktiv genutzt. Am Ende des zweiten Tages sprachen nicht nur die Teilnehmer aus dem Hause Dr. Klein von einer rundum gelungenen Veranstaltung. ■



Auf der EXPO REAL 2009 stellten 1.580 Unternehmen aus 34 Ländern aus und es kamen 21.430 Besucher aus 73 Ländern. Zusammen mit den Repräsentanten der ausstellenden Unternehmen hatte die Messe damit mehr als 36.000 Teilnehmer.

EXPO REAL 2010 füllt erneut sechs Messehallen

Dr. Klein & Co. AG zum vierten Mal in München
als Aussteller mit dabei



Die EXPO REAL 2010 wird dieses Jahr erneut sechs Hallen der Neuen Messe München belegen und damit 64.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche umfassen. Sie weist damit denselben Buchungsstand aus wie im Jahr 2009. Die größte europäische Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen findet vom 4. bis 6. Oktober 2010 in München statt.

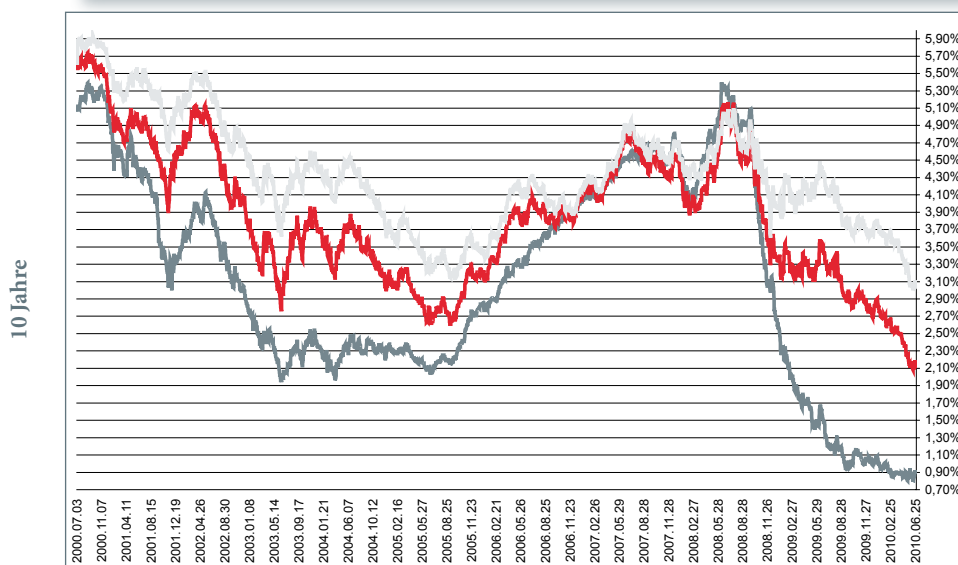
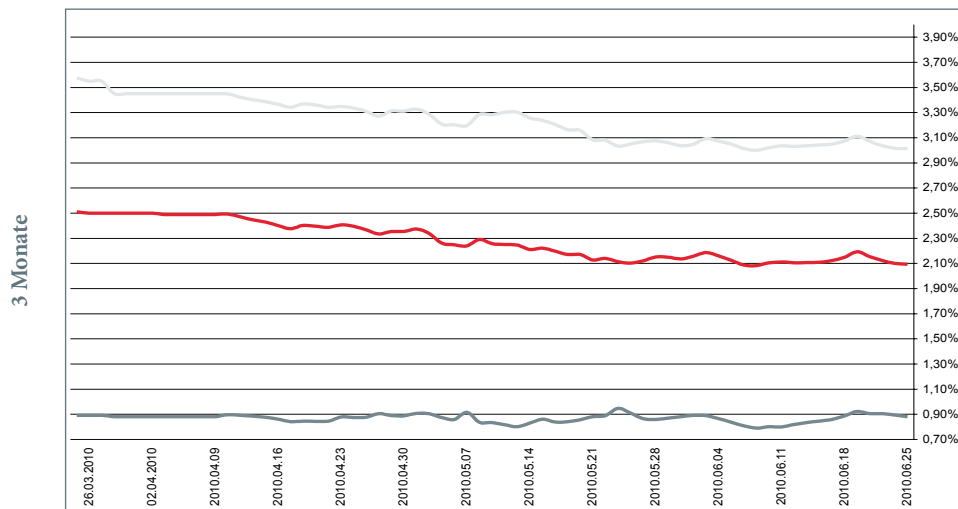
Auch wenn sich 2010 eine leichte Erholung abzeichnet, ist die Situation in vielen Immobilienmärkten immer noch schwierig. Um so erfreulicher ist es, dass die EXPO REAL dieses Jahr wieder das gleiche Aussteller- und Flächenniveau wie 2009 erreicht“, sagt Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München. „Dies lässt hoffen, dass 2010 ein Jahr der Konsolidierung mit leichten Erholungstendenzen wird.“

Die Dr. Klein & Co. AG wird 2010 bereits zum vierten Mal als Mitaussteller auf dem Stand der BSI – Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft mit seinen Finanzierungs-Spezialisten aus den Bereichen Wohnungswirtschaft, Gewerbeimmobilien und Kommunalkunden vertreten sein. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Halle B2 an Stand 220!

Mehr Informationen unter www.exporeal.net ■

Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)



Laufzeiten:

- 10 Jahre
- 5 Jahre
- 1 Jahr

Hoch:

3,58 % (04.03.2010)
 2,51 % (25.03.2010)
 0,95 % (25.05.2010)

Tief:

3,00 % (09.06.2010)
 2,08 % (09.06.2010)
 0,79 % (11.06.2010)

Durchschnitt*:

3,24 % (3,71 %)
 2,28 % (2,81 %)
 0,87 % (1,02 %)

Hoch:

4,29 % (25.06.2009)
 3,43 % (09.08.2009)
 1,38 % (25.06.2009)

Tief:

3,00 % (09.06.2010)
 2,08 % (09.06.2010)
 0,79 % (11.06.2010)

Durchschnitt*:

3,68 % (3,97 %)
 2,77 % (3,10 %)
 1,02 % (1,35 %)

Hoch:

5,94 % (18.09.2000)
 5,74 % (22.08.2000)
 5,40 % (09.06.2008)

Tief:

3,00 % (09.06.2010)
 2,08 % (09.06.2010)
 0,79 % (11.06.2010)

Durchschnitt*:

4,34 % (4,42 %)
 3,84 % (3,95 %)
 3,13 % (3,27 %)

*) in Klammern:
 Wert der Vorperiode

Zinskommentar:

Der Abwärtstrend des letzten Jahres hat sich unverändert in der ersten Hälfte 2010 fortgesetzt. Bei der Betrachtung der Zinsentwicklung der letzten 6 Monate wird deutlich, dass das Zinsniveau, seit dem Rekordtief im Januar, nochmals gesunken ist. Im mittel- und langfristigen Bereich sind 0,8% Rückgang zu verzeichnen gewesen. Auch im Einjahresbereich ist das Zinsniveau mit 0,2% leicht rückläufig.

Auf seiner Sitzung Anfang Juni beschloss der EZB-Rat, den Leitzins weiterhin unverändert auf seinem derzeit historisch niedrigen Niveau zu belassen. Die prognostizierte wirtschaftliche Erholung wurde im ersten Halbjahr 2010 bestätigt, wobei nach aktuellen Einschätzungen das jährliche Wachstum des realen

BIP 2010 bei 0,7 bis 1,3% liegen wird. Ersten Expertenbeurteilungen zufolge sind allerdings in einigen Wirtschaftsbereichen bereits wieder Abwärtsbewegungen zu verzeichnen. Sollten diese Abwärtsrisiken sich für die Wirtschaft konkretisieren und Konsolidierungsmaßnahmen zunehmend schwieriger werden, würde sich dies auch auf Zinserwartungen und mögliche geldpolitische Hilfemaßnahmen auswirken, so Ökonomen. Aktuell gehen Experten davon aus, dass die US-Notenbank bereits Ende 2010 mit einer Anhebung der Leitzinsen beginnt. Für die EZB wird eine erste Zinserhöhung allerdings erst in 2011 erwartet. Dr. Klein empfiehlt vor diesem Hintergrund, den zukünftigen Finanzierungsbedarf zu überprüfen und das derzeit günstige Zinsniveau zu nutzen. ■

EUROPACE[®]

WOWI

Aktualisierte Version im Juni 2010

In der Vergangenheit wurde von Dr. Klein mit EUROPACE-WoWi ein Instrument entwickelt, um der Wohnungswirtschaft bei der Informationsaufbereitung von Managemententscheidungen und Kreditanträgen behilflich zu sein. Diese Maßnahmen möchten wir Ihnen im Folgenden vorstellen. Seit der Erstauflage im Jahr 2007 wurde stetig an neuen Funktionen und einer verbesserten Usability für die Nutzer gearbeitet. In den letzten Monaten wurden nun von Dr. Klein nochmals richtungsweisende Anpassungen vorgenommen.

Nachfolgende Neuerungen und Überarbeitungen wurden bei der aktualisierten EUROPACE-WoWi-Version vorgenommen:

Inhouse-Lösung

EUROPACE-WoWi ist als ASP-Lösung konzipiert. Das heißt, sowohl Datenhaltung als auch Anwendungsbereitstellung werden durch zentrale Serverlösungen realisiert und der Zugriff kann von jedem internetfähigen Rechner aus erfolgen. Diese Technologie stellt für einige Unternehmen in sofern ein Problem dar, da sie nicht in das Gesamt-IT-Konzept des Wohnungsunternehmens passt. Dieses Konzept sieht vor, dass eine unternehmensexterne Datenhaltung nicht zulässig ist. Aus diesem Grund hat sich Dr. Klein dafür entschieden, zukünftig eine Alternative zu bieten. Neben der bestehenden präferierten Lösung wird es in Zukunft die alternative Nutzungsform einer Inhouse-Lösung geben. Im Rahmen der Inhouse-Lösung wird von Dr. Klein & Co. AG der Datenbankservers zur Verfügung gestellt und im Hause des Kunden untergebracht. Die Wartung des Systems wird durch Mitarbeiter von Dr. Klein über einen Remotezugriff gewährleistet. Somit wird sichergestellt, dass unseren Inhouse-Kunden die gleichen Serviceleistungen zur Verfügung stehen.

Baukastensystem

Das in EUROPACE-WoWi implementierte Rollenkonzept wurde in der Vergangenheit ausschließlich dazu verwendet, um die Nutzer einzelner Mandanten mit ihrer Position im Unternehmen entsprechenden Berechtigung auszustatten. Gerade kleinere Unternehmen haben häufig das Bedürfnis, nur einzelne Bereiche des Unternehmens zu planen. Speziell für diese Kundengruppen bietet EUROPACE-WoWi ein ausgereiftes Rollenkonzept, das in der Möglichkeit und Funktionalität mündet, neben der vollen Nutzung auch ausschließlich die Darlehensplanung und -steuerung in EUROPACE-WoWi darzustellen.

Anpassung Layout und Reports

Neue Computertechnik stellt auch neue Anforderungen. Speziell im Desktopbereich ist in den letzten Jahren ein spürbarer Trend weg vom „grauen Kasten“ unter dem Schreibtisch hin zum mobilen Laptop festzustellen. In Folge dessen hat sich auch das Auflösungsverhältnis der Bildschirme geändert. Hatten wir es in der Ver-

gangenheit mit dem klassischen 4:3 Verhältnis zu tun, so breiteten sich seit einiger Zeit die sogenannten Widescreens aus. Um diesen veränderten „Sichtbedingungen“ gerecht zu werden, wurde in den letzten Wochen eine Modernisierung der Oberflächen vorgenommen (s. Abb. 1: *Benutzeroberfläche*).

Wichtig war es hierbei, dass auf den Widescreens ein Arbeiten ohne viel Scrollen ermöglicht wird. Alle bisher unterstützten Auflösungen sind aber auch weiterhin problemlos einsetzbar. Im Zuge dieser Anpassung wurde auch das Layout angepasst. Hierzu zählen die Neustrukturierung der Menüstruktur und die Verbesserung der Usability. Viele Änderungen im neuen Release sind für den Nutzer nicht zu erkennen, da es sich hierbei um technische Anpassungen handelt, die die Basis für zukünftige Entwicklungen legen und somit im Hintergrund stattgefunden haben.

Eine entscheidende sichtbare Veränderung bietet das neue Release im Bereich Auswertungen (s. Abb. 2+3: *Auswertungen*). Die bis heute genutzte Reportgenerierung über MS Access wurde überholt und durch den Einsatz von Crystal Reports ersetzt. Neben der zeitgemäßen Optik bietet Crystal Report auch viele Vorteile bei der Generierung der Berichte und Charts. Beispielsweise wird die Übersichtlichkeit der Auswertungsdarstellung deutlich erhöht.

Ein weiterer entscheidender Vorteil ist die größere Anzahl von Exportformaten neben dem schon heute existierenden Excel-Export.

Im Zuge der Neustrukturierung wurde auch an der Auswertungstiefe gearbeitet. Bisher konnte in EUROPACE-WoWi lediglich das Darlehensportfolio monatlich ausgewertet werden. Im neuen Release besteht nun die Möglichkeit, das Gesamtunternehmen auf Monatebene auszuwerten. Neben diesen großen Änderungen wurden zusätzlich weitere zahlreiche Detailverbesserungen vorgenommen.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Kundenbetreuer oder wenden Sie sich direkt an unseren Projektleiter EUROPACE-WoWi, Herrn Hagen Stoll (Tel. 030/42086-1271 oder hagen.stoll@drklein.de).

Abb. 1: Benutzeroberfläche

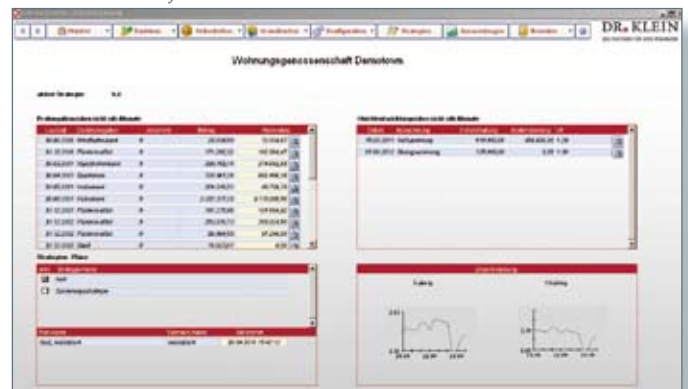


Abb. 2: Auswertung

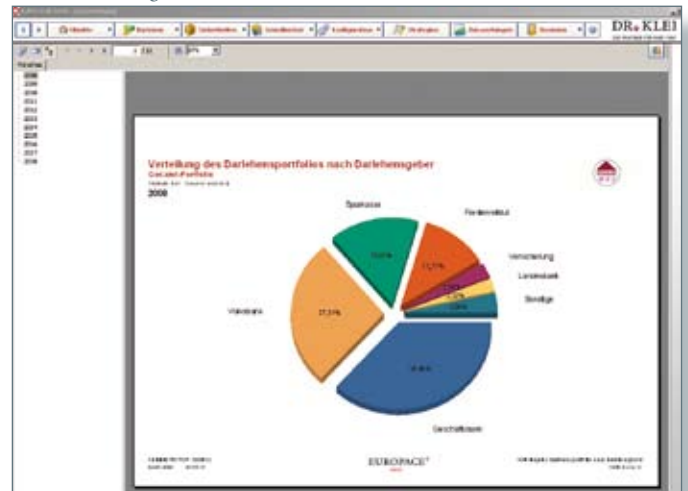
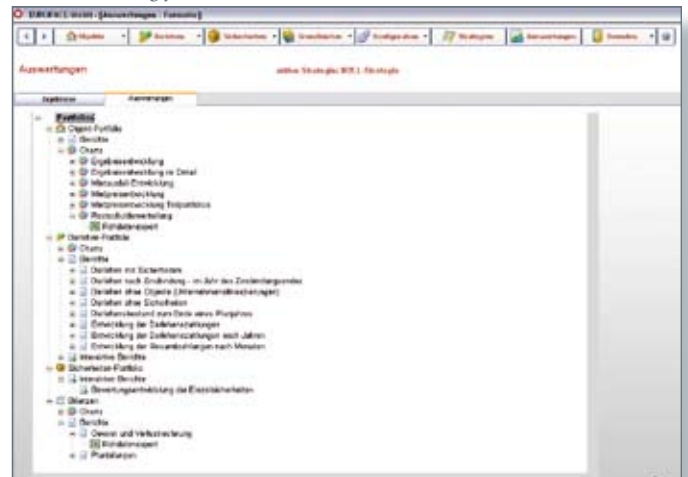


Abb. 3: Auswertungsformular



Vergissmeinnicht!

Horizonte2010 am 29. und 30. November 2010

In wenigen Monaten ist es wieder so weit: Zum achten Mal findet die Horizonte20xx-Tagung in Berlin statt. Nachdem Horizonte2009 in die „neue Mitte“ Berlins – an den Potsdamer Platz – führte, bringt uns Horizonte2010 zurück in die „alte City“ im Westen. Im Hôtel Concorde in der Augsburger Straße, einen Steinwurf vom legendären Kurfürstendamm und der Gedächtniskirche entfernt, werden erneut die Führungsebene der deutschen Wohnungswirtschaft und hochkarätige Referenten aufeinandertreffen, um am 29. und 30. November gemeinsam ihren Horizont zu erweitern.

Im Zeichen der aktuellen weltwirtschaftlichen Entwicklungen freut es uns, Ihnen dieses Jahr John C. Kornblum als Plenumsredner vorstellen zu dürfen. 2009 hat er gemeinsam mit dem bekannten Journalisten Dieter Kronzucker das Buch „Mission Amerika – Weltmacht am Wendepunkt“ herausgebracht, das beleuchtet, was Barack Obama unter „Erneuerung Amerikas“ versteht und welche Herausforderung das für Verbündete und Handelspartner bedeutet. Wie hat sich die Sicht der Welt auf Obama – und die Sicht Obamas auf die Welt seitdem verändert? Aufgrund seiner Vergangenheit als amerikanischer Botschafter und Investmentbanker wird Kornblum wie kein Zweiter einen Einblick in die aktuellen Geschehnisse der Weltmacht USA geben können.

Auch für die Workshops konnten wir für Horizonte2010 erneut eine außergewöhnliche Reihe von erstklassigen Referenten gewinnen. So wird beispielsweise Prof. Dr. Britta Bannenberg als Spezialistin auf dem Gebiet „Korruption und Wirtschaftskriminalität“ einen Einblick in aktuelle Compliance-Fälle geben. Der Workshop

„Der Körper lügt nicht“ von Schauspieler Rudi Rhode zeigt auf, wie wichtig unsere Körpersprache in der täglichen Kommunikation ist und welche Botschaften wir unserem Gegenüber häufig unbewusst senden. Alexander Groth wiederum wird sich mit den Stärken von Führungsebene und Mitarbeitern beschäftigen und Ihnen aufzeigen, wie Sie Ihre Mitarbeiter und sich selbst zu Bestleistungen führen können. Prof. Dieter Herbst wirft die Frage auf: „Wie funktioniert eigentlich die interne Kommunikation und gibt es Möglichkeiten der Verbesserung?“.

Wenn Sie hingegen wissen möchten, nach welchen Kriterien Ihre Kunden sich wirklich entscheiden, hilft Prof. Gerd Raab, Dipl. Kaufmann und Dipl. Psychologe, das wirtschaftliche Verhalten von Kunden besser nachvollziehen zu können. Dabei wird er eine praktische Vorführung mittels Neurofeedbackgerät vornehmen. Prof. Dr. Thomas Lützkendorf wird in seinem Workshop „Nachhaltigkeit in der Wohnungswirtschaft: Zwischen traditionellem Selbstverständnis und neuen Herausforderungen“ Fragen der Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Instru-

mente und Abläufe von Wohnungsunternehmen beantworten und einen Ausblick auf die Nachhaltigkeitsbewertung von Wohnbauten sowie die Nachhaltigkeitsberichterstattung geben.

Doch bei so vielen anspruchsvollen Themen soll auch in diesem Jahr das Rahmenprogramm nicht zu kurz kommen. Das traditionell unter dem Motto „Über den Dächern von Berlin“ stattfindende Vorabend-

Get-together entführt uns bereits am 28. November in die späten 60er Jahre. Nicht auf eine Zeitreise, dafür aber auf eine Reise in die Welt des Variété führt uns dann der Galaabend:

Ein buntes Variété- und Artistik-Programm – natürlich begleitet von den schon zur Horizonte20xx-Tradition gewordenen Weinen vom Weingut am Stein und den kulinarischen Köstlichkeiten aus Reiser's Genusmanufaktur – verspricht einen kurzweiligen Abend im Spiegelzelt „Bar jeder Vernunft“.

Ganz im Sinne des Vergissmeinnicht: Notieren Sie sich bitte schon heute den Termin 29. und 30. November. Alle wichtigen Informationen zur diesjährigen Veranstaltung – und auch ein Online-Formular zur Anmeldung – finden Sie ab Mitte Juli auch unter www.horizonte20xx.de. Wir freuen uns auf eine inspirierende Veranstaltung mit Ihnen!



© Bo Valentino - Fotolia.com

Horizonte20xx
DR. KLEIN Wohnungswirtschaftstreffen 2010



Steffan Liebscher

Horizonte20xx: Herr Liebscher, Sie haben bereits vor 2 Jahren eine Versicherungsanalyse von Dr. Klein durchführen lassen. Warum hielten Sie eine entsprechende Überprüfung für notwendig?

S. Liebscher: Die GEWOBA Nord überprüft regelmäßig im Rahmen der internen Revision Ihre Dienstleistungsverträge, damit auch die Versicherungsverträge.

Horizonte20xx: Herr Jonscher, welche Erwartungen haben Sie an eine Versicherungsanalyse?

D. Jonscher: Ziel ist es, die Deckungslücken offenzulegen, die Kosten-Nutzenstrukturen zu optimieren und gleichzeitig Anpassungen auf-

grund neuer Rechtsprechungen aufzugreifen (z.B. Dokumentationspflichten).

Horizonte20xx: Welche Anforderungen stellen Sie an ihre Beratungsunternehmen?

S. Liebscher: Bei der Analyse werden bewusst Dienstleister ausgewählt, die überregional und unabhängig am Markt agieren. Damit wollen wir sicherstellen, dass eine seriöse, umfassende und qualifizierte Untersuchung erfolgt.

Horizonte20xx: Welche Vergütungsregelung favorisieren Sie bei der Auftragsvergabe dieser Dienstleistung?

D. Jonscher: Natürlich sind diese Leistungen kostenpflichtig, denn nur so können wir erwarten, dass nicht der Vertriebs Erfolg, sondern die fach- und sachkundige Analyse im Vordergrund steht.

Horizonte20xx: Sind die Ergebnisse der Analyse gewinnbringend und praktikabel für Ihr Unternehmen?

S. Liebscher: Die Ergebnisse erhalten wir in Form von klar verständlichen Erläuterungen verbunden mit praktischen Handlungsempfehlungen, die bei der GEWOBA Nord gewertet und ggf. zur Umsetzung gebracht werden.

Horizonte20xx: Sehr geehrte Herren, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin gute Geschäfte. ■

KURZ-INTERVIEW – Versicherung in der Wohnungswirtschaft

mit Steffan Liebscher und Dietmar Jonscher

Vorstände der GEWOBA-Nord Baugenossenschaft eG, Schleswig



Dietmar Jonscher

Die Versicherungsanalyse

Instrument eines modernen Risiko-Managements

Zwecks Feststellung der wirtschaftlichen Verhältnisse und der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung müssen sich Wohnungsgenossenschaften gemäß § 53 des Genossenschaftsgesetzes sowie mittlere und große Kapitalgesellschaften gemäß § 316 ff. HGB regelmäßig einer Prüfung unterziehen. Geprüft werden die wirtschaftlichen Verhältnisse unter Einbeziehung von Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht sowie die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung des Unternehmens. Was passiert jedoch, wenn äußere Einflüsse das Sachvermögen des Unternehmens schädigen oder das Unternehmensvermögen durch Fehlentscheidungen gefährdet wird?



Ein professionelles Versicherungsmanagement wird immer wichtiger für die Sicherung des Unternehmenserfolgs. Die finanzielle Sicherung des Wohnungsbestandes bedeutet auch den Erhalt der Attraktivität des angebotenen Wohnraumes. Eine Ausschreibung der Versicherungsleistungen bedeutet aber einen erheblichen Zeit- und damit Kostenfaktor. Das Fortführen bestehender Verträge wird deshalb häufig als angenehmste Variante angesehen – solange „alles gut geht“.

Regelmäßige Überprüfung

Eine ordentliche Geschäftspolitik erfordert für diesen Bereich eine regelmäßige Überprüfung der versicherten Risiken und eine entsprechende Marktübersicht. Aber auch die Pflichtprüfung nach § 53 GenG beinhaltet dieses Thema nicht umfassend. Ob der langjährige Versicherungsmakler regelmäßig alle Risiken erfasst hat sowie aktuelle Tendenzen und Konzeptionen entsprechend dem aktuellen Markt anwendet, kann nur angenommen werden.

Stärken-Schwächen-Analyse

Die Lösung ist eine fachlich fundierte Analyse, die die Stärken und Schwächen der bestehenden Versicherungskonzeption aufdeckt. Diese ist

nicht mit einer Prüfung zu verwechseln, die ein Versicherungsdienstleister aus Wettbewerbsgründen anbietet, um seine Versicherungsangebote abgeben zu können. Vielmehr wird hier die reine Beratungsdienstleistung benötigt, die ohne Vermittlungsangebote mit einem entsprechenden Honorar beglichen wird.

Das Geschäftsmodell

Als zusätzliches Geschäftsmodell bietet Dr. Klein eine entsprechende Analyse des Risikos und des bestehenden Versicherungskonzeptes an. Die Gliederungspunkte für eine entsprechende Analyse sind:

I. Analyse des Risikos

- Darstellung der Risikopotenziale der Sachwerte
- Darstellung der Risikopotenziale aus der Geschäftstätigkeit

II. Analyse des bestehenden Versicherungskonzeptes

- Darstellung der bestehenden Versicherungsverträge
- Analyse der Vertragskonzepte
- Analyse des Versicherungsumfanges
- Analyse der Preisgestaltung

III. Schadenmanagement

- Darstellung der Schadenverläufe und Besonderheiten
- Prozess der Schadenabwicklung
- Analyse des Schadenmanagements

IV. Ergänzende Versicherungslösungen

- Hinweise und Erläuterungen über den Nutzen weiterer Versicherungsprodukte, die am Markt platzierbar wären

V. Versicherungsmanagement im Wohnungsunternehmen

- Hinweise zu Ausschreibungsverfahren, Versicherungspartnern und begleitenden Maßnahmen bezüglich des Versicherungsmanagements



Wie bereits aus den Gliederungspunkten zu entnehmen ist, wird jeweils die Ist-Situation dargestellt, um anschließend Vor- und Nachteile dieser Situation aufzuzeigen. Innerhalb dieser Analyse werden ebenfalls derzeit nicht praktizierte Lösungsmöglichkeiten erwähnt. Nicht enthalten sind ausgearbeitete verbindliche Versicherungsangebote.

Der Projektauftrag

Ein entsprechender Projektauftrag beginnt mit einer ausführlichen Befragung der Geschäftsleitung sowie der entsprechenden Kompetenzträger im Wohnungsunternehmen. Abgeschlossen wird das Projekt dann mit der Übergabe und Besprechung der schriftlichen Ausarbeitung. Voraussetzung für die Durchführung in diesem Rahmen ist die Aushandigung aller aktuellen Versicherungsverträge und die Auskunft zu allen benötigten Details.

Das Ergebnis

Im Ergebnis dient die Analyse zur Dokumentation der aktuellen Situation. Die enthaltenen Handlungsempfehlungen sind die Grundlage zur weiteren Vorgehensweise. Die Umsetzung der Empfehlungen obliegt dem Unternehmen selbst. ■

Impressum

Herausgeber und Verlag

Dr. Klein & Co. AG
Klosterstraße 71
10179 Berlin
Tel.: 030 / 420 86-1200, Fax: -1298
www.drklein.de
horizonte20xx@drklein.de

Vi.S.d.P.

Hans Peter Trampe

Redaktion

Christina Cachandt
Sven Westmattmann
Nadine Winkelmann

Layout

prototype publishing

Druck

TAPPER & FREIE
Markenkommunikation, Lübeck

Auflage

2.700 Exemplare

Erscheinungsweise

3 Exemplare im Jahr

KOMMENTAR

Roswitha Kühnel,
Vorstand der WG
„Einheit“ eG Chemnitz



Im Ergebnis dieser Neuverhandlungen mit den Versicherern konnten zum Teil weitaus bessere Konditionen und darüber hinaus auch günstigere Prämien ausgehandelt werden. Versicherungsprämien konnten in vierstelligen Größenordnungen gesenkt werden. Die Wohnungsgenossenschaft „EINHEIT“ eG Chemnitz hat mit Hilfe der ausführlichen Analyse und guten Empfehlungen das Versicherungskonzept modernisiert und für kommende Aufgaben vorbereitet. ■