

Die unverstandene Tücke des Risikos

Ein Gastkommentar von Prof. Gerd Gigerenzer, Experte für die Psychologie von Entscheidungen und Risikoverhalten und Referent der diesjährigen Horizonte20xx-Tagung am 23. und 24. November in Berlin.

Die Finanzkrise hat uns überrascht. Nun müssen wir mit ihr leben. Doch liegt in jeder Krise eine Chance: die Gelegenheit, einmal darüber nachzudenken, wie kompetent und ehrlich wir im Umgang mit Risiken tatsächlich sind, unabhängig von der Krise.

Wir – das sind Otto Normalverbraucher einerseits und die Finanzwelt andererseits. Ich beginne mit einer Frage, die an das Versagen von Analysten anknüpft, die Risiken richtig abzuschätzen.

Sind komplexe Strategien der Geldanlage besser als die Intuition?

Harry Markowitz erhielt 1990 den Nobelpreis für seine bahnbrechenden Arbeiten zur Portfolio-Optimierung. Er befasste sich mit einem

In einer Studie wurde die Optimierungsmethode von Markowitz (und ein Dutzend neuerer komplexer Strategien zur Portfolio-Optimierung) mit $1/n$ verglichen. Eine Aufgabe war beispielsweise, Geld auf zehn amerikanische Industriefonds zu verteilen. Die Optimierungsmethoden erhielten die Aktienkurse der vergangenen 10 Jahre, um ihre Parameter zu schätzen. Keine konnte jedoch die einfache Intuition schlagen, welche meist bessere Resultate als die komplexen Strategien erzielte.

Optimierungsmethoden haben ihre Grenzen

Wie kann weniger mehr sein? Ein Grund liegt darin, dass eine Optimierungsmethode nur dann zu optimalen Ergebnissen führen kann, wenn sie genügend Daten hat, um die Schätzfehler hinreichend klein zu halten. Zehn Jahre Daten waren zu wenig, obgleich dies mehr ist, als viele Investmentfirmen verarbeiten. Welches Zeitfenster wäre notwendig, damit die Optimierung von Markowitz zu besseren Ergebnissen führt als $1/n$? Bei 50 Anlagemöglichkeiten bräuchte man Informationen über etwa 500 Jahre Aktienkurse. Das heißt, im Jahr 2500

Lesen Sie weiter auf Seite 2



Problem, das jeder kennt, der für seinen Ruhestand spart oder mit Aktien spekuliert: Wie verteile ich mein Geld auf die verschiedenen Anlagemöglichkeiten? Markowitz wies nach, dass es ein optimales Portfolio gibt, welches die Rendite maximiert und das Risiko minimiert. Als Markowitz selbst Geld für seine Altersversorgung investierte, hat er seine nobelpreisgekrönte Optimierungsmethode angewandt – so könnte man meinen. Nein. Er hat sich auf eine einfache Intuition verlassen: Verteile dein Geld gleichmäßig auf n Alternativen. Dieses Gefühl ist als $1/n$ Regel bekannt, wobei n die Anzahl der Anlagemöglichkeiten ist. Bei 2 Alternativen also 50 zu 50 und so weiter. Ist das nicht naiv und töricht?

**Nicht
verpassen!**

In Kürze ist es soweit, die siebte Horizonte20xx-Tagung findet ein weiteres Mal in Berlin statt. Die Einladungen und Programmhefte wurden in den letzten Wochen versandt und auch in diesem Jahr werden sich neben herausragenden Referenten und interessanten Workshopinhalten ausreichende Gelegenheiten bieten, branchenaktuelle Themen zu diskutieren.

Im Jahr der 20-jährigen deutsch-deutschen Wiedervereinigung freuen wir uns besonders auf Prof. Dr. h.c. Horst Teltschik, der uns in seinem Plenumsvortrag als führender Verhandlungs-

THEMENÜBERBLICK

Schwerpunkt Finanzen

Auswirkungen von Basel II und die Eigenkapitalproblematik der Banken Seite 3

Schwerpunkt Marketing

Neue Perspektiven im Marketing Seite 5

Schwerpunkt Service

Zinsentwicklung und Kommentar Seite 6

Die Haftpflichtversicherung für Wohnungsunternehmen Seite 7

Schwerpunkt Markt

Erfahrungsberichte
„Seniorengerechtes Wohnen“ Seite 9/10

EXPO REAL 2009 – Ein Rückblick Seite 11

Wissensforum Wohnungswirtschaft:
Passivhaus Seite 11

Über Dr. Klein

„Leben heißt lernen“ –
Die Hypoport Academy Seite 12

experte der damaligen Gespräche, einen Einblick in die Schwierigkeiten komplexer Verhandlungsprozesse gewähren wird. Nachdem uns das vorabendliche Get-together in den Historischen Frühstückssaal im Hotel Esplanade des Sony Centers entführen wird, lassen wir uns am Galaabend in barocken Gewölben von kulinarischen Köstlichkeiten und Künstlern wie dem Gesangsduo Carington-Brown oder dem Diabolo-Jonglage-Duo „Golden Time“ mitreißen. Weitere Informationen finden Sie unter www.horizonte20xx.de, wo Sie sich noch bis zum 15. November anmelden können. Wir freuen uns auf Sie!

würden sich die Berechnungen lohnen – vorausgesetzt, dass es noch die gleichen Aktien geben wird und den Aktienmarkt selbst.

Vor einiger Zeit habe ich von meiner Anlagebank eine Broschüre erhalten. Der Titel war „Mit nobelpreisgekrönter Strategie zum Anlageerfolg“. Sie begann so: „Kennen Sie Harry Markowitz? Nein? Dann sollten Sie ihn kennen lernen.“ Dann wurde mir erklärt, dass er den Nobelpreis für seine Optimierungsmethode erhalten hat und meine Bank dieser Methode jetzt folgt. Und ich wurde davor gewarnt, mich auf Intuition statt Optimierung zu verlassen. Meine Bank hat offenbar nicht verstanden, dass sie die Broschüre um 500 Jahre zu früh versandt hat.

Blindes Vertrauen in komplexe Methoden kann nicht nur im Finanzbereich unnötige Kosten und mittelmäßige Ergebnisse zur Folge haben. Meine Forschungsgruppe am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung hat allgemein gezeigt, dass mehr Information, Berechnung und Zeit nicht immer zu besseren Entscheidungen führen. Oft kann man mit einem guten Grund bessere Vorhersagen treffen als mit einem teuren statistischen Softwareprogramm. Die Frage ist: In welcher Situation lohnt sich der ganze Aufwand, und wann kommt man mit schnelleren, intuitiven Prinzipien weiter? Weniger kann mehr sein.

Wie ehrlich werden wir informiert?

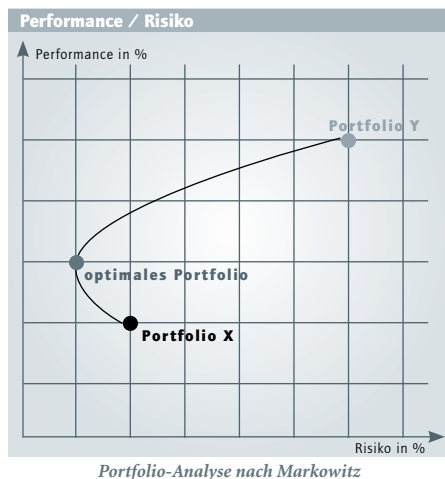
Etwa 40 Prozent der drei Billionen Dollar an Hypothekendarlehen in den Vereinigten Staaten im Jahr 2006 waren Subprime oder mit einem anderen hohen Risiko behaftet. Den Extremfall bildeten so genannte „Ninja“-Darlehen (no income, no job, no assets). Der Subprime-Markt handelte weitgehend mit unerfahrenen und uninformierten Kunden, von denen viele heute vor dem Aus stehen und Haus und Geld verloren haben. Diese Menschen sind oft von Darlehensverkäufern verführt worden, die kurzfristig Profit machten. Aber hätten sie das nicht wissen sollen?

Die meisten Leute sehen in ihrem Anlageberater jedoch jemanden, der nur ihr Interesse im Auge hat. Und wer liest Verträge schon Wort für Wort, insbesondere wenn diese nicht geschrieben wurden, um verständlich zu sein? Viele unerfahrene Opfer waren der irrigen Meinung, dass ihre Darlehen einen fixen statt einen flexiblen Zinssatz hätten. Wer hat ihnen das suggeriert?

Sehen wir uns einmal die Beziehung zwischen Otto Normalverbraucher und Finanzberater genauer an. Sie steht und fällt mit Vertrauen. Es gibt zwei Arten davon: Vertrauen in die Motivation und in die Kompetenz des Gegenübers. Motivation betrifft die Gier mancher Manager, aber auch die alltägliche Irreführung des Kunden. Zur Kundenberatung ist gut sichtbar eine Grafik aufgestellt, die den zeitlichen Verlauf eines Fonds zeigt. In welcher Bank Sie auch immer sind, die Kurve geht nach oben, während eine Vergleichskurve deutlich weniger ansteigt. Wie kann es sein, dass alle angebotenen Pro-

dukte immer besser sind? Nun, indem man einen günstigen Anfangszeitpunkt und Vergleichsstandard wählt.

Oder denken Sie an die Kampagne österreichischer Banken, die auf Plakaten mit 9 Prozent staatlicher Prämie zur Pensionsvorsorge warben. Erhalten Sie 9 Prozent von Ihrer Bank? Viele Österreicher dachten, dass es sich zu Zeiten historisch niedriger Zinssätze dabei um einen staatlich geförderten Zins von 9 Prozent handelt, wohingegen es sich in Wirklichkeit um eine einmalige Zahlung auf jeden Beitrag handelte, also der Bürger am Ende 109 Prozent seiner Einzahlungen erhält. Dieses Missverstehen wurde durch Werbung wie „Üben Sie schon einmal reich sein“ genährt. Eine Studie an der Universität Klagenfurt zeigte, dass etwa die Hälfte der Bankangestellten absichtlich oder durch eigenes Missverstehen die Kunden über dieses Produkt falsch informierten, indem sie zum Beispiel auf die Frage des Kunden, ob die Prämien wirklich Zinsen seien, mit „ja“ antworteten.



Wie kompetent sind wir im Umgang mit Risiken?

Es geht hier nicht um Bildung im klassischen Sinne, also Aristoteles im Original lesen zu können oder zu wissen, wie lange die Erde braucht, um die Sonne zu umrunden (gemäß einer Umfrage wussten etwa 40 Prozent der Amerikaner die Antwort nicht). Es geht vielmehr um Risikokompetenz, das heißt den intelligenten Umgang mit Risiken. Dazu gehört es zu wissen, welche Fragen man stellen soll, und elementare Konzepte wie Prozent, Zins oder Volatilität zu verstehen. Wenn Kunden diese Kompetenz nicht haben, können sie die Kompetenz ihrer Berater auch nicht einschätzen und müssen deren Vertrauenswürdigkeit alleine aus dem freundlichen Lächeln erschließen.

Hier ist ein Minimaltest zum Begriff „Prozent“, der angeblich das häufigste Substantiv in den deutschen Medien ist. Wollen Sie es einmal versuchen? Eine Person, die Medikament A nimmt, bekommt mit einer Wahrscheinlichkeit von 1 in 1000 eine allergische Reaktion. Welcher Prozentsatz von Personen, die das Medikament nehmen, werden eine allergische Reaktion haben?

Es geht also darum, 1 in 1000 in Prozent auszudrücken. In einer repräsentativen Stichprobe von 450 Amerikanern konnten lediglich 25 Prozent die richtige Antwort finden (0,1 Prozent). Selbst unter Experten, hier Ärzten, waren es nur 75 Prozent. Da Nutzen und Schaden von medizinischen Behandlungen meist in Prozentzahlen ausgedrückt werden, kann man sich vorstellen, wie gut die anderen 25 Prozent der Ärzte ihre Patienten informieren können.

Aber in Deutschland weiß doch so gut wie jeder Bescheid, nicht wahr? In einem vergleichbaren Test mit 520 repräsentativ ausgewählten Deutschen gaben 46 Prozent die richtige Antwort. Das ist besser als in Amerika, aber mehr als die Hälfte der Deutschen kann selbst diese einfache Aufgabe nicht bewältigen. Ich habe selbst etwa 1000 Ärzte im Umgang mit Risiken trainiert; viele verstehen die Ergebnisse der medizinischen Forschung nicht wirklich. Das liegt an der unbefriedigenden Ausbildung in statistischem Denken im Medizinstudium. Damit haben wir ein Bildungsproblem: In vielen Arzt-Patienten-Interaktionen wie auch Finanzberater-Kunden-Gesprächen wissen beide Seiten nicht genau, wovon sie sprechen.

Viele Anlageberater verstehen ihre Risikomodelle nicht

Nun, wie sieht es mit der Risikokompetenz von Finanzexperten aus? Verstehen diese immer die Zahlen, die sie uns präsentieren? Ein wichtiges Maß für die Schwankungen von Aktien, Fonds und anderen Finanzmarktparametern ist deren Volatilität. In einer Studie wurden 87 Experten untersucht, meist Portfolio-Manager und professionelle Investment-Banker. Das interessante Ergebnis war, dass viele die Formel richtig hinschreiben konnten, aber diese nicht verstanden. Die meisten verwechselten Volatilität mit der absoluten mittleren Abweichung, ein Fehler, der zur Unterschätzung des Ausmaßes der Schwankung und damit des Risikos führt. Nur 3 der 87 Experten verstanden, was Volatilität bedeutet. Anschließend Interviews zeigten, dass wenige in der Lage waren, ihre Fehler zu verstehen, selbst wenn ihnen diese erklärt wurden.

Fassen wir zusammen: Blinder Glaube an komplexe Anlagestrategien, irreführende Information und kaum vorhandene Risikokompetenz – dies sind drei Probleme, die wir angehen müssen. Ich denke, wir sollten der nächsten Generation die Grundbegriffe wirtschaftlichen und statistischen Denkens schon in der Schule beibringen. Die Finanzkrise wird nicht die letzte Überraschung des 21. Jahrhunderts für uns und unsere Kinder sein. Risikokompetenz ist der beste Schutz gegen Krisen, die wir noch nicht kennen.

Gerd Gigerenzer ist Direktor am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung, Berlin, und Direktor des neuen Harding-Zentrums für Risikokompetenz. Er ist u. a. Autor des Bestsellers „Bauchentscheidungen: Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition“.

Das Eigentor Basel II

Warum die Eigenkapitalproblematik der Banken doch noch problematisch für die Wohnungswirtschaft werden kann

Verfolgt man die aktuelle Berichterstattung in den Medien, bekommt man das Gefühl, das Ende der Krise könnte absehbar sein. Wenn dem so wäre, müsste man aus Sicht der Wohnungswirtschaft zusammenfassen, dass es keine dramatischen Veränderungen in der Kreditvergabe gegeben hat. Zwar sind die Beleihungsaufschläge für Finanzierungen mit einem Beleihungsauslauf von mehr als 60% deutlich gestiegen, doch dies ist aufgrund des niedrigen Zinsniveaus verkraftbar. Im Realkreditbereich sind sogar neue Anbieter aus dem Bereich der Versicherungen und Versorgungskassen hinzugekommen, so dass sich das Angebot sogar eher verbessert hat. Besteht nun also gar keine Gefahr mehr für die Kreditversorgung?

Betrachtet man rückblickend die Entwicklung der Finanzkrise in den letzten anderthalb Jahren so haben wir im Sommer 2007 eine erste Welle aufgrund der Subprimekrise erlebt. In dieser Welle wurden vor allem Banken schwach, die aufgrund eines Geschäftsmodells, bei dem langfristige Investments kurzfristig refinanziert wurden, illiquide wurden. Die zweite Welle vom Spätherbst vergangenen Jahres, die aufgrund der Lehmann-Insolvenz ausgelöst wurde, betraf dann schon die gesamte Bankenwelt. Hier mussten vor allem Abschreibungen auf Wertpapiere und Kredite an Banken vorgenommen werden, deren Bonität über Nacht zweifelhaft wurde. Beide Wellen eint: durch eine gründliche Analyse können die Banken zumindest in absehbarer Zeit abschätzen, wie nachhaltig sie durch diese schlechten Investments belastet werden.

scheidende Rolle. Hiernach müssen Banken ihre Kredite in Abhängigkeit von der Bonität der Kreditnehmer, der zur Verfügung gestellten Sicherheiten, der Laufzeit und der Darlehenssumme mit Eigenkapital unterlegen.

In der Praxis bedeutet dies, wenn die Bonität eines Kreditnehmers sinkt und gleichzeitig die zur Verfügung gestellten Sicherheiten an Wert verlieren, muss auch nachträglich eine Bank einen gegebenen Kredit mit mehr Eigenmitteln unterlegen. Hierzu ein Beispiel: Ein Automobilzulieferer, der als Sicherheiten seine Forderungen an Opel abgetreten hat, wird jetzt das Problem von rückläufigen Umsätzen (= schlechterer Bonität) haben und kaum noch zu bewertenden Sicherheiten. Für die kreditgebende Bank bedeutet dies, dass sie diesen Kredit mit mehr Eigenkapital unterlegen muss. Betrifft dies nur einen einzelnen Kreditnehmer, so ist

Welche Möglichkeiten haben Banken, ihre Eigenkapitalausstattung zu verbessern?

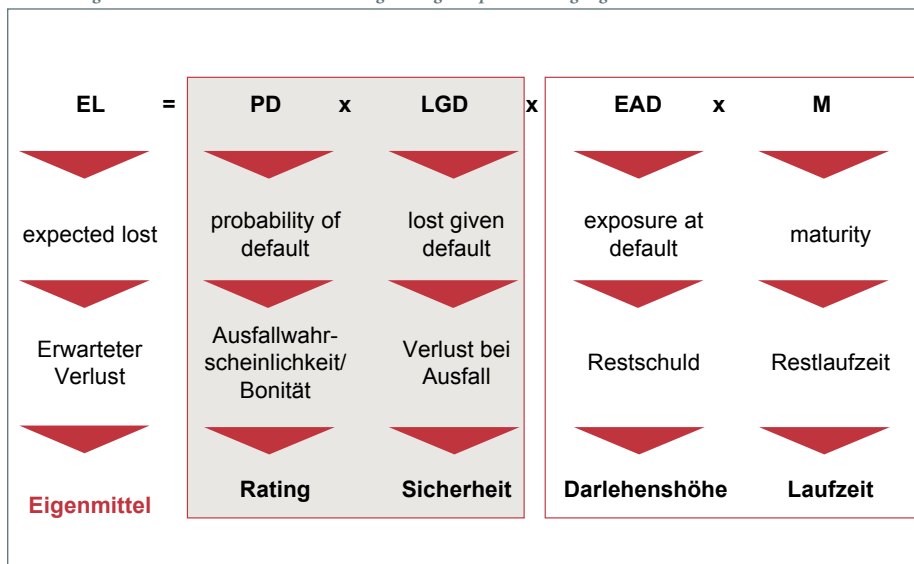
Kreditportfoliosteuerung

- **Planmäßige Tilgung**
- **Verstärkung der Sicherheiten**
- **Reduzierung von Laufzeiten**
- **„Selektive“ Neukreditvergabe**
- **Verkauf von Forderungen**

Eigenkapitalerhöhung

- **Begebung von „Nachrangdarlehen“ (teuer)**
- **EK-Erhöhungen über Kapitalmarkt (sehr teuer)**
- **EK-Erhöhungen über SoFFin (sehr, sehr teuer)**

Abb.: Ratingansatz nach Basel II zur Bestimmung der Eigenkapitalunterlegung



Eine dritte Welle stellt aber die Banken jetzt vor völlig neue Herausforderungen. Bisher ist nicht absehbar, wie stark die Finanzkrise die Realwirtschaft wirklich belasten wird. Eins ist aber schon jetzt sicher: Die Bonität sehr vieler Kreditnehmer wird sinken und die Sicherheiten, die diese Kreditnehmer den Banken zur Verfügung gestellt hatten, werden weniger wert sein. Dadurch kommen die Banken jetzt in das Dilemma, dass nun alle bestehenden Kredite neu bewertet werden müssen. Dabei spielen Vorschriften zur Eigenkapitalunterlegung nach Basel II eine ent-

dies für eine Bank kein Problem und die nach Basel II festgelegte und zu verstärkende Eigenkapitalunterlegung sinnvoll.

Betrifft dies aber die gesamte Wirtschaft, so erhalten Banken massiv Probleme. Jetzt muss nicht mehr nur ein einzelner Kredit mit mehr Eigenmitteln unterlegt werden, sondern das gesamte Kreditportfolio. In der gegenwärtigen Situation der Kapitalmärkte ist es für Banken aber sehr schwer, hierfür notwendiges, zusätzliches Eigenkapital durch Kapitalerhöhung oder Begebung von so genannten Nachrangdarlehen

an den Börsen zu erhalten. Also bleibt als sinnvolle Alternative nur eine aktive Kreditportfoliosteuerung. Im Klartext bedeutet dies, Banken müssen die Neukreditvergabe reduzieren oder aber sogar bestehende Kreditportfolios veräußern.

Sowohl eine selektive Neukreditaufnahme als auch der Verkauf von Forderungen kann auch für die bonitätsstarke Wohnungswirtschaft unangenehme Folgen haben. Neue Kreditgeber, die Kreditportfolios von Banken kaufen, bedeuten auch neue Anforderungen, denen sich die Wohnungswirtschaft stellen muss. Noch nicht vergessen ist der Verkauf der Kreditforderungen der Dresdner Bank an Lone Star und die damit verbundenen Probleme. Auch eine reduzierte Neukreditvergabe kann insbesondere bei der Finanzierung großer Abschnitte problematisch werden. Dies erleben wir bereits heute. Kaum eine Bank ist gern bereit, höhere zweistellige Millionenbeträge zur Verfügung zu stellen.

FAZIT

So muss man denn leider resümieren, dass die Folgen der Finanzkrise auch für die Wohnungswirtschaft noch nicht abgearbeitet sind. Je nachdem wie stark die Banken noch bestehende Kreditportfolios mit Eigenkapital unterlegen müssen, wird auch die Wohnungswirtschaft die Folgen noch spüren. ■

Audit berufundfamilie – Das strategische Managementinstrument



Beispiel einer gelungenen Umsetzung bei der Gifhorner Wohnungsbau-Genossenschaft eG

Die berufundfamilie gGmbH, eine Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung unter der Schirmherrschaft von Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Ursula von der Leyen und des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie, Karl-Theodor zu Guttenberg, hat mit dem „audit berufundfamilie“ ein personalpolitisches Management entwickelt, das die Vorteile einer familienbewussten Personalpolitik in den Vordergrund rückt und das Entwicklungspotenzial für die betriebliche Praxis aufzeigt. Für den Vorstand der Gifhorner Wohnungsbau-Genossenschaft steht fest, die „demographische Entwicklung fordert einen Perspektivenwechsel“. Ihr Ziel ist es, Unternehmensanforderungen und Mitarbeiterinteressen in eine tragfähige Balance zu bringen, weshalb sie die betrieblichen Handlungsfelder unter den Gesichtspunkten des audit berufundfamilie weiterentwickelt hat.

Schon lange werden bei der GWG soziale Arbeitsbedingungen gefördert. Als Vorstandsvorsitzender Andreas Otto von dem Angebot des „audit berufundfamilie“ im Jahr 2007 erfuhr, stand die Entscheidung teilzunehmen und diese Chance zur Entwicklung zu nutzen, schnell fest. Im ersten Schritt erfasste das audit den Status quo der bereits angebotenen Maßnahmen. Anhand von acht Handlungsfeldern wurde das betriebsindividuelle Entwick-

- **Personalentwicklung**
Personalentwicklungsplan, Weiterbildung mit Kinderbetreuung, Unterstützung aktiver Vaterschaft, Wiedereinstiegsprogramm
- **Entgeltbestandteile und geldwerte Leistungen**
Darlehen, Haushaltsservice, Personalkauf, Anrechnung von Erziehungszeiten
- **Service für Familien**
Ausbau der Regel-/Ferienbetreuung, Servicestellen für Familien, Belegplätze im Altenheim

Dabei wurde der Fokus nicht auf eine hohe Anzahl, sondern auf möglichst passgenaue Lösungen gelegt, die sowohl die Bedürfnisse der Mitarbeiter als auch die Möglichkeiten des Unternehmens berücksichtigen. Bei der Erfassung der Maßnahmen beteiligten sich sowohl Unternehmensleitung als auch die Mitarbeiter/innen der Gifhorner Wohnungsbau-Genossenschaft. Die Vielfalt an Möglichkeiten und Angeboten ließ die Belegschaft staunen. Auch an der Definition der „vorhandenen Maßnahmen“ und „zukünftigen Maßnahmen“ waren alle Beschäftigten der GWG beteiligt. Das Ergebnis waren viele gute Ideen, von denen etliche sehr zeitnah umgesetzt werden konnten. Zu den vorhandenen Maßnahmen der Gifhorner Wohnungsbau-Genossenschaft zählen beispielsweise:

- Gleitzeitregelungen mit Kernarbeitszeiten
- flexible Teilzeitregelungen
- Kinder am Arbeitsplatz
- Gleichstellungsbeauftragte
- vielfältige Kinder- und Jugendarbeit
- Betriebswohnungen

Verändert hat sich durch den gemeinsamen Prozess und die neuen Maßnahmen das Verhältnis zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern. „Das gegenseitige Verständnis füreinander wurde weiterentwickelt und hat sich so merkbar verbessert.“, so Andreas Otto.

Für das Unternehmen bedeuten flexible Modelle und individuelle Lösungen bei der Arbeitszeit auf die Bedürfnisse der Beschäftigten reagieren zu können und somit eine Planungssicherheit zu erzeugen, die Fehlzeitenquoten und Fluktuation gering halten. Auch der Ein-

Immer mehr Arbeitgeber nutzen die betriebswirtschaftlichen Vorteile familienbewusster Personalpolitik, denn ökonomische Bezüge der Familienpolitik werden immer offenkundiger. Maßnahmen einer bevölkerungsge-rechten Familienpolitik und Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie erhalten im Ringen um die Finanzierung der sozialen Sicherungssysteme, die Zukunftsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts und die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit einzelner Unternehmen eine neue und entscheidende Bedeutung. Kleinere Betriebe nehmen jedoch häufig an, keinen oder nur geringen Handlungsspielraum zu besitzen. Denn in dem Glauben familienbewusste Personalpolitik sei sehr kostenintensiv, wird ein entscheidender Vorteil im Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte den Großunternehmen überlassen.

stieg nach oder während der Elternzeit fällt den Mitarbeiterinnen bei der GWG leichter, da sie über Kontakte, Einladungen und stundenweise Übernahme von Aufgaben in das Unternehmen integriert bleiben. Wertvolle Mitarbeiter werden so nicht verloren.

Die GWG wird auch in diesem Jahr im Rahmen des audits festgelegte Maßnahmen umsetzen, denn die Richtlinien sehen vor, dass drei Jahre nach Erteilung des Zertifikats im Rahmen einer Re-Auditierung überprüft wird, inwieweit die festgesteckten Ziele erreicht wurden und welche weiterführenden Ziele zu vereinbaren sind. Nur im Falle einer erfolgreichen Re-Auditierung erhalten die Unternehmen und Institutionen die Bestätigung ihres Zertifikates und dürfen das Qualitätssiegel des audit berufundfamilie weiterhin führen – bis zur nächsten Überprüfung nach weiteren drei Jahren.

Zukünftige Maßnahmen umfassen:

- Ausbau gesundheitsfördernder Maßnahmen,
- Ausbau des Fort- und Weiterbildungsangebotes zu Sozialkompetenzen,
- Kinderferienbetreuung,
- Ausbau der Services für hilfs- und pflegebedürftige ältere Menschen.

Bei der GWG ist man zuversichtlich auch im nächsten Jahr der Überprüfung standzuhalten. Denn die Maßnahmen werden von der Geschäftsführung und den Mitarbeitern umgesetzt und gelebt. So ist Regine Wolters, Mitglied des Vorstands GWG, überzeugt: „Familienfreundlichkeit macht sich bezahlt – aus sozialer Verantwortung und weil sie mehr bringt als sie kostet. Wo die Vereinbarkeit von Familie und Beruf gelingt, gewinnt das Betriebsklima, gewinnt die Qualität der Arbeit, gewinnen unsere Kunden.“

Gifhorner Wohnungsbau-Genossenschaft eG

Vorstand: Andreas Otto, Regine Wolters

Wohnungen: 2200



Vorstand: Andreas Otto, Regine Wolters

lungspotenzial systematisch entwickelt sowie aufeinander abgestimmte Maßnahmen zu einer umfassenden und erfolgreichen Gesamtstrategie für das Unternehmen entwickelt.

Die acht Handlungsfelder

- **Arbeitszeit**
Servicezeiten, lebensphasenorientierte Arbeitszeit, Kinderbonuszeit oder Sabbaticals
- **Arbeitsorganisation**
Teamarbeit, Qualitätszirkel, Vertretungsregelungen, Überprüfung von Arbeitsabläufen
- **Arbeitsort**
alternierende Telearbeit, mobile Telearbeit, Umzugsservice, Jobticket
- **Informations- und Kommunikationspolitik**
Berichte in der Betriebszeitung, Kontaktpersonen zu bestimmten Themen, Familientag, Informationen in Freistellungszeiten
- **Führungskompetenz**
Beurteilungsgrundsätze, Coaching, Führungleitbild, Führung in Teilzeit

Wie man mit der größten Wohnungsannonce ins Guinness-Buch der Rekorde kommt

„Weltrekord“-Marketing der WGO

„Marketing-Kampagnen werden seit vielen Jahren erfolgreich im Wettbewerb um Kundenaufmerksamkeit und Neukundengewinnung eingesetzt. Dass man mit guten Ideen unbeabsichtigt sogar ins Guinness-Buch der Rekorde kommen kann, hat die Wohnungsgenossenschaft Osnabrück eG in diesem Jahr bewiesen.“

Schon Ende der 90er regte der vnv Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. die Einrichtung einer Marketing-Ideenbörse an. „Erfahrungsaustausch anhand praktischer Beispiele sei wünschenswert“, so Dr. Joachim Wege in einer Stellungnahme zum „Marketing in der Wohnungswirtschaft“. Zehn Jahre später hat sich an der Relevanz von Marketingmaß-

nahmen nichts verändert. Vielmehr ist das Marketing aus keinem Unternehmen mehr wegzudenken und wichtiger als jemals zuvor. Denn der Wettbewerb um neue und alte Mieter wird kontinuierlich härter und innovative, kreative Werbemaßnahmen sind notwendig, um die Öffentlichkeit zu erreichen.

„Werbefläche“ kaufen, wenn man doch auf eigene große Areale an Häuserfassaden und Giebeln zurückgreifen kann. In enger Zusammenarbeit mit der Werbeagentur John Hunt wurde so die Idee entwickelt, mit Graffiti Illustrationen an die Wände zu sprayen. Das Konzept beinhaltet gleich zwei Vorteile: Durch große Werbeflächen und die besondere Art der Illustration wird Aufmerksamkeit erzeugt und ganz nebenbei werden eintönige Häuserfassaden und Giebel verschönert und bekommen durch die Darstellungen ein frisches Erscheinungsbild. Es wurden verschiedene Motive entwickelt, die im Comic-Style ein durchgehendes Motto darstellen, das jeweils einen Menschen in verschiedenen Tierbehausungen, sozusagen als „Notunterkunft“, zeigen. Dazu kam der durchgängige Spruch: „Auf Wohnungssuche? – Besser gleich zur WGO“.

Die ersten drei Entwürfe waren schnell gefunden, die Entscheidung über die Umsetzung fiel ebenfalls nicht schwer. Als klarer Favorit galt von Beginn an ein Osnabrücker Graffiti-Künstler mit internationalem Erfolg – René Turrek. Trotz vollem Terminplan, begeisterte sich der professionelle Sprayer sofort für dieses Projekt und hat bis heute bereits fünf Häusergiebel in Szene gesetzt. Die Illustrationen die Hund, Fisch oder Schnecke darstellen, sind in jeweils rund 10 Stunden Arbeit entstanden. Nachts wurden die Abbildungen an die Hausfassaden projiziert und von dem Graffitikünstler grob vorgezeichnet, tagsüber widmete sich Turrek dann der Vervollständigung der Darstellungen. Schon während der Entstehungsphase sorgte

das Projekt für viel Interesse, denn aufmerksame Osnabrücker Bürger witterten illegale Sprayaktionen und verständigten in einigen Fällen sogar die Polizei. Solche Missverständnisse konnten jedoch schnell geklärt werden. Auch die Presse, insbesondere die „Neue Osnabrücker Zeitung“ und verschiedene Fernsehsender wurden auf dieses ausgefallene Projekt aufmerksam

und verfolgten die Aktionen mit Interesse. Der NDR begleitete die letzte Sprayaktion gar insgesamt vier Stunden mit Kameras und anschließender Berichterstattung in NDR II und der Nachtausgabe der Tagesschau. Nach Fertigstellung der Bilder stellte René Turrek Recherchen an und stellte dabei fest, dass es sich bei den Bildern um die bislang größten jemals gesprühten Fische und Schnecken handelt. Der Sprayer wandte sich an die Herausgeber des Guinness-Buch der Rekorde und nach sorgfältiger Prüfung wurden nun zwei seiner Illustrationen als Weltrekorde gewertet.

Mit einem solch durchschlagenden Erfolg hatte man bei der WGO zu Beginn des Projektes nicht gerechnet. Die gelungenen Eye-Catcher sind durch die geschickte Auswahl der besprayten Gebäude zu einem Hingucker für Jung und Alt geworden und schon wenige Monate nach Beendigung der Bilder hat sich eine deutlich gesteigerte Nachfrage bei der WGO herauskristallisiert. Eine gelungene Umsetzung eines guten Konzeptes, das zum Nachahmen anregt!

WGO24 Wohnungsgenossenschaft Osnabrück eG
Vorstand: Herbert Gottwald, Bernhard Hövelmeyer
Wohnungseinheiten: 3100
Wohnungen in der Region: Stadt und Landkreis Osnabrück sowie in Rheine



Bei der Wohnungsgenossenschaft Osnabrück war man sich schon seit längerer Zeit einig, dass bei den für dieses Jahr geplanten Werbemaßnahmen „übliche“ Werbemedien wie Zeitungsannoncen oder Werbeplakate keine Rolle spielen sollten. Der aktuelle Trend, vorhandene Flächen für großflächige Darstellungen zu nutzen, war interessant. Doch wozu überhaupt

ANKÜNDIGUNG

EUROPACE

WOWI

Im 4. Quartal wird eine neue Produktversion von EUROPACE-WoWi unseren Kunden zur Nutzung freigegeben. Folgende neue oder erweiterte Funktionalitäten werden dann zur Verfügung stehen (Auswahl):

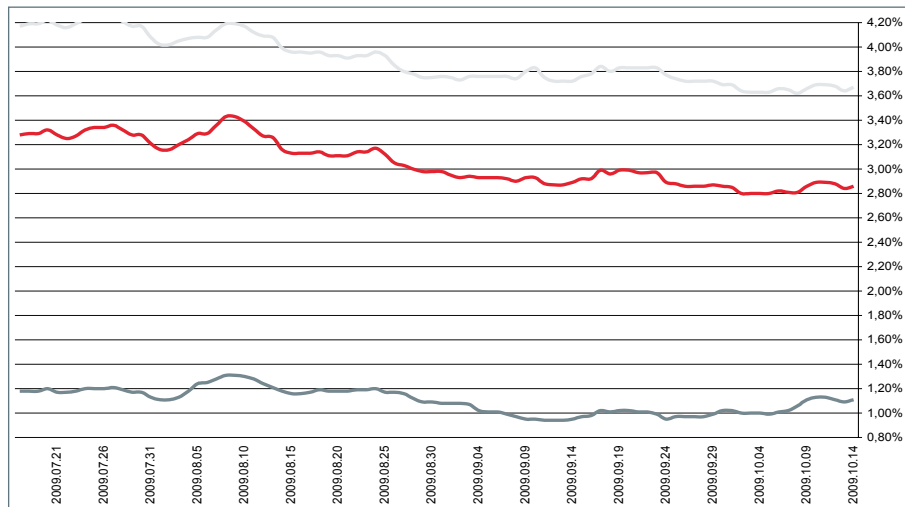
- Erweiterte unterjährige Auswertungsmöglichkeiten für Darlehen
- Erweiterte Grundbuchverwaltung
- Kombinierte Objektteilportfolios
- Exportfunktion für Planzahlen
- Erweiterte Objektabschreibungsmöglichkeiten
- Optimierung Usability
- Neues Handling für Rahmenkredite
- Erweiterte Erfassung von Verkaufsinformationen
- Berücksichtigung von Einheitswerten
- Neue Möglichkeiten zur Bildung von Sicherheitenportfolios
- Neue Auswertungen

Des Weiteren wurde im September 2009 die Systemgeschwindigkeit durch die Umstellung von 32- auf 64-Bit weiter erhöht und eine Performanceoptimierung für die Planzahlenberechnung umgesetzt.

Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)

3 Monate



Laufzeiten:

10 Jahre

5 Jahre

1 Jahr

Hoch:

4,27 % (27.07.2009)

3,43 % (09.08.2009)

1,31 % (09.08.2009)

Tief:

3,62 % (08.10.2009)

2,80 % (05.10.2009)

0,94 % (13.09.2009)

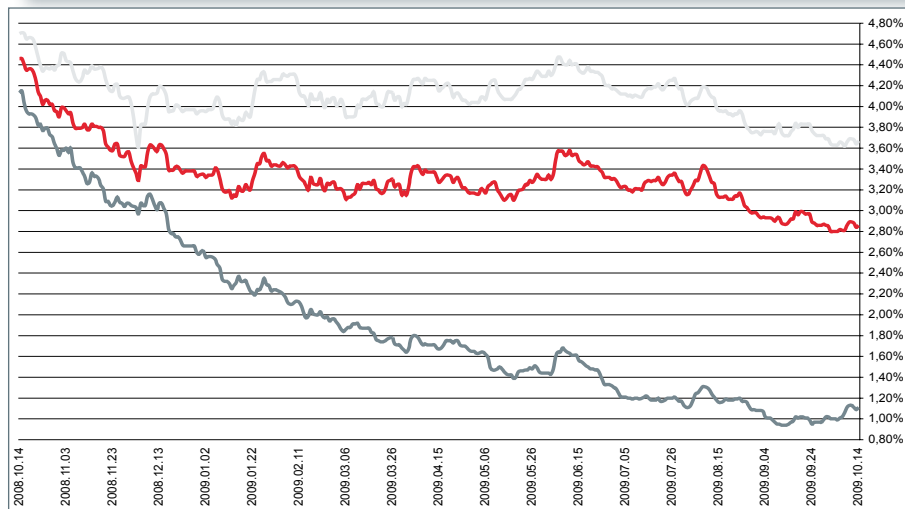
Durchschnitt:*

3,89 % (4,11 %)

3,06 % (3,24 %)

1,12 % (1,70 %)

1 Jahr



Hoch:

4,71 % (15.10.2008)

4,46 % (15.10.2008)

4,15 % (15.10.2008)

Tief:

3,61 % (04.12.2008)

2,80 % (05.10.2009)

0,94 % (13.09.2009)

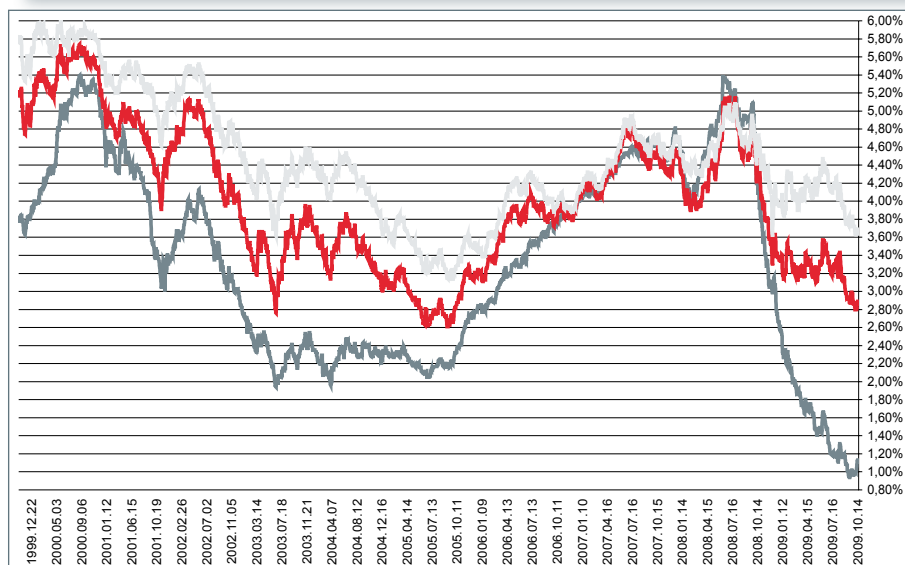
Durchschnitt:*

4,10 % (4,40 %)

3,33 % (3,95 %)

1,93 % (3,39 %)

10 Jahre



Hoch:

6,02 % (19.05.2000)

5,74 % (22.08.2000)

5,40 % (09.06.2008)

Tief:

3,12 % (22.09.2005)

2,61 % (05.09.2005)

0,94 % (13.09.2009)

Durchschnitt:*

4,48 % (4,52 %)

4,02 % (4,07 %)

3,36 % (3,45 %)

***) in Klammern:**

Wert der Vorperiode

Zinskommentar:

Die Schwankungsbreiten der Zinskurven haben sich über alle Laufzeiten weiter stabilisiert. Das Zinsniveau ist nun bereits seit einem Jahr rückläufig. Der steile Zinsrückgang im Einjahresbereich ist weiter vorangeschritten. Musste man im Oktober 2008 mit durchschnittlich 4,5 % im Einjahresbereich kalkulieren, ist es heute nur rund 1 %. Im lang- und mittelfristigen Bereich war das derzeitige historische Zinstief letztmalig zur Jahreswende 2005/2006 zu verzeichnen.

Trotz der stark schwankenden Inflation bei gleichzeitig ersten Anzeichen zur Erholung der Konjunktur seien die langfristigen Inflationserwartungen weiter-

hin stabil, so Experten. Die Europäische Kommission geht für das kommende Jahr von einer Teuerungsrate von 0,4 % aus. Mit diesen Daten bekommt die EZB weitere Argumente, das historisch niedrige Zeitzinsniveau von einem Prozent vorerst unangetastet zu lassen. Ökonomen deuten erneut an, dass bei weiter verstärkten Anzeichen eines Konjunkturaufschwungs das Zinsniveau langfristig wieder ansteigen wird. Dr. Klein empfiehlt weiterhin, den zukünftigen Finanzierungsbedarf zu prüfen und das günstige Zinsniveau zu nutzen. ■

Die Haftpflichtversicherungen für Wohnungsunternehmen (Teil 3)

von Guido Raasch, Autor des Buches „Versicherungen in der Wohnungswirtschaft“

Im abschließenden Teil zum Thema „Haftpflichtversicherungen für Wohnungsunternehmen“ stellen wir Ihnen die D&O-Versicherung vor. Durch die ständig enger werdende Gesetzeslage und den aktuellen Fällen in der deutschen Wirtschaft wird die Haftungsthematik für die Unternehmensleitung nicht nur von den Medien immer deutlicher in den Fokus gestellt.

Grundsätzlich haften Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte mit ihrem gesamten Privatvermögen und unbeschränkt gegenüber dem eigenen Unternehmen und Dritten. Deshalb befindet sich in der Versicherungsakte eines jeden Wohnungsunternehmens meist auch eine D&O-Versicherung (Directors & Officers Liability Insurance).

D&O-Versicherungen

Aber warum hat man die D&O-Versicherung damals abgeschlossen? Ist der Vertrag unter den derzeitigen Marktgegebenheiten überhaupt noch aktuell? Wie in vielen anderen Verträgen auch, spürt man die Qualität oft erst nach dem Eintritt des Versicherungsfalles. In einer Umfrage wussten viele Manager nicht einmal den Namen ihres D&O-Versicherers, geschweige denn den Vertragstext ihrer Police.

Nach einem wahren Boom der D&O-Versicherung in den 90'ern hat sich das Angebot von vernünftigen Konzepten ab dem Jahr 2000 plötzlich erheblich verschlechtert. Zu dieser Zeit sind verstärkt Schäden gemeldet worden und die Versicherer haben ihre Zeichnungs- und Preispolitik entsprechend verschärft. Mittlerweile ist auf dem Markt aber wieder eine Entspannung eingetreten. Die Verträge, die in den vergangenen Jahren neu abgeschlossen oder verändert wurden, sollten jetzt auf jeden Fall einer Überprüfung unterzogen werden. Hier sind plötzlich Bedingungsverbesserungen und Preisnachlässe möglich, die nicht unerheblich sind.

Grundsätzlich gilt, der D&O-Versicherer gewährt einen Versicherungsschutz für den Fall, dass eine versicherte Person wegen einer Pflichtverletzung, den sie in ihrer Eigenschaft als Mitglied der Geschäftsführung (Vorstand, Geschäftsführer) oder Mitglied des Aufsichtsrates begangen hat, in Anspruch genommen wird. Diese Ansprüche können von Dritten (Außenverhältnis) oder vom eigenen Unternehmen (Innenverhältnis) gegen die versicherten Personen erhoben werden. Auf dem deutschen Versicherungsmarkt gibt es sehr unterschiedliche D&O-Konzepte, die qualitativ und preislich teilweise stark voneinander abweichen. Um die relevanten Unterschiede der Konzepte erkennen zu können, ist ein Rat von professioneller Seite empfehlenswert. Denn der Unterschied steckt im Detail.

Der Grundgedanke der D&O-Versicherung:

Die Haftung der Geschäftsleitungs- und Aufsichtsorgane kann sich auf das gesamte Privatvermögen erstrecken. Die D&O-Versicherung nimmt sich der Ansprüche an, die von Dritten oder auch vom eigenen Unternehmen gegen die

jeweilige Person gerichtet werden. Berechtigte Ansprüche werden gemäß dem abgeschlossenen Versicherungskonzept befriedigt. Der Versicherer übernimmt jedoch auch aktiv die Abwehr von unberechtigten Ansprüchen. Diese Abwehr kann auch die Führung eines Prozesses im Sinne der beschuldigten Person durch den D&O-Versicherer beinhalten.

Der Versicherungsgegenstand:

Versichert gilt in der Regel die „Pflichtverletzung aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen“. Als alternative Definition kann in Deutschland aber auch das „Fehlverhalten für einen Vermögensschaden“ versichert werden. Diese etwas „weichere Formulierung“ zugunsten des Wohnungsunternehmens kann im Schadenfall schnell eine entscheidende Bedeutung erhalten.

Versicherte Personen:

Grundsätzlich sollten alle ehemaligen, gegenwärtigen und zukünftigen Personen der entsprechenden Organe versichert sein. Aber auch die leitenden Angestellten und/oder Prokuristen sollten nicht vernachlässigt werden.

Definition des Vorsatzes:

Der Tatbestand des Vorsatzes kann auch in der D&O-Versicherung nicht versichert werden. Die Beurteilung, ob Vorsatz vorgelegen hat, sollte jedoch nicht dem Versicherer zustehen. Eine gerichtliche oder behördliche Feststellung des Vorsatzes muss als Voraussetzung für den Abschluss im Versicherungsvertrag verankert sein.

Ausschlüsse:

Vertragsstrafen und Bußen, Ansprüche nach Common-Law und bekannte Vorschäden sowie

Vorsatz sind standardmäßige Ausschlüsse in nahezu jeder D&O-Versicherung. Weitergehende Ausschlüsse sollten in Bezug auf die direkte Relevanz für das Unternehmen genauestens abgewägt werden.

Aktuelles Thema: Selbstbeteiligung

Für Aktiengesellschaften ist mit dem 5. August 2009 das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) in Kraft getreten. Ab diesem Tag ist gesetzlich geregelt, dass Vorstände einer Aktiengesellschaft bei dem Abschluss einer D&O-Versicherung einen Selbstbehalt vereinbaren müssen. Dieser soll „mindestens 10% des Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds“ betragen. Das entsprechende Gesetz (§ 93 II AktG) gilt für Aktiengesellschaften und andere Rechtsformen, deren einschlägige Normen auf § 93 AktG Bezug nehmen. Dies gilt für alle Neuverträge ab Juli 2009. „Ältere“ Verträge müssen bis zum 30.06.2010 angepasst werden.

Ob dieser Selbstbehalt dann auch für versicherte Kosten gelten muss, wird ebenso wenig deutlich, wie eine genaue Definition der Jahresvergütung oder die Rechtsfolgen bei fehlender oder fehlerhafter Vereinbarung. Auch die unübliche Regelung der zweifachen Minimierung des Selbstbehaltes (mind. 10% des Schadens bis mind. eineinhalbfache Jahresvergütung) lässt eine eindeutige Definition des Gesetzes nicht zu. Vermutlich soll die eineinhalbfache Jahresvergütung die Maximierung darstellen.

Über die weitere Entwicklung in dieser Sache sowie zukünftige Veränderungen werden wir Sie auch weiterhin entsprechend informieren.

Weitere Informationen zum Buch

„Versicherungen in der Wohnungswirtschaft“

(ISBN 978-3-87292-260-1) erhalten Sie unter

www.hammonia.de oder direkt beim Autor unter

guido.raasch@drklein.de.



Die Auswirkungen der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)

von Guido Raasch

Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) wurde nach 100 Jahren zum 01.01.2008 reformiert. Das „neue VVG“ ist seit dem für alle neu abgeschlossenen Versicherungsverträge gültig. Ältere Verträge wurden zum Stichtag 01.01.2009 in die neue Gesetzgebung überführt. Nachstehend hierzu noch einmal die wichtigsten Veränderungen.

Abschaffung des Policenmodells

Bei dem „alten VVG“ erhielt der Kunde erst mit dem Versicherungsschein die vollständigen Verbraucherinformationen und Bedingungen. Nach

der Reform muss der Kunde diese Unterlagen bereits rechtzeitig vor Vertragsabschluss erhalten.

Allgemeines Widerrufsrecht

Die Versicherungsverträge können nach dem neuen Recht ohne Angabe von Gründen innerhalb von 14 Tagen (in der Lebensversicherung 30 Tage) widerrufen werden. Die Frist beginnt erst zu laufen, wenn dem Kunden alle Unterlagen vorliegen.

Wegfall des Alles-oder-Nichts-Prinzips

Bei einer Verletzung der vertraglichen Obliegenheiten galt bisher, dass entweder gar keine oder

die volle Leistung im Schadenfall zu zahlen war. Entschieden wurde lediglich danach, ob die Verletzung grob oder nur einfach fahrlässig begangen wurde. Dieses Prinzip wurde aufgegeben. Jetzt erfolgt in diesen Fällen die Versicherungsleistung anteilig nach der Schwere des Verschuldens.

Laufzeit von Versicherungsverträgen

Bisher konnten Versicherungsverträge mit einer Laufzeit von bis zu 5 Jahren geschlossen werden. Seit dem neuen VVG ist lediglich eine Laufzeit von 3 Jahren bindend. Dies gilt auch für bestehende Verträge!

Abschaffung der Unteilbarkeit der Prämie

Wird ein Versicherungsvertrag im Laufe eines Versicherungsjahres beendet, muss der Versicherungsnehmer nun nur noch anteilig die Prämie bis zu diesem Zeitpunkt zahlen. Bisher war vorgesehen, dass trotzdem die gesamte Jahresprämie fällig wurde.

Ergänzt wurden diese Regelungen von der Beratungs- und Dokumentationspflicht gemäß der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie per 22.05.2007. Die Verpflichtung zur Beratung besteht zudem während der gesamten Vertragslaufzeit, sofern ein Anlass erkennbar ist.

Fragen zum Thema beantwortet Ihnen gerne

Guido Raasch (E-Mail guido.raasch@drklein.de). ■



© Aintschie - Fotolia.com

DIN Versicherungsschutz für Ableitungsrohre

DIN 1986-30

Nach der EU-Umweltrichtlinie ist jeder Grundstückseigentümer verpflichtet, bis zum 31.12.2015 eine Dichtigkeitsprüfung und die erforderliche Sanierung seiner Ableitungsrohre vorzunehmen. Durch diese Maßnahme soll sichergestellt werden, dass keine Abwässer in das Erdreich sickern und das Grundwasser dadurch verunreinigt wird. Für die Rohre innerhalb von Wasserschutzgebieten gibt es noch abweichende Regelungen mit deutlich kürzeren Fristen. Die Umsetzung der EU-Richtlinie ist Ländersache und somit teilweise differenziert behandelt worden.

Wie stellt sich nun die Versicherungswirtschaft zu diesem Thema? Bedingungsgemäß sind die Ableitungsrohre außerhalb der Grundmauern der Objekte meist ausgeschlossen. Durch Klauseln oder Rahmenvereinbarungen konnten diese bisher wieder eingeschlossen werden. Zu beachten ist hierbei,

dass unterschieden wird, ob die Ableitungsrohre auf oder außerhalb des Versicherungsgrundstückes liegen. Teilweise sind hier separate Klauseln zuständig.

Da der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft davon ausgeht, dass das Schadenpotenzial bei € 30 bis € 100 Mrd. liegt, werden die Versicherer hier immer restriktiver vorgehen. Die ersten Versicherer haben bereits vor ca. 4 Jahren entsprechende Klauseln aus den Rahmenverträgen heraus gekündigt. Bei einer Erwartung von 250 Schäden je Kilometer Rohrlänge ist dieses Vorgehen nicht überraschend. Die Mehrzahl der Versicherer sind jedoch auch heute noch bereit, die Risiken über die Gebäudeversicherung zu decken. Meist sind diese Einschlüsse jedoch abweichend von den Hauptverträgen kündbar.

Die Höchstentschädigungen werden zudem meist je Schadenfall und für den Gesamtbestand

mit einer Jahreshöchstentschädigung begrenzt. Die Summenbegrenzungen fallen sehr unterschiedlich aus und liegen meist zwischen € 5.000 und € 20.000 je Schadenfall.

Das eigentliche Problem ist jedoch, dass bei der Schadenbeseitigung zu unterscheiden ist, ob die Rohre innerhalb der Vertragslaufzeit gebrochen sind und somit ein versicherter Schaden vorliegt oder ob die Rohre durch Wurzeleinwuchs oder Muffenversatz beschädigt wurden. Bei den letzteren Fällen bestünde kein Versicherungsschutz. Da die Beweislast beim Versicherungsnehmer liegt, ist also vor der Sanierung die Schadensursache zu dokumentieren. Wer schon einmal das Ergebnis einer „Kanalrohr-Kamerafahrt“ gesehen hat, wird verstehen, dass diese Dokumentation nicht ganz einfach ist.

Zu empfehlen ist, dass sich die gewerblichen Immobilienbesitzer vor entsprechenden Projekten mit ihrem Versicherer über die Vorgehensweise abstimmen sollten. Besteht der Versicherungsschutz für die Ableitungsrohre auf und außerhalb der Versicherungsgrundstücke, kann das Vorhaben ggf. mit einer Vergleichsvereinbarung und einem vereinfachten Regulierungsprozess abgewickelt werden.

Fragen zum Thema beantwortet Ihnen gerne

Guido Raasch per E-Mail unter guido.raasch@drklein.de ■



„Wohnraumförderung für Senioren und Menschen mit Behinderungen“

Praxisbeispiele zum Thema „Seniorenrechtliches Wohnen“, Ausgabe 02/09

Nach aktuellen Prognosen des Statistischen Bundesamts wird sich die Gesamtbevölkerung Deutschlands bis zum Jahr 2050 um rund 13 Millionen Einwohner verringern, der Anteil der 60+-Generation wird sprunghaft ansteigen. Heute schon gibt es in manchen Teilen der Bundesrepublik aufgrund der demographischen Entwicklung gravierende Wohnraumleerstände, da derzeit die überwiegende Anzahl der Bestandswohnungen nicht den Bedürfnissen von älteren, pflegebedürftigen oder behinderten Menschen entspricht. Dass diese Entwicklung die Wohnungswirtschaft vor neue Herausforderungen stellt, haben einige Wohnungsunternehmen bereits als Chance begriffen und sich mit unterschiedlichen Maßnahmen dem Thema „Seniorenrechtliches Wohnen“ angenommen.

Im Folgenden stellen wir drei Projektbeiträge von Wohnungsunternehmen vor, die mit ihren Ansätzen der Wohnraumförderung für Senioren und Menschen mit Behinderungen erfolgreich ihren Leerstand verringern, Mieteinnahmen sichern und mit Konzepten gegen die Alterseinsamkeit einen enormen Mehrwert für ihre Mieter schaffen konnten.

Vorstellung der Einsendungen von:

- Wohnungsgenossenschaft Königsee eG
- Wohnungsgenossenschaft „EINHEIT“ eG Chemnitz
- DOGEWO21, Dortmunder Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft mbH



Beitrag 1:

Wohnungsgenossenschaft Königsee eG.

Im Jahr 2007 wurde die Umsetzung des bislang umfangreichsten Projekts der Wohnungsgenossenschaft Königsee mit der Bezeichnung „Lebens- und Wohngemeinschaften für Senioren und pflegebedürftige Personen“ beschlossen. Dabei sollte es sich um eine alternative Wohnform in vorhandener Bausubstanz handeln, mit dem Ziel, hochwertigen, aber „erschwinglichen“ Wohnraum zu schaffen, der es Menschen ermöglicht, bis ins hohe Alter in ihrer gewohnten Umgebung zu wohnen. Der demografischen Entwicklung im Hinblick auf Alterung und Rückgang der Bevölkerung sollte somit Rechnung getragen und einem erhöhten Leerstand entgegengewirkt werden.

In die Auswahl wurden besonders Objekte mit höherem Leerstand einbezogen, um die Erlösschmälerungen durch Leerstand zu senken. Das Projekt sollte so angelegt sein, dass es sich finanziell selbst trägt. Zum Projektstart im September 2007 standen in dem ausgewählten Objekt 16 von 40 WE leer. Daraus entstanden 26 Klientenplätze, die ein betreutes und dauerhaftes Wohnen ermöglichen und darüber hinaus auch die Möglichkeit für Verhinderungs- und Kurzzeitpflege bieten. Die Angliederung eines Pflegedienstes in unmittelbarer Nachbarschaft ermöglicht die Gewährleistung einer 24-Stunden Betreuung, wodurch die Alternative zu einem Pflegeheim entstand. Ein kompletter Freizug des Objektes war nicht notwendig, da

die Maßnahmen im bewohnten Zustand realisiert werden konnten. Zu den Umbauarbeiten zählen neben dem Einbau einer Aufzugsanlage, Laubengänge, schwellenfreie Wohnungen und Wohnungszugänge. Gemeinschaftsräume und -küchen wurden ebenso integriert wie eine Klientenrufanlage und Rauchmelder in Wohn- und Aufenthaltsräumen. Auch Räumlichkeiten für Physiotherapie, Arztgesprächstunden und andere Dienstleistungen wie beispielsweise Friseur oder Fußpflege sowie eine Cafeteria werden angeboten. Das Zusammenleben der Bewohner organisiert sich in individuellen Hausgemeinschaften, die aus mehreren Wohngruppen mit 2-8 Mitgliedern bestehen. Neben einer organisierten Betreuung findet ein aktives gesellschaftliches Leben unter den Bewohnern statt. Das Objekt fällt nicht unter das Heimgesetz und die Heimbauverordnung wird damit nicht berührt. Dass das Projekt ein voller Erfolg war, bestätigt sich in der heutigen Vermietungsquote, die bei 100 Prozent liegt.

Wohnungsgenossenschaft Königsee eG

Vorstand: Jörg Schubert, Frank Maier, Norbert Schmidt

Wohneinheiten: 670

Anzahl altersgerechte Wohnungen insgesamt: 33

Bilanzsumme 31.08.2008: 23.220.000 €



Beitrag 2:

Wohnungsgenossenschaft „EINHEIT“ eG Chemnitz

Die Wohnungsgenossenschaft „EINHEIT“ eG Chemnitz hat sich bereits

1990 zur Aufgabe gemacht, „miteinander zu wohnen und füreinander da zu sein“. Das umfasst bei einer, in Chemnitz stärker als im bundesweiten Durchschnitt, ansteigenden Mieter tendenz der 65+-Generation auch umfangreiche Leistungen für ein Wohnen im Alter. Zielsetzung war von Beginn an, ein selbstständiges Leben in vertrauter Umgebung möglichst lange zu gewährleisten und somit im besten Fall den

Mietern einen Umzug in ein Alten- oder Pflegeheim zu ersparen. Vielfältige Maßnahmen, wie barriere-reduzierender Schwellenabbau in den Wohnungen und im Wohnungsumfeld, wurden in den letzten Jahren mit großem Erfolg umgesetzt. Viele Gebäude wurden nachträglich mit Aufzügen oder Treppenliften ausgestattet. Weitere Maßnahmen umfassten umfangreiche Modernisierungen und Sicherheitsvorkehrungen der Pkw-Stellplätze, sowie eine großzügige Gestaltung der Freiräume im Umfeld. Um allen Mietern den Zugang zum genossenschaftlich eigenen Park zu ermöglichen, wurde auf einen rollstuhlgerechten Zugang geachtet. Aber auch über das „reine Wohnen“ hinaus sind Dienstleistungen entstanden, die von den Mietern gerne angenommen und in Chemnitz einzigartig sind.

So wurden moderne Räume für Feierlichkeiten geschaffen, die Mieter bei Bedarf nutzen können. Um ihren Mietern einen Mehrwert zu bieten, wurde im Jahr 2007 in einem Pilotprojekt ein Conciergeservice ins Leben gerufen, der den Mietern vielfältige Dienste anbietet. Diese beinhalten u.a. Vermittlung von Reinigungsdiensten, Paketaufbewahrung oder Hol- und Bringdienste.

Der Erfolg war so groß, dass im Laufe dieses Jahres zwei weitere Wohngebäude durch Conciergedienste erweitert werden. Zusätzlich wird ein mobiler Concierge seinen Dienst aufnehmen, um anderen Wohngebieten die Dienstleistungen ebenfalls zugänglich zu machen. Der Bedarf an unterstützenden Dienstleistungen scheint hoch, denn nicht nur Mieter, sondern auch Bewohner nahe gelegener Wohngebäude nutzen den Conciergeservice. Die Wohnungsgenossenschaft wird die angebotenen Dienstleistungen auch weiterhin ausbauen, so Vorstandsvorsitzende Roswitha Kühnel. Dass das Konzept – ein serviceorientierter Dienstleister zu sein – aufgeht, bestätigt die sechsundneunzigprozentige Vermietungsquote über den Gesamtgenossenschaftlichen Bestand.

Wohnungsgenossenschaft „EINHEIT“ eG Chemnitz

Vorstand: Roswitha Kühnel, Heiko Richter

Wohneinheiten: 6.300

Anzahl altersgerechte Wohnungen insgesamt: 530

Bilanzsumme 31.12.2008: 271.508.554,58 €

DOGEWO21

Beitrag 3: DOGEWO21

Dortmunder Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft mbH

Auch die Geschäftsführung der Dortmunder Gemeinnützigen Wohnungsgesellschaft mbH ist sich über erforderliche Anpassungen des Wohnungsangebotes aufgrund der sich wan-



© Claus Mikosch - Fotolia.com

delnden Nachfrage einig. So wurde das Projekt „WohnFortschritt“ ins Leben gerufen, das sich an den Bedürfnissen der Mieter orientiert. Diese wurden im Rahmen verschiedener Umfragen und unter wissenschaftlicher Begleitung der Forschungsgesellschaft für Gerontologie erhoben und um die Erfahrungen des Kreuzviertelvereins und des Fraunhofer ISST ergänzt.

Um möglichst bestandsweite Änderungen vornehmen zu können, wurde darauf geachtet, die neuen Anforderungen an Barrierefreiheit, fortschrittlicher Haustechnik und Angeboten an wohnsozialen Dienstleistungen mit einem wirtschaftlichen Geschäftsmodell zu vereinen. So konnten seit Beginn des Projektes mehr als 1.000 Wohnungen bereits umgebaut werden, weitere 600 befinden sich derzeit in Planung. Mit einer Ausrichtung auf ein innovatives Wohn-

angebot, dem ein wirtschaftliches Geschäftsmodell zugrunde liegt, wurden ohne strenge Orientierung an DIN-Normen oder technische Machbarkeiten, Wohnungen geschaffen, die ohne Mietaufschlag heutigen und zukünftigen Anforderungen an barrierefreies Wohnen entsprechen. Besonderer Fokus wurde auch auf zukünftige Haustechniken gelegt. Obwohl fortschrittliche Techniken wie bspw. Bewegungs- und Sturzmelder laut den aktuellen Umfragen noch abgelehnt werden, wurden bei den Umbauten Vorkehrungen getroffen, den zukünftigen Einsatz von z.B. Sensoren oder internetbasierenden Leistungen zu sichern. So werden zukünftig z.B. auch Gesundheitsdienstleistungen in der Wohnung möglich sein, die eine Erfassung und Übermittlung der Vitalwerte oder eine Überwachung kritischer Gesundheitswerte ermöglichen.

Denkbar sind ferner elektronische Medikamentschränke, die die Verfügbarkeit benötigter Medikamente und regelmäßige Medikamenteneinnahme unterstützen. In Dortmund wurde mit „SONET“ ein serviceorientiertes Netzwerk für Senioren geschaffen, das sich aus unterschiedlichen Kooperationspartnern zusammensetzt und ein Angebot von Einkaufsservice, Wohnungsreinigung bis zu ambulanter Pflege umfasst. Gerne genutzt wird auch die kostenlose „Rundum-die-Uhr-Betreuung“ direkt vor Ort.

DOGEWO21, Dortmunder Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft mbH

Geschäftsführer: Klaus Graniki

Wohneinheiten: 16.035

Anzahl altersgerechte Wohnungen insgesamt: 1.000

Bilanzsumme 31.12.2008: rd. 490.000.000 €

Alterseinsamkeit: (K)ein Thema bei den Walddörfern

Genossenschaftliches Konzept gegen die Alterseinsamkeit

Der wohlverdiente Ruhestand ist erreicht und der Tag steht zur freien Gestaltung zur Verfügung: Für manche ein Segen und für andere eine Situation, die beängstigend ist – meist auf Grund geringer werdender sozialer Kontakte. Das hat die Walddörfer Wohnungsbaugenossenschaft bereits 2006 erkannt und sich dem Ziel verschrieben, die Kommunikation der älteren Bewohner untereinander zu stärken und nachbarschaftliche Netzwerke für gegenseitige Unterstützung zu initiieren. Dies erreichen die Walddörfer beispielsweise durch diverse Veranstaltungsangebote und Kontaktmöglichkeiten für ältere Mitglieder gebündelt im Netzwerk65, das aus mehreren Clubs und Begegnungstätten besteht. Ein Konzept gegen die Alterseinsamkeit.

Die ersten Mitglieder, die von den Walddörfern angesprochen worden sind, sind vor 1940 geboren. Eine Erweiterung für die Jahrgänge bis 1942 ist zwischenzeitlich erfolgt. Warum kommt dieses Projekt bei den Mitgliedern so gut an? Ganz klar, so die Erfahrungen der Genossenschaft, die Mitglieder entscheiden mit, welche Veranstaltung und Angebote in das Programm aufgenommen werden. Und die Frage, wo man sich trifft, ist spätestens mit der Gründung des ersten Seniorenclubs im Sommer 2006 überflüssig geworden. Zwischenzeitlich stehen den Senioren drei Clubs65, ein Treffpunkt65 mit barrierefreien Aufenthalts- und Veranstaltungsräumen sowie voll ausgerüsteter Küche und ein Garten65 mit seniorenrechtlichen Freiluftfitnessgeräten zur Verfügung. Auch eine Boule-Bahn und ein Gartenhäuschen mit Grillecke werden regelmäßig genutzt.

„Das hättet ihr schon viel früher machen sollen. Schade, dass mein Mann das nicht mehr erlebt hat.“

Aktive Freizeitbeschäftigung

Zu den derzeitigen Angeboten zählen neben Ausflügen und Wanderungen sowohl Tanzveranstaltungen, Kegelnachmittage als auch Fitnessangebote mit ausgebildeten Sport- und Joga-

lehrerinnen sowie Selbstverteidigungskurse. Auch saisonale Feste wie das Kürbisfest im September, das Rumtopffest oder die Weihnachtsfeier erfreuen sich größter Beliebtheit. Seit Gründung eines eigenen Chors mit über 30 aktiven Chormitgliedern aus den einzelnen Clubs unter Leitung einer Atem-, Sprech- und Stimmlehrerin ist auch für die musikalische Begleitung der Feierlichkeiten gesorgt. Laut Vorstandsvorsitzendem Ulrich Stallmann reißen die Ideenreichtum der Mitglieder und ehrenamtlichen Mitarbeiter nicht ab. Derzeit sind ca. 300 Mitglieder in den Clubs und Treffpunkten aktiv.

Was macht den Unterschied aus?

Ausflüge werden ja zwischenzeitlich für Senioren in vielen Wohnungsunternehmen angeboten, aber was macht den Unterschied zwischen den herkömmlichen Angeboten und denen der Walddörfer aus? Ulrich Stallmann, Vorstandsvorsitzender der Walddörfer, ist sich sicher, das Erfolgsrezept liegt darin, dass keine Ausgründung der Aktivitäten in einen Verein oder eine Stiftung stattfindet, sondern die Entwicklung und Initiierung der Aktivitäten von einer teilszeitbeschäftigten Mitarbeiterin der Genossenschaft und Honorarkräften, die mit viel Herzblut

„Früher brauchte ich eine Viertelstunde zum Einkaufen. Heute bin ich manchmal eine Stunde unterwegs. Wen ich alles treffe...“

dabei sind, vorangetrieben werden. Die gezielte Darstellung der Genossenschaft als Initiatorin und Trägerin der Aktivitäten führt zu einer erhöhten Mieterbindung und stärkt das Image der Genossenschaft. Viele Aktivitäten sind sogar kostenfrei für die Mitglieder. Immer wieder erkennt man eins: Der Zusammenhalt der Mitglieder ist der Kitt des Netzwerkes65. Man kümmert sich um einander, bastelt gemeinsam für Veranstaltungen und ist für einander da. Gemeinsam lachen zu können, aber mit seinen Sorgen auch auf ein offenes Ohr zu treffen, das ist allen Mitgliedern wichtig. Und das zeigt sich



auch darin, dass die Clubs65, der Treffpunkt65 sowie Garten65 weniger Begegnungstätten der Genossenschaft, sondern – was den Erfolg des Konzeptes offenbart – die der Mitglieder sind. Die Bereitschaft und der Wunsch der Clubmitglieder zur aktiven

Möglichkeiten, die ihnen geboten werden, sind erfreulich. Auch Eigenverantwortung und -initiative soll zukünftig weiter gefördert werden, betonen die Verantwortlichen. Der Versuch der Walddörfer, einen aktiven Beitrag zur Vermeidung von Alterseinsamkeit zu leisten, scheint erfolgreich zu sein. Getrost nach dem Motto: „Wer mit 70 im Club ist, muss mit 80 nicht einsam sein.“

Das Redaktionsteam wünscht der Walddörfer Wohnungsbaugenossenschaft und ihren Mitgliedern weiterhin viel Erfolg und Freude bei ihren Aktivitäten und natürlich Gesundheit.



Walddörfer Wohnungsbaugenossenschaft eG

Vorstand: Ulrich Stallmann

Besser als gewohnt. Wohneinheiten: 2.403

EXPO REAL 2009-Eindrücke – Weniger ist manchmal mehr

EXPO
REAL

Messe-Fachtalk: Wie werden heute große Immobiliendeals finanziert?

Zum zwölften Mal traf sich die Immobilienbranche vom 5. bis zum 7. Oktober 2009 zur größten Gewerbeimmobilienmesse Europas, der EXPO REAL in München. Weniger Aussteller, weniger Besucher, weniger Fläche, aber dafür mit der Möglichkeit, jeweils mit der „ersten Reihe“ hoch qualifizierte Gespräche zu führen, so das Resümee der 12. EXPO REAL. Weniger Glamour – mehr Substanz. Auch die Themenrunden auf den Ständen boten allerhand Aktuelles rund um die Immobilienwirtschaft.

Nun war Dr. Klein das dritte Mal in Folge Mitaussteller auf dem Gemeinschaftsstand der BSI Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft in Halle B2/220. Rund 35.000 Teilnehmer besuchten das 64.000 m² große Messegelände, auf welchem 1.580 Aussteller ihr Geschäft vorstellten. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Aussteller-Rückgang von 15 Prozent und von 10.000 m² Messefläche. Insgesamt blieb die Beteiligung aus Deutschland jedoch stabil. Die Krise hat die Bundesrepublik weniger hart getroffen als die Märkte anderer Länder. Der Gesamtrückgang, so der Veranstalter, sei moderat, wenn man beachte, dass insbesondere die



Immobilienbranche von der Krise viel stärker betroffen sei als viele andere Branchen. Summa summarum schienen zudem die wenigsten Teilnehmer den Rückgang als negativ zu empfinden. Im Gegenteil: Als wenn die Krise die Spreu vom Weizen getrennt hätte, sprachen viele von sehr guten, qualitativ hochstehenden Gesprächen. Denn diejenigen, die trotz Krise an der Messe teilnahmen, hatten sich das zuvor gut überlegt. Sie nutzten die drei Tage, um sich geschäftig und auf Resultate konzentriert auszutauschen und für die Zukunft zu wappnen. Und so war die Stimmung ebenso wie die meisten Stände wenig pompös. Zudem erwies sich für viele der Trend zu Gemeinschaftsständen als Erfolgsrezept, ganz nach dem Motto: Weniger ist manchmal mehr.

Wie werden heute große Immobiliendeals finanziert?

Beim öffentlichen Messe-Fachtalk „Wie werden heute große Immobiliendeals finanziert? Neue Ansätze, neue Chancen“ auf dem BSI-Stand am Montag mit der Immobilienjournalistin Miriam Beul stand Hans Peter Trampe Rede und Antwort. Die erste Frage zielte darauf ab, wie es Dr. Klein in diesem unruhigen Umfeld seit einem Jahr gelungen sei, das langfristige Neugeschäft um 75 Prozent zu steigern. „In einem generell unsicheren Umfeld, mit gestiegenen Anforderungen an den Kreditnehmer und oft mangelhafter Kommunikation seitens der Ban-

ken, suchten Kunden vermehrt die unabhängige Beratung.“, so Trampe. Die ganzheitliche Finanzierungsperspektive, führte Trampe weiter aus, gewann in dieser Situation an Bedeutung. Durch die Optimierung des Zins-/Sicherheitsmanagements und der individuellen Vertragsgestaltung ermöglichte Dr. Klein dem Kreditnehmer die bestmögliche Darstellung seiner Bonität. Neben der Anforderung, den für den Kunden geeigneten Kredit zu erhalten, wird diese Beratung zudem einem Finanzierungskriterium gerecht, das erst in jüngster Zeit enorm an Bedeutung gewann. Vermehrt wird jetzt auch auf die Bonität des Kreditgebers geachtet und darauf, ob dieser langfristig als Partner geeignet sei, so Trampe. Das Netzwerk und entsprechende Marktkenntnisse ermöglichten Dr. Klein auch die Auswirkungen der Liquiditätsengpässe für seine Kunden zu entschärfen. In dem zeitweilig chaotischen Marktumfeld konnte sich der Finanzdienstleister auf diese Beziehungen

verlassen. Ebenso wichtig für den Erfolg war, dass die Partner Dr. Klein vertrauten. Für die Gestaltung und Finanzierung großer Investitionsvorhaben, die früher oft unter der Konsortialführung einer Bank finanziert wurden, hat Dr. Klein einen völlig neuen Geschäftsansatz gefunden: „Durch unser Vorgehen, Konsortien zu bilden, bei denen mit den jeweiligen Kreditgebern ausschließlich Einzelverträge geschlossen werden, entfällt die Abhängigkeit des Kreditnehmers von einem Konsortium oder dessen Führer. Dadurch kann er Banken, die während der Kreditvergabe oder zum Prolongationszeitpunkt schwach werden, unabhängig von den anderen Kreditgebern ersetzen.“

FAZIT

Die Messe ist professioneller geworden. Ein Messeteilnehmer formulierte es flapsig: „Die ‚gegelten‘ Typen sieht man nicht mehr“. Und wie schon im letzten Jahr kam dem Thema Finanzierung eine besondere Bedeutung zu. Vor dem Hintergrund nach wie vor bestehender Probleme bei Banken, wird der Finanzierung auch in Zukunft eine besondere Beachtung geschenkt werden müssen. ■

WISSENSFORUM WOHNUNGSWIRTSCHAFT: PASSIVHAUS

Passivhaus-Technologie

Kosten sparen und die Umwelt schonen

In der letzten Ausgabe der Horizonte20xx-Zeitung wurde mit dem „Wissensforum Wohnungswirtschaft“ ein Platz geschaffen, der dem interaktiven Informationsaustausch in der Wohnungswirtschaft dienen soll. In dieser Ausgabe wollen wir uns nun einem weiteren brandaktuellen Thema widmen – dem Passivhaus.

Seit wenigen Tagen ist die novellierte Energieeinsparverordnung (EnEV) in Kraft getreten. Ziel der EnEV 2009 ist es, den Energieverbrauch für Heizung und Warmwasser im Gebäudebereich um ca. 30 Prozent zu senken. Die aktuellen Verschärfungen gelten sowohl bei Neubauten, als auch im Bereich der Gebäudemodernisierung und sollen zu einer verbesserten Ausnutzung vorhandener Energiesparmöglichkeiten im Gebäudebereich führen.

Die in der neuen Energieeinsparverordnung definierten gesetzlichen Mindestanforderungen rücken damit deutlich näher an die energetischen Anforderungen in den KfW-Förderprogrammen „Energieeffizient Bauen und Sanieren“. Allerdings bleiben die energetischen Anforderungen an die KfW-Effizienzhäuser und die Förderkonditionen weitgehend unverändert.

Rund 12.500 Passivhäuser gibt es derzeit in Deutschland. Dazu zählen Wohngebäude, aber auch Bürogebäude, Kindergärten und Schulen. Bisher lag der Schwerpunkt im Neubau. Durch die Änderungen rücken zunehmend auch Bestandswohnungen/-häuser in den Mittelpunkt.

Denn wie Frank Junker, Geschäftsführer der ABG Frankfurt Holding, sagt: „Das Passivhaus ist die einzig richtige Möglichkeit zur Optimierung der Kosten“. Dass die Auseinandersetzung mit dem Thema „Energieeffizienz – Passivhaus“ immer wichtiger auch für die Wohnungswirtschaft wird, zeigen beispielsweise Wettbewerbe wie „Effizienzhaus-Energieeffizienz und gute Architektur“, die von der Deutschen Energie-Agentur (dena) und Bundesbauminister Wolfgang Tiefensee unterstützt werden.

Wenn auch Sie bereits Erfahrungen mit dem Bau oder der Sanierung von Passivhäusern gemacht haben oder vielleicht sogar an einem der Wettbewerbe teilgenommen haben, würden wir uns über die Zusendung Ihrer Projekte freuen. Ihre Beiträge können Sie an: info@horizonte20xx.de senden.

Alle Einsendungen werden in der kommenden Ausgabe der Horizonte20xx-Zeitung veröffentlicht und die teilnehmenden Unternehmen erhalten eine große Kiste Lübecker Marzipan. Die Redaktion freut sich auf Ihre Erfahrungsberichte oder konkrete Projekte. ■

Hypoport AG gründet eigene Hypoport Academy

Gestatten ... Immobilienfinanzierer/-in (IHK)

Immobilienfinanzierer/-in (IHK), so können sich schon über 40 Immobilienfinanzierungsprofis ihren Privatkunden vorstellen. Diese Immobilienfinanzierer/in (IHK) sind auch die ersten überhaupt, welche erfolgreich einen IHK-Zertifikatstest zu diesem Spezialgebiet ablegen konnten. Denn dieses Zertifikat ist eine Innovation der Hypoport Academy.

Immobilienfinanzierungsspezialisten ist schon lange klar, je besser die Qualität der Beratung, desto höher die Kundenzufriedenheit und Abschlusswahrscheinlichkeit bei den privaten Immobilienfinanzierungskunden. Auch Studien belegen, die Kunden schauen bei der Immobilienfinanzierung nicht nur auf den Preis, sondern insbesondere auf die Beratungsqualität. Dies ist für das weitere Wachstum von Unternehmen in der privaten Immobilienfinanzierung eine Herausforderung. Am Markt stehen nämlich nicht genügend Profis mit exzellenter Immobilienfinanzierungskompetenz zur Verfügung. Eine weitere Hürde haben die Bundesregierung und die Europäische Union schon ins Rollen gebracht. Es wird eine Vermittlerlinie geplant, welche, analog zum Versicherungsbereich, die Genehmigung zum Vertrieb von Immobilienfinanzierungen an bestimmte Ausbildungsvoraussetzungen koppelt. Hypoport und Dr. Klein begrüßen diesen Schritt. Bereits vor über einem Jahr stellte man sich im Hypoport Konzern eine entscheidende Frage, die mit dem rasanten Wachstum des Unternehmens einherging: Was tun, um weiteres Wachstum sicher-

zustellen? Ausbilden! Leider gibt es schlichtweg keine verfügbare Immobilienfinanzierungsausbildung, welche den Ansprüchen erfolgreicher Immobilienfinanzierer gerecht wird. Auch der Markt stellte nur begrenzt Fachkräfte zur Verfügung, die über das Know-how verfügen, das

bei Hypoport und Dr. Klein im Immobilienfinanzierungsgeschäft gefordert wird.

Aus dieser Situation heraus wurde der Entschluss gefasst, eine eigene Corporate University zu gründen. Ein Name für diese Aus- und Weiterbildungsinstitution war schnell gefunden: „Hypoport Academy“.

Doch viele Corporate Universities vergeben an die Absolventen von Lehrgängen „selbstgestrickte“ Urkunden wie z.B. „Fachberater Baufinanzierung“. Für die Hypoport Academy war klar, dass eine Zertifizierung angeboten werden sollte, deren Qualität durch eine externe, anerkannte Institution gesichert wird, welche auch bei den privaten Immobilienfinanzierungskunden bekannt ist und als unabhängiger Qualitätsmaßstab wahrgenommen wird. Mit diesen Kriterien kam nur ein Partner in Betracht: Die „Industrie und Handelskammer – IHK“.

Nun ist es aber so, dass die IHK eben deshalb als Qualitätsmaßstab wahrgenommen wird, weil sie sehr kritisch prüft, mit wem sie zusammenarbeitet und was sie zertifiziert. Es wurden daher umfangreiche Gespräche geführt und viele Beteiligte im Projekt eingebunden, um letztendlich eine erfolgreiche Partnerschaft mit der IHK-Lübeck eingehen zu können.

Parallel zu den Gesprächen mit der IHK wurde ein Curriculum für die Weiterbildung zum Immobilienfinanzierungsprofi entwickelt. Den Schwerpunkt bilden zwei Module zur Fachkompetenz Immobilienfinanzierung. Diese werden durch ein Vertriebs-Modul und ein Modul zu der Transaktionsplattform EUROPACE ergänzt (s. Bild 2). Daraus ergibt sich eine ganzheitliche Ausbildung von erfolgreichen Praktikern für Praktiker.

Alle Partner und Mitarbeiter von Hypoport und Dr. Klein, die ihren Privatkunden Sicherheit in der Wahl des richtigen Immobilienfinan-



Bild 1: Zertifikat „Immobilienfinanzierer/-in (IHK)“



Wir sind uns einig: Kompetenz ist in der Finanzberatung ein wesentlicher Faktor für den Erfolg! Auch die Finanzdienstleistung ist heute von Dynamik und Fortschritt geprägt. Kunden geben sich nicht mit der Standardlösung von der Stange und mit Beratung nach „Schema F“ zufrieden. Änderungen der Märkte und der Gesetzeslage stellen stets neue Anforderungen dar. Um als Finanzberater erfolgreich zu sein, reicht also schon lange nicht mehr nur die Erstausbildung. Es gilt mehr denn je „Leben heißt Lernen“! Dies ist für die Hypoport Academy Anspruch und Ansporn zugleich. Ziel ist es, jederzeit fachkundig auf Entwicklungen der Märkte und der Bedürfnisse und Ziele der Kunden zu reagieren. Kontinuierliche und zeitnahe Weiterbildungsmaßnahmen an der Hypoport Academy sollten deshalb ebenso zum Berufsleben eines jeden Finanzberaters gehören wie die regelmäßigen Gespräche mit seinen Kunden.

zierungsberaters geben wollen, haben die Möglichkeit, über die Hypoport Academy eine Weiterbildung zum „Immobilienfinanzierer/-in (IHK)“ zu absolvieren.

Informationen über aktuell stattfindende Kurse und über die Hypoport Academy im Allgemeinen finden Sie auch im Internet unter www.hypoport-academy.de

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

V.i.S.d.P.

Hans Peter Trampe

Redaktion

Nadine Winkelmann
Christina Cachandt

Layout

prototype publishing

Druck

Norddruck Neumann GmbH & Co. KG, Kiel

Auflage

2.700 Exemplare

Erscheinungsweise

3 Exemplare im Jahr



Bild 2: Curriculum der Weiterbildung zum „Immobilienfinanzierer/-in (IHK)“