



3	Editorial Tobias Innig, EBZ	19 – 22	Software, TV, Kabel, Internet, Facility Management AAREON BTS SOFTWARE INNOTECH UNITYMEDIA
4 – 5	Unsere Partner Vorstellung	23 – 28	Versicherungen und Finanzdienstleister DEUTSCHE KREDITBANK DR. KLEIN WL BANK
6 – 13	Anlagentechnik, Bad, Sanitär, Heizung, Lüftung BOSCH BUDERUS BOSCH JUNKERS IDEAL STANDARD VAILLANT NIE WIEDER BOHREN AG SOLARLUX	29	Das neue Ausstellerkonzept Plakat
14 – 18	Energie und Wasser BRUNATA-METRONA TECHEM VATTENFALL KALORIMETA AG & CO. KG	30	Veranstaltungshalle Plan

 Premium Partner
 Partner

Sehr geehrte Damen und Herren,

aktuell finden Sie auf dem Verbandstag des VdW Rheinland Westfalen ein Ausstellerkonzept nach altbekanntem Format. Doch um zukunftsweisende und notwendige Innovationen voranzutreiben, kommen wir nicht umhin, auch den Dialog zwischen Wohnungswirtschaft und Dienstleistern rund um die Branche neu zu gestalten. Daran haben wir in Vergangenheit gearbeitet. Entstanden ist ein neues Ausstellerkonzept, welches wir Ihnen heute präsentieren möchten. Dazu laden wir Sie herzlich in die Business Lounge des CongressCenters ins Obergeschoss ein. Dort erwartet Sie unser Partner-WIKI.de Und wie es der Name schon verrät: Es wird digital.

Das Partner-WIKI ist ein elektronisches Lexikon für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, eine Plattform, die künftig alle Aussteller und Sponsoren digital darstellt. Schon jetzt finden Sie dort ausgewählte Partner. Diese haben wir nach Themengebieten aufgeschlüsselt und traditionell auf Papier in diesem Magazin zusammengefasst. Doch während Seiten endlos sind, bietet Ihnen das Partner-WIKI spannende Features.

Auf der Veranstaltungsseite www.Partner-WIKI.de/verbandstag finden Sie alle ausgewählten Unternehmen und die jeweiligen Ansprechpartner, die uns von Anfang an

unterstützt haben. Per Push-SMS, Mail oder Formular an den bereitgestellten Terminals können Sie mit diesen schon heute direkt Kontakt aufnehmen. Selbstverständlich erreichen Sie www.Partner-WIKI.de/verbandstag auch über Ihr Smartphone oder Tablet. Versuchen Sie es doch mal!

Künftig können Sie sich über das System sowohl für Veranstaltungen anmelden, die Teilnehmerliste einsehen, Kontakt zu den Dienstleistern aber auch zu anderen Veranstaltungsteilnehmern aufnehmen. Über die Veröffentlichung Ihrer Kontaktdaten entscheiden Sie natürlich selbst. Dies stellen wir für Sie ab 2017 beim Energieforum West, dem Forum Wohnungswirtschaft und dem Verbandstag des VdW Rheinland Westfalen bereit.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch im OG des Foyers, wünschen viel Spaß und gute Kontakte.



Ihr Tobias Innig.



Tobias Innig

Leiter Marketing / Vertrieb

T: 0234 9447-631 | M: 0151 46728804

M: t.innig@e-b-z.de



ANLAGENTECHNIK/BAD/
SANITÄR/HEIZUNG/LÜFTUNG



ENERGIE/WASSER


Buderus

 **JUNKERS**

 **BOSCH**

 **Ideal**
STANDARD

 **Vaillant**

 [®]
nie wieder
bohren.

 **BRUNATA
METRONA**
Einfach. Mehr. Qualität.

techem

VATTENFALL 

 **SOLARLUX**[®]

KALO 
einfach persönlicher.



**SOFTWARE/TV/KABEL/INTERNET/
FACILITY MANAGEMENT *1**



**VERSICHERUNGEN/
FINANZDIENSTLEISTER**



unitymedia

*1 Facility Management wird künftig
gesondert dargestellt



Bosch Buderus

Buderus

Ansprechpartner



Thomas Olck-Willers
Key Account Manager NRW

+49 211 73837 64
+49 172 38646 17
thomas.olck-willers@buderus.de



Jürgen Temminghoff
Technischer Berater Gebiet Münster

Juergen.Temminghoff@buderus.de

Kontakt

**Bosch Thermotechnik GmbH -
Buderus Deutschland**

Sophienstraße 30-32, 35573 Wetzlar

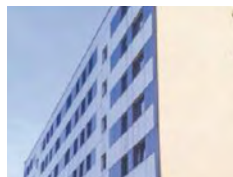
W: www.buderus.de



BOSCH THERMOTECHNIK GMBH - BUDERUS DEUTSCHLAND

Die Bosch Thermotechnik GmbH steht für den Geschäftsbereich Thermotechnik (TT) der Bosch-Gruppe und ist mit ihren internationalen Tochtergesellschaften ein führender europäischer Hersteller von ressourcenschonenden Heizungsprodukten und Warmwasserlösungen. Buderus Deutschland (Marke innerhalb der Bosch Thermotechnik GmbH) unterhält ein dichtes Netz von 51 Vertriebsniederlassungen, 10 Service-Centern und derzeit 9 Regionalen Trainingscentern im Bundesgebiet.

EFFIZIENZ-ANALYSE ALS BASIS EINER OPTIMALEN HEIZUNGSMODERNISIERUNG



Transparente Darstellung der Anlagensituation

Bei etwa 80 % aller haustechnischen Anlagen sind Energieoptimierungen möglich. Diese können durch eine verbesserte Abstimmung von Wärmeerzeuger, Wärmeverteilung und Wärmeübergabe erreicht werden. Gemäß DIN 15378 müssen Kesselanlagen nach 15 Jahren einmalig vollständig inspiziert werden. Unsere Effizienz-Analyse entspricht diesbezüglich exakt dem vorgegebenen Prozedere.

Großes Einsparpotenzial

Unser messwertgestütztes, mobiles Datenerfassungs- und Auswertungssystem kann Ihnen dabei helfen, mögliche Energieeffizienzverluste zu vermeiden. Über einen Zeitraum von 24 Stunden werden alle relevanten Messwerte sowie wesentliche Betriebszustände der Heizungsanlage automatisch erfasst. Die Diagnose gibt Auskunft über die aktuellen Anlagenparameter, das hydraulische System, die reale Heizlast und informiert mit dem berechneten Jahresnutzungsgrad Auskunft über die Energieeffizienz der Gesamtanlage. Aus dem Vergleich der Energieverbrauchswerte wird eine Prognose der Energieeinsparung vorgenommen. Die zu erwartenden Einsparungen im niedrig-investiven Bereich liegen bei etwa 10%.



Vorteile der Effizienz-Analyse

Dank den automatisierten, intelligenten Prozessen ist eine komplette Analyse im laufenden Betrieb innerhalb weniger Tage möglich. Sie basiert auf präzisen, reproduzierbaren Messungen und erkennt Mängel, die mit herkömmlichen Verfahren nicht auffindbar sind. Sie können die Heizungsanlage Ihres Objekts günstig und effizient optimieren, denn bei deutlich höherer Ergebnisqualität ist das Verfahren auch günstiger als Standard-Energieaudits. Mögliche Kosten für die Behebung von Defiziten amortisieren sich bereits oft innerhalb der ersten Heizperiode.

Alle Vorteile einer Effizienz-Analyse:

- Steigerung der Energieeffizienz bereits durch niedrig-investive Maßnahmen
- Senkung des Energieverbrauchs durch Optimierung bestehender Heizungsanlagen
- Reduzierung der „zweiten Miete“
- Kurze Amortisationszeiten
- Aufzeigen des Jahresnutzungsgrades
- Umfangreiche Dokumentation in gebundener Form
- Messwertgestützte Inspektion mit Analyseverfahren nach DIN EN 15378
- Erfüllt Wärme-LV § 10 Absatz 2 auch mit Kurzzeitmessung.

MIT SICHERHEIT IN DIE ZUKUNFT:

JUNKERS IST IHR RICHTIGER PARTNER

Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit und Betriebssicherheit: die drei wichtigsten Punkte bei der Heizungsanierung von Bestandsgebäuden. Hinzu kommen sich ständig ändernde gesetzliche Vorschriften und Verordnungen, wie die EnEV 2014 (01.01.2015) und die Ökodesign Richtlinie (26.09.2015).



Aus langjähriger Erfahrung als Partner der Wohnungswirtschaft wissen wir, worauf es Ihnen und Ihren Mietern ankommt. Deshalb verbinden unsere Wärmelösungen günstige Investitionen mit niedrigen Betriebskosten und höchster Betriebssicherheit. In der Praxis bedeutet das: Sie sparen jede Menge Energie und Geld, vermeiden Leerstände und erhöhen die Attraktivität Ihrer Wohnungen. Denn eine moderne Heizung schont nicht nur die Umwelt und stellt den Gesetzgeber zufrieden – sie entlastet spürbar Ihr Budget, erhöht sowohl den Komfort als auch die Betriebssicherheit und senkt die „zweite Miete“.

VERKAUFSSTART DER STROMERZEUGENDEN HEIZUNG CERAPOWER FC AUF BRENNSTOFFZELLENBASIS VON JUNKERS

Zukunft Brennstoffzelle

Verkaufsstart der stromerzeugenden Heizung CeraPower FC auf Brennstoffzellenbasis von Junkers

Junkers startet mit dem Verkauf der CeraPower FC auf Brennstoffzellenbasis. Damit wird die Zukunftstechnologie Brennstoffzelle zur dezentralen Strom- und Wärmeerzeugung jetzt auch für Ein- und Zweifamilienhäuser im Neubau und Bestand verfügbar. Der Thermotechnik-Spezialist hat sämtliche Komponenten in ein Gehäuse integriert: ein bewährtes und tausendfach erprobtes Gas-Brennwertgerät, eine innovative Brennstoffzelle sowie zwei Speicher für die effiziente Bevorratung des erwärmten Trink- und Heizwassers. Mit Abmessungen von 1800 x 1200 x 600 Millimetern (H x B x T) ist die CeraPower FC sehr kompakt.

Einfache Installation



Die stromerzeugende Heizung CeraPower FC von Junkers arbeitet auf Brennstoffzellenbasis. Das Gerät zur dezentralen Strom- und Wärmeerzeugung eignet sich für Ein- und Zweifamilienhäuser im Neubau genauso wie für Bestandsgebäude.

Das Gerät basiert auf der Solar-Brennwertlösung Cerapur Solar von Junkers. Die Abstimmung zwischen dem stromerzeugenden Modul und dem Brennwertgerät erfolgt mit Hilfe des aus der Cerapur Solar bekannten Beimischventils. Das erleichtert dem Fachhandwerker die Arbeit. Er kennt die Bauteile und Anschlüsse – und die Installation der neuen und innovativen Technologie geht ganz einfach von der Hand.

Die Junkers Heizung mit innovativer Brennstoffzellen-Technik stellt Strom und Wärme auf effiziente und umweltschonende Art bereit: Herzstück ist eine keramische Festoxid-Brennstoffzelle SOFC (Solid Oxide Fuel Cell). Der elektrische Wirkungsgrad liegt bei bis zu 46 Prozent. Damit arbeitet die Brennstoffzellen-Heizung effizienter als herkömmliche Lösungen mit Kraft-Wärme-Kopplung. Die Raumheizungseffizienz der CeraPower FC beträgt A+++. Die Energiekosten reduzieren sich deutlich, im Einfamilienhaus sparen die Bewohner bis zu 1300 Euro pro Jahr. Auch beim CO₂-Ausstoß überzeugt die CeraPower FC: Er sinkt im Vergleich zur konventionellen Strom- und Wärmebereitstellung um bis zu 50 Prozent.

Bosch Junkers



Ansprechpartner

**Andreas Schlenso**Key Account Manager
Wohnungswirtschaft

☎ +49 160 7022 454

✉ andreas.schlenso@de.bosch.com

**Wolfgang Theisinger**Key Account Manager
Wohnungswirtschaft

☎ +49 172 7576 841

✉ wolfgang.theisinger@de.bosch.com

Kontakt

**Bosch Thermotechnik GmbH
Junkers Deutschland**

Junkersstrasse 20-24, 73249 Wernau

W: www.junkers.com



Bosch Junkers

JUNKERS IST IHR RICHTIGER PARTNER



Die CeraPower FC erreicht eine elektrische Leistung von

0,7 Kilowatt, die Nennwärmeleistung von Brennstoffzelle und Gas-Brennwertgerät beträgt bis zu 25 Kilowatt. Eine intelligente Regelung steuert das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten, sie arbeiten optimal zusammen – das wiederum wirkt sich positiv auf die Laufzeit der Brennstoffzelle, den Strom-Ertrag sowie die Strom-Eigennutzung aus.

Hintergrund: Brennstoffzelle und ene.field-Programm

Eine Brennstoffzelle wandelt die im Wasserstoff gespeicherte Energie in elektrische Energie um. Der Wasserstoff wird aus dem zugeführten Erdgas gewonnen. Im sogenannten Zellstapel (Stack) reagiert das Gas zunächst mit dem Sauerstoff der Luft und bildet Wasserdampf als Nebenprodukt. Ein Inverter wandelt anschließend den Gleichstrom in Wechselstrom um und speist ihn ins Stromnetz des Gebäudes ein. Die dabei entstehende Wärme steht für den Heiz- und den Warmwasserkreislauf zur Verfügung.

Junkers hat die Erkenntnisse aus dem europäischen Brennstoffzellen-Demonstrationsprogramm ene.field in die Entwicklung der CeraPower FC einfließen lassen. Die Forschung, die zu diesen Ergebnissen geführt hat, erhielt Fördermittel für die gemeinsame Technologieinitiative für Brennstoffzellen und Wasserstofftechnik vom siebten Forschungsrahmenprogramm der Europäischen Union (FP7/2007-2013). Die Geldmittel stammten von der Zuschussvereinbarung n° 303462.

IDEAL STANDARD GMBH

IDEAL STANDARD GMBH



Ideal Standard ist Ihr Partner, wenn es um die ganzheitliche Lösung für die Ausstattung der Badezimmer der Wohnungswirtschaft geht. Als einziger deutscher Hersteller bietet Ideal Standard das komplette Produktprogramm für das Badezimmer aus einer Hand: von Armaturen über Keramikprodukte und Acrylwannen bis hin zu Badaccessoires und Möbeln. Ideal Standard steht für innovative Produktkonzepte, die sich durch ein Höchstmaß an Design und Funktionalität auszeichnen. Unsere Technologien sorgen für hohen Bedienkomfort, sparen Ressourcen, erleichtern die Installation und schaffen Sicherheit im Bad.

URBANES LEBEN IM ZENTRUM VON FRANKFURT

Ideal Standard trägt mit ganzheitlichen Produktserien für das Bad zum langfristigen Wohnwert des Westside Towers in Frankfurt bei.



tragen in der Badeinrichtung zu einem hohen Einrichtungs-niveau des Objektes bei, das einen besonderen urbanen Lebensstil ermöglicht.

Der Westside Tower in Frankfurt nimmt als Mietwohnungsobjekt eine Sonderstellung im Wohnhochhausbau ein. Damit verbinden sich besondere Anforderungen an Komfort und Wertbeständigkeit der Ausstattung. Produkte von Ideal Standard

Bad-Ausstattung mit hoher Wertigkeit und fortschrittlicher Technologie

Das hohe Niveau der Grundausstattung lässt es zu, in den Wohnungen anspruchsvolle, designorientierte Einrichtungskonzepte individuell zu realisieren. Auch die Bäder entsprechen diesem Anspruch an Ästhetik und Komfort auf einem einheitlichen und hohen Ausstattungsniveau. Als einziger deutscher Hersteller bietet Ideal Standard das komplette Produktprogramm für das Badezimmer aus einer Hand: von Armaturen über Keramikprodukte und

IDEAL STANDARD GMBH

Acrylwannen bis hin zu Badaccessoires und Möbeln. In den Bädern des Westside Tower konnte so ein durchgängig hoher Standard unter anderem mit der Serie Connect realisiert werden. Diese Badserie verbindet hochwertiges Design mit praktischen Lösungen. Aus der Serie Connect wurden der Waschtisch Cube mit seinen klaren Linien und kubischem Design verwendet.

Das Wandtiefspülklosett der Serie Connect ermöglicht mit seiner innovativen randlosen Connect Spültechnik einen unübertroffenen Hygienestandard in der WC-Technik. Die Waschtischarmatur CeraPlan III ist – ausgezeichnet mit dem iF-product design award – eine junge Armaturengeneration mit modernster Wasser- und Energiespar-technologie. Auch die Armatur Active ist ein Designprodukt: gestaltet von dem Designbüro ARTEFAKT und ausgezeichnet mit dem red dot design award sowie dem iF-product design award.

Auch energetisch ist das Gebäude als KfW 70 in modernstem technischem Standard ausgeführt. Die Heizung wird durch 3 Erdwärmesonden gespeist, eine 15 KW Fotovoltaikanlage unterstützt zusätzlich die energetische Effizienz.

Die Körperform-Badewanne der Serie Hotline Neu lässt sich perfekt mit den meisten modernen Keramikserien kombinieren. Hier wurde sie mit einer Duschabtrennung und dem Duschsystem Idealrain verbunden. Im Vordergrund bei der Entwicklung von Idealrain standen ein voluminöses Strahlbild und eine einfache, ergonomische Handhabung. Die Hand- und Kopfbrausen der Idealrain Serien sind mit moderner Wasserspartechnologie ausgestattet.

Nachhaltig auch in Bezug auf die Akzeptanz beim Mieter

Generell geht es Ideal Standard mit der hohen Qualität seiner Markenprodukte darum, die Langlebigkeit von Investition zu unterstützen und eine zusätzliche Wertschöpfung zu erzeugen. Das sind Kategorien, die für Revitalis auch bei der Objektentwicklung von Anfang an zentral sind. Die Hamburger Revitalis Real Estate AG initiierte als Immobilienentwickler den Bau des 66 m hohen Westside Tower. Beim Westside Tower fällt dabei besonders ins Gewicht, dass er ein Mietwohnungsbau ist, der als Hochhaus mit seiner technischen Gebäudeausstattung bereits in der Erstellung etwas teurer als ein gewöhnliches Wohnbauvorhaben ist und besonders attraktiv sein muss. Deshalb ziehe sich, so Svea Hoffmann, Pressereferentin von Revitalis, ein hoher Ausstattungsstandard durch das gesamte Gebäude. „Unser Anspruch ist, Projekte zu schaffen, die langfristig vom Mieter nachgefragt werden und den Nutzern auch nach Jahrzehnten noch gefallen. Der urbane Wohnstandard, den wir hier im Westside Tower getroffen haben, ist sehr zeitlos.“

Urbaner Lebensstil in der Tradition von Weltmetropolen

Mit Ausblick auf den Taunus und die Frankfurter Skyline, bietet der Westside Tower 244 1- bis 4-Zimmer-Wohnungen von 35 m² bis 155 m² Größe. Markant für die Architektur des Westside Tower ist die Betonung seiner Gebäudeecken und eine Gliederung, die den Baukörper schlank erscheinen lässt. Die Lage wie hier am Europlatz sei, so Hoffmann, neben einer individuell gestalteten Architektur eine der zentralen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Hochhausprojekt. „Hier im Europaviertel funktioniert die Lage in Innenstadtnähe und Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sowie Autobahn und Flughafen sehr gut. Das kommt auch dem Lebensstil von Mietern entgegen, die bewusst auf ein Auto verzichten“, so Hoffmann.

Das Angebot richtet sich somit an verschiedene Bevölkerungsschichten: Die Kita im Haus macht es besonders familienfreundlich. Für Senioren eignen sich barrierefreie Wohnungen sehr gut. Jede Wohnung verfügt über einen Balkon, eine Loggia oder eine Terrasse, Eichen-Parkett und Fußbodenheizung sowie eine hochwertige Einbauküche.

IDEAL STANDARD GMBH



Ansprechpartner

**Mario Stecker**

+49 2853 85793 82
+49 172 227294 14
MStecker@IdealStandard.com

**Marco Falcone**

Vertrieb Außendienst

+49 234 91588 344
+49 173 29122 33
MFalcone@IdealStandard.com

**Norbert Matros**

Projektberater

+49 2137922666
+49 1724212280
NMatros@IdealStandard.com

Kontakt

Ideal Standard GmbH

Euskirchener Straße 80, 53121 Bonn

W: www.idealstandard.de



IDEAL STANDARD GMBH



IDEAL STANDARD GMBH

Langfristige Stadtentwicklung

Im März 2016 wurde der Westside Tower in Frankfurt bezugsfertig. Gelegen im neuen Europaviertel, direkt neben der Frankfurter Messe, fügt sich der Wohnturm in einen für die Stadtentwicklung bedeutenden Kontext ein. Die städtebauliche Erschließung des innenstadtnahen Europaviertels läuft seit 2005. Es wurde mit dem DGNB-Zertifikat in Gold, Neubau gemischte Stadtquartiere, Version 2011 ausgezeichnet. 2019 soll die Erschließung weitgehend abgeschlossen sein. Bisherige Schätzungen gehen davon aus, dass dann hier rund 30.000 Menschen arbeiten und rund 8.000 bis 10.000 Menschen wohnen werden. Mit unterschiedlichen baulichen Konzepten bedienen Investoren im Europaviertel – sowie in den kommenden Jahren im gesamten Stadtgebiet mit ca. 14 weiteren Hochhäusern – den steigenden Bedarf an Wohnraum in der Mainmetropole. Die Entwurfsarchitekten waren msm meyer schmitz-morkramer, Frankfurt am Main. Die Hamburger MPP MEDING PLAN + PROJEKT GmbH betreute das Projekt als Generalplaner.

VAILLANT DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG



Niedrige Heizkosten, zufriedene Mieter

Vaillant ist ein international tätiges Unternehmen mit Hauptsitz in Remscheid, das seinen Kunden weltweit umweltfreundliche und energiesparende Heiz- und Lüftungssysteme anbietet, die verstärkt regenerative Energien nutzen. Als einer der weltweiten Markt- und Technologieführer entwickelt und produziert Vaillant maßgeschneiderte Produkte, Systeme und Dienstleistungen für Wohnkomfort. Das Produktportfolio umfasst Solarthermie- und Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen, Pellet-Heizkessel, Kontrollierte Wohnraumlüftung, Kraft-Wärmekopplungs-Anlagen, hocheffiziente Heizsysteme auf Basis fossiler Energieträger sowie intelligente Regelungen und Speicher. Das gute Gefühl, das Richtige zu tun.

Ansprechpartner



Markus Seul

Key Account Manager Bau- und Wohnungswirtschaft (Westfalen)

+49 171 97631 13
markus.seul@vaillant.com



Peter Schneider

Key Account Manager Bau- und Wohnungswirtschaft (Rhein-Ruhr)

+49 171 97632 44
peter.schneider@vaillant.com



Thorsten Baude

Key Account Manager Bau- und Wohnungswirtschaft (Westfalen)

+49 171 97630 01
thorsten.baude@vaillant.com

KREISWOHNBAU ENTWICKELT IHREN BESTAND GANZHEITLICH

Barrierefreie Wohnungen auf dem Kellergeschoss von Rückbau errichtet

Die Kreiswohnbau in Osterode steht vor zwei zentralen Herausforderungen: dem demografischen Wandel und der Abwanderung speziell junger Menschen in industriestärkere Regionen. Das Konzept, mit dem aber erfolgreich gegengesteuert wird, besteht aus drei Säulen: gezielten Sanierungsinvestitionen im Bestand, umfassenden Service- und Betreuungskonzepten für ältere Mieter – und beträchtlichen Investitionen in Neubauten.

Beispielhaft ist das Projekt Troppauer Straße in Herzberg. Hier sind für 1,5 Mio. Euro neun attraktive, barrierefreie Mietwohnungen im Reihenhausstil gebaut worden. Und zwar auf den Fundamenten bzw. den Kellergeschossen zweier rückgebauter Mehrfamilienhäuser.

Kreiswohnbau-Geschäftsführer Hans-Peter Knackstedt: „Erfolgreiche, ganzheitliche Bestandsentwicklung heißt, sich auf anschließend tatsächlich vermarktbarere Projekte zu konzentrieren. Dazu gehört auch die Kombination aus Rück- und Neubau.“ Zugleich wurde die Siedlung in Herzberg durch einen neuen Mietertreff in den Reihenhäusern aufgewertet. Die beiden „Reihenhäuser“ bieten aber nicht nur architektonisch bemerkenswert schönen Wohnraum, sondern auch energetisch: Auf weniger als KfW 70-Niveau werden sie über einen zentralen Gas-Brennwertkessel mit ergänzender thermischer Solaranlage versorgt. Damit reichen 65 kW modulierende Leistung des Brennwertkessels ecoVIT exklusiv für die Wärme und Warmwasserbereitung völlig aus. Gepuffert wird die Wärme des Kessels und der Solaranlage in einem 1.000 Liter Multi-Funktionsspeicher, der auch für eine ausreichende hygienische Warmwasserversorgung sorgt.





Niedrige Heizkosten, zufriedene Mieter



Frank Kühne, technischer Angestellter der Kreiswohnbau: „Das ist ökologisch und ökonomisch sinnvoll, weil so auch die Betriebskosten im Interesse unserer Kunden dauerhaft niedrig gehalten werden.“ Die Installation war dabei einfach zu realisieren, denn dafür wurden die ehemaligen Keller der rückgebauten Mehrfamilienhäuser genutzt.

Energiekonzept mit zentralem Gas-Brennwertgerät und Solar

Energieeffizienzklasse des Systems:

ecoVIT exklusiv mit auroTHERM und Multifunktionsspeicher Heizung A+
Warmwasser A+++

VAILLANT DEUTSCHLAND
GMBH & CO. KG



Kontakt

**Vaillant Deutschland
GmbH & Co. KG**

Berghauser Str. 40, 42859 Remscheid

W: www.vaillant.de

NIE WIEDER BOHREN AG

Badaccessoires der nie wieder bohren ag werden Sie von den Vorteilen des Klebens überzeugen! Das patentierte nie wieder bohren.- Befestigungssystem ist die Klebealternative zur Dübelbefestigung auf allen tragfähigen, rauen und glatten Untergründen. Badausstattung von nie wieder bohren. lässt sich einfach, schnell, ohne Werkzeug, Lärm, Schmutz und Bohrlöcher, aber dennoch dauerhaft zuverlässig befestigen.



NIE WIEDER BOHREN.- SICHER BEFESTIGEN. RÜCKSTANDSFREI ENTFERNEN.

Bis heute stellen Bohrlöcher zur Befestigung von Spiegeln, Ablagen, Haken und Haltern eines der größten Probleme im Werterhalt von Bädern in der Wohnungswirtschaft dar. Das patentierte nie wieder bohren.-Befestigungssystem bietet die Klebealternative zur Dübelbefestigung auf allen tragfähigen, rauen und glatten Untergründen. Der Marktführer unter der bohrlosen Befestigung überzeugt mit 10-jähriger Erfahrung und einem ausgeklügeltem Befestigungssystem aus Hochleistungskleber und Spezialmontageplatte (Made in Germany), das im Jahr 2016 mit dem X-Plus Award für das „besten Produkt 2016“ ausgezeichnet wurde.

NIE WIEDER BOHREN AG



Ansprechpartner



René Trageser

Key Account Manager Bau- und
Wohnungswirtschaft (Westfalen)

☎ +49 162 24169 55

✉ rene.trageser@niewiederbohren.de

Kontakt

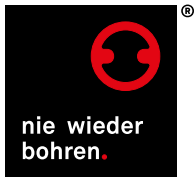
nie wieder bohren ag

Hafenstraße 15 b, 63450 Hanau

W: www.niewiederbohren.de

NIE WIEDER BOHREN AG

NIE WIEDER BOHREN AG



nie wieder bohren. – Sicher befestigen. Rückstandsfrei entfernen.



Bis heute stellen Bohrlöcher zur Befestigung von Spiegeln, Ablagen, Haken und Haltern eines der größten Probleme im Werterhalt von Bädern in der Wohnungswirtschaft dar. Das patentierte nie wieder bohren.-Befestigungssystem bietet die Klebealternative zur Dübelbefestigung auf allen tragfähigen, rauhen und glatten Untergründen. Der Marktführer unter der bohrlosen Befestigung überzeugt mit 10-jähriger

Erfahrung und einem ausgeklügeltem Befestigungssystem aus Hochleistungskleber und Spezialmontageplatte (Made in Germany), das im Jahr 2016 mit dem X-Plus Award für das „besten Produkt 2016“ ausgezeichnet wurde.

Die Bandbreite der hochwertigen nie wieder bohren.-Badausstattung ist groß, angefangen von Handtuchhaken, WC-Papierrollenhaltern über Duschkörbe bis hin zu WC-Bürstengarituren und Duschstangen. Ergänzt wird das Produktsortiment durch Austauschartikel des täglichen Bedarfs!

Profitieren auch Sie von den Vorteilen des Klebens

- Voller Werterhalt - Keine Beschädigung von teuren Oberflächen
- Keine Folgeschäden durch Bohrlöcher - Keine Schäden an verdeckten Leitungen und Dichtschäden
- Flexibler Einsatz - Freie Positionierbarkeit von Accessoires auch mitten auf der Fliese, über der Fuge und sogar über bestehenden Bohrlöchern
- Einfache und kostengünstige Montage - Schnell und sicher, ganz ohne zusätzliches Werkzeug
- Kein Lärm, kein Schmutz - Keine Belästigung von Anwohnern
- Dauerhaft hoch belastbare Befestigung - Sicherheit durch definierte Klebeflächen, Aushärtezeiten und geprüft hohe Haltekräfte (Belastungsspitzen bis zu 400 kg). Haltekraft von unabhängigen Instituten getestet
- Rückstandslose Entfernsbarkeit - System- und Ausstattungswechsel jederzeit möglich

Perfekt aufeinander abgestimmt: nie wieder bohren.- Kleber und Adapter



Der **nie wieder bohren.-** Kleber ist ein hochfester und unverrottbarer Einkomponentenklebstoff, wie er auch im Flug- oder Fahrzeugbau verwendet wird. Er bleibt elastisch und hält auf glatten oder rauhen Untergründen wie Fliesen, Stein, Glas,

Metall, Beton, Holz und vielen Kunststoffen dauerhaft extrem hohen Belastungen stand.

nie wieder bohren.- Adapter werden in einem speziell entwickelten Verfahren hergestellt und sind durch international hinterlegte Schutzrechte geschützt. Der Adapter dient zur Verbindung zwischen Produkt und Untergrund und integriert Standardbefestigungsmittel wie Schrauben oder Innengewinde, sodass auch für eine konventionelle Dübel-Schrauben-Befestigung ausgelegte Objekte mit dem nie wieder bohren. - System montiert werden können.

Die Montage ist schnell und einfach: Untergrund vorreinigen, Adapter auf der Wand befestigen, mit dem Kleber befüllen, zwölf Stunden aushärten lassen und schon kann das Produkt montiert werden!



SOLARLUX

Seit mehr als 30 Jahren steht Solarlux für ausgezeichnete Qualität in der Herstellung von Glas-Faltwänden, Balkonverglasungen und Fassadenlösungen sowie Glasanbauten. Weltweit überzeugt das niedersächsische Unternehmen mit individuellen Lösungen aus Glas und innovativen Designmöglichkeiten. Mit 650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist Solarlux in mehr als 50 Ländern aktiv und gehört weltweit zu den führenden Systemanbietern. Dabei versteht sich das Familienunternehmen als ständiger Begleiter: Architekten und Wohnungsunternehmen erhalten bei Solarlux optimalen Service und haben durchgängig einen Ansprechpartner.

Exzellenter Service und Präsenz vor Ort

Bei Solarlux steht Ihnen während des gesamten Bauvorhabens ein ausgebildetes Experten-Team zur Verfügung. Objekt- und Architektenberater übernehmen die Bestandsaufnahme vor Ort, auf dieser Basis erstellt Solarlux eine aussagekräftige Kostenkalkulation. Beratung, Kalkulation, Aufmaß, Produktion und Montage - Sie bekommen alles aus einer Hand.

SOLARLUX



Ansprechpartner

**Carsten Bockweg**

Objektvertrieb Region Nord-West

☎ +49 5422 9271 149

☎ +49 174 3368 006

✉ c.bockweg@solarlux.de

Kontakt

SOLARLUX

Industriepark 1, 49324 Melle

W: www.solarlux.de

DO SIN MER DABEI

www.ebz-in-koeln.de
EBZ
AKADEMIE

BRUNATA-METRONA



Ansprechpartner



André Günther
Key-Account-Manager

+49 2233 5014 16
+49 177 75500 53
✉ andre.guenther@brunata-huerth.de

Kontakt

BRUNATA-METRONA-Gruppe

Max-Planck-Str. 2, 50354 Hürth

W: www.brunata-metrona.de



BRUNATA-METRONA-GRUPPE

Die BRUNATA-METRONA-Gruppe zählt deutschlandweit zu den Marktführern für die verbrauchsgerechte Abrechnung von Energie- und Wasserkosten sowie für Lösungen zur kosteneffizienten Gestaltung der zugehörigen Geschäftsprozesse. Das Leistungsspektrum umfasst auch die Montage der Erfassungsgeräte sowie deren Ablesung. Weitere Geschäftsfelder sind Trinkwasseranalyse und Rauchmelderservice.

RAUCHMELDER-FERNINSPEKTION – FORTSCHRITT ODER SICHERHEITSRISIKO?

In fast allen Bundesländern besteht die Pflicht zur Ausstattung von Wohnräumen mit Rauchmeldern. Um die Betriebsbereitschaft der Geräte langfristig sicherzustellen, sind jährliche Prüfungen vorgeschrieben. Darüber, wie diese Prüfung durchzuführen ist, gibt es Diskussionen. Dabei ist die maßgebliche Verordnung eindeutig.

In Deutschland existiert in fast jedem Bundesland eine Rauchmelderpflicht. Diese schreibt unter anderem vor, die Geräte jährlich auf ihre Betriebsbereitschaft zu prüfen.

Vor-Ort-Prüfungen erfordern aufwendige Terminkoordination für den Prüfenden sowie Anwesenheitspflicht für den Wohnungsnutzer zum Prüftermin. Die Logistik rund um die jährlichen Prüfungen ist ähnlich komplex wie bei Heizungsablesungen, die in der Regel auch einmal im Jahr stattfinden. Daher übernehmen häufig Messdienstleister diesen Service, die auf diesem Gebiet ihren Schwerpunkt haben, wie beispielsweise BRUNATA-METRONA.

DIN-Novelle macht den Weg frei

Die Novelle der Richtlinie DIN 14676 im September 2012 eröffnete „die grundsätzliche Möglichkeit, auch andere gleichwertige Maßnahmen für die Inspektion einschließlich der Funktionsprüfung von Rauchmeldern anzuwenden.“ Ausdrückliches Ziel dieser Neuregelung war es, „Innovation und neue Technologien nicht zu behindern.“ Die DIN 14676 schreibt eine Überprüfung der Rauchmelder im Jahresrhythmus vor und beschreibt, was geprüft werden muss. Es werden jedoch keine Vorgaben an das Wie gemacht.

Seit Verabschiedung der DIN-Novelle kann eine Ferninspektion die Prüfung vor Ort ersetzen. Dies bestätigt auch der TÜV Rheinland in einem Gutachten vom Dezember 2012. Der Weg war frei für eine neue Generation von Rauchmeldern.

Diese fernprüfbaren Geräte verfügen über zusätzliche Funktionen: Mittels der Abdecküberwachung erkennt das Gerät ob die Raucheindringöffnungen frei sind. Funktionsrelevante Beschädigungen werden durch regelmäßige Selbsttests entdeckt und gemeldet. Die Lageprüfung stellt fest, ob sich das Gerät noch an der Decke befindet oder ob es demontiert wurde. Die Umgebungsprüfung stellt sicher, dass sich keine Hindernisse in unmittelbarer Nähe befinden, die das Erkennen von Brandrauch behindern würden. Und die Funktionalität des akustischen Signalgebers wird durch die Alarmprüfung sichergestellt.

Lage- und Umgebungsprüfung sind Ausstattungsmerkmale, über die konventionelle Rauchmelder in der Regel nicht verfügen. Da diese Funktionen bei den fernprüfbaren Modellen das ganze Jahr über aktiv sind – und nicht nur einmal bei der jährlichen Prüfung – sorgen sie für erhöhte Sicherheit. Ein weiteres Plus an Sicherheit entsteht dadurch, dass bei der Fernprüfung nahezu alle Geräte geprüft werden können. Bei einer Prüfung vor Ort passiert es dagegen in bis zu fünf Prozent der Fälle, dass kein Zutritt zur Wohnung möglich ist. Für Wohnungsnutzer, die über fernprüfbare Rauchmelder verfügen, bedeutet es zusätzlichen Komfort, wenn sie nicht für die Funktionsprüfung anwesend sein müssen. Für Wohnungsverwalter bedeutet es eine beträchtliche Erleichterung, dass sie bei Wohnungen, wo der Nutzer den Zutritt verweigert, diesen nicht einklagen müssen.

BRUNATA-METRONA-GRUPPE

Herausforderung Nutzungsänderung

Der erhöhte Komfort und die zusätzliche Sicherheit haben einen gewissen Preis. Für konventionelle Rauchmelder spricht also, dass sie in der Anschaffung etwas günstiger sind. Kritiker der Fernprüfung verweisen gerne auf einen weiteren Punkt. Nämlich darauf, dass bauliche Änderungen und Nutzungsänderungen nur vor Ort festgestellt werden könnten. Wenn beispielsweise ein Arbeitszimmer, das nicht zwingend mit einem Rauchmelder ausgestattet sein muss, zu einem Kinderzimmer umfunktioniert wird, kann dies aus der Ferne nicht erkannt werden. Abhilfe schafft hier eine optimale Ausstattung aller Räume mit Rauchmeldern von Anfang an (mit Ausnahme von Küche und Bad/WC). Fakt ist: Sämtliche Fälle, die nicht durch die Technik geprüft werden, müssen und können organisatorisch abgedeckt werden.

Der Gebäudeeigentümer hat also die Wahl zwischen Geräten mit oder ohne Fernprüfung. Wichtig ist, dass er auf qualitativ hochwertige Geräte (Q-Label) und professionelle Beratung, Montage, Wartung sowie rechtssichere Dokumentation achtet. Mit mittlerweile mehr als einer Million installierter Geräte unterschiedlicher Hersteller sind fernprüfbare Rauchmelder längst etabliert. Sie stellen somit eine zukunftsweisende, komfortable und sichere Technologie für die Wohnungswirtschaft dar.

Heizkosten zeitgemäß erfassen und Abrechnen

Techem ist ein weltweit führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement in Immobilien. Das Leistungsangebot reicht von der Energiebeschaffung über die Erfassung und Abrechnung von Wärme und Wasser bis hin zu einem detaillierten Energiemonitoring. Des Weiteren bietet Techem neben gering-investiven Maßnahmen, wie dem Energiesparsystem adapterm, auch innovative Contracting-Lösungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Der Funkrauchwarnmelder ergänzt das Portfolio des Marktführers für funkgesteuerte Systeme zur Erfassung von Heizwärme und Wasser. Die in Kooperation mit einem akkreditierten Partnerunternehmen durchgeführte Legionellenprüfung rundet das umfassende Lösungsangebot für die Wohnungswirtschaft ab. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Eschborn wurde 1952 gegründet. Techem ist heute mit über 3.500 Mitarbeitern in mehr als 20 Ländern aktiv und hat 10,3 Millionen Wohnungen im Service. In Deutschland ist Techem flächendeckend vertreten.

HEIZKOSTENPROGNOSE 2015



Mieter und Wohnungseigentümer, deren Wohnungen im letzten Jahr mit Heizöl beheizt wurden, können sich voraussichtlich auf eine Heizkostenrückzahlung freuen. Wurde hingegen mit Erdgas geheizt, war das im vergangenen Jahr eher schlecht fürs Portemonnaie: Nach einer Prognose des Energiedienstleisters Techem sind die Heizkosten beim Energieträger Öl in 2015 um 18,6 Prozent gesunken, während sie für Erdgas um 6 Prozent anstiegen.

Heizkostenprognose: Preisvorteil bei Ölheizungen

HEIZKOSTENRÜCKZAHLUNG FÜR 2015 NUR BEI HEIZÖL WAHRSCHEINLICH, HOHER PREISVERFALL BEIM HEIZÖL UND STAGNIERENDE ERDGASPREISE LASSEN HEIZKOSTEN AUSEINANDER KLAFEN, 2015 TROTZ DER MILDEN LETZTEN DREI MONATE INSGESAMT KÄLTER ALS VORJAHR

BRUNATA-METRONA



TECHEM GMBH



Ansprechpartner



Guido Kustos
Vertriebsleiter

+49 1522 287 1696
guido.kustos@techem.de

Kontakt

Techem GmbH

Hauptstraße 89, 65760 Eschborn

W: www.techem.de



TECHEM GMBH



Heizkosten zeitgemäß erfassen und Abrechnen

Eschborn. Mieter und Wohnungseigentümer, deren Wohnungen im letzten Jahr mit Heizöl beheizt wurden, können sich voraussichtlich auf eine Heizkostenrückzahlung freuen. Wurde hingegen mit Erdgas geheizt, war das im vergangenen Jahr eher schlecht fürs Portemonnaie: Nach einer Prognose des Energiedienstleisters Techem sind die Heizkosten beim Energieträger Öl in 2015 um 18,6 Prozent gesunken, während sie für Erdgas um 6 Prozent anstiegen.

Gründe sind eine unterschiedliche Entwicklung der Preise und ein insgesamt gestiegener Verbrauch: Der Ölpreis ist im Vergleich zu 2014 um 23,9 Prozent gesunken, der Gaspreis stagnierte dagegen mit einem Minus von einem Prozent nahezu. Die Witterung während der Heizmonate Januar bis April und Oktober bis Dezember war im Vergleich zum Vorjahr um durchschnittlich rund 7 Prozent kälter, was automatisch Mehrverbrauch nach sich zieht. Da der Mehrverbrauch beim Erdgas den Preisrückgang überwiegt, steigen dort voraussichtlich die Heizkosten. Beim Heizöl liegt der Preisrückgang dagegen über dem Mehrverbrauch, sodass Heizölnutzer potenziell niedrigere Heizkosten haben werden.

Wer von den sinkenden Öl-Preisen tatsächlich in diesem Maß profitiert, lässt sich allerdings kaum zuverlässig vorhersagen. Bei den für eine Prognose verwertbaren Heizölpreisen handelt es sich um die allgemeinen Handelspreise 2015 und nicht um jene, zu denen das Heizöl im Einzelfall eingekauft wurde. Letztere sind aber die Basis für die spätere Heizkostenabrechnung. Bereits im Jahr 2014 gab es einen Rückgang der Handelspreise von etwa 8 Prozent, bei den Abrechnungen kam jedoch nur ein Rückgang von knapp 5 Prozent zum Tragen. Bei Gaspreisen gibt es diesen Unterschied zwischen Handelspreis und Verbrauchspreis nur sehr eingeschränkt.

Die vorliegende Prognose des Heizenergieverbrauchs basiert auf dem Vergleich von Gradtagszahlen, die auf Basis von Temperaturdaten des Deutschen Wetterdienstes der Jahre 2014 und 2015 ermittelt wurden sowie auf einer Auswertung der Brennstoffpreise für Erdgas und Heizöl aus dem Vorjahr. Wie hoch der tatsächliche Energieverbrauch und damit die Kosten sein werden, lässt sich erst nach Erstellung aller Abrechnungen sagen. Alle Daten wurden im Rahmen der Vorarbeiten zur Energiekennwerte-Studie 2016 von Techem anonym erhoben. Die jährlich erscheinende Studie enthält auch viele weitere Informationen rund um Energieverbrauch und Heizkostenabrechnung. Die Analyse basiert auf den Daten des vorangegangenen Kalenderjahres. Sie gibt unter anderem einen Einblick in die energetische Situation des Gebäudebestandes in Deutschland und bietet damit Hilfestellungen, um den Energieverbrauch in Wohnungen zu bewerten und Ansatzpunkte für Energiesparmaßnahmen zu erkennen.

VATTENFALL REAL ESTATE ENERGY SALES GMBH

Vattenfall ist einer der größten Strom- und Wärmeerzeuger Europas. Unternehmen finden bei uns exakt auf ihre Branche zugeschnittene Leistungen. Wir - das Team von Vattenfall Real Estate - sind erfahren und kompetent im Bereich der Wohnungswirtschaft und spezialisiert auf Energielösungen für Ihre Immobilien.

BATTERIESPEICHER: UNTERNEHMEN PROFITIEREN VON SINKENDEN PREISEN

Batteriespeicher sind in den letzten Monaten deutlich günstiger geworden. Und die Preise sinken weiter. Damit werden sie zunehmend auch für Gewerbe-, Handwerks- und Handelsbetriebe interessant. Die Speicher helfen ihnen dabei, sich mit eigenem Solarstrom zu versorgen – und liefern mit der Bereitstellung von Regelernergie sogar zusätzliche Erlöse.

Als Tesla-Chef Elon Musk im vergangenen Frühjahr erstmals seine für Haushalte sowie kleine und mittelständische Unternehmen entwickelten Batteriespeicher vorstellte, löste er eine enorme Welle aus. Bei Tesla gingen so viele Vorbestellungen ein, dass die Batterien bis weit in dieses Jahr hinein ausverkauft sind. Mehr als drei Millionen YouTube-Aufrufe verzeichnet die Präsentation bis heute.

Dass Musk solches Aufsehen erregte, lag nicht allein an seiner Show, die den iPhone-Präsentationen von Apple kaum nachstand. Oder an den niedrigen Preisen, mit denen Tesla den Batteriemarkt aufmischen will. Sondern vor allem daran, dass das Produkt genau zum richtigen Zeitpunkt kommt – zum weltweiten Boom der Solarenergie. Denn Batteriespeicher helfen, die wetterabhängig schwankende Erzeugung von Photovoltaikanlagen auszugleichen. Wer Sonnenstrom für den Eigenverbrauch produziert, kann damit mittags überschüssige Energie speichern und sie dann abends verbrauchen.

Das stärkt zugleich die Versorgungssicherheit im gesamten Energiesystem: Die Speicher verhindern, dass zur Mittagszeit plötzlich große Mengen an Solarstrom in die Netze fluten. Sie gelten daher als eine Schlüsselkomponente der Energiewende.

Wettbewerb drückt die Preise

Seit Anfang 2014 befinden sich die Batteriepreise im freien Fall. Die Kraftpakete unter den Batterien, die Lithium-Ionen-Speicher, sind nach Berechnungen des Bundesverbands Solarwirtschaft binnen eines Jahres um 23 Prozent günstiger geworden, die althergebrachten Bleibatterien sogar um 32 Prozent. Das liegt vor allem am Wettbewerb, den die Autobranche ausgelöst hat – die Hersteller suchen nach zusätzlichen Abnehmern für die Batterien, die sie für Elektroautos entwickeln. So sind neben Tesla auch Daimler und Bosch in den Markt für Batteriespeicher eingestiegen.

Der Preisrutsch wird sich in den nächsten Jahren – wenn auch mit etwas weniger Tempo – fortsetzen, erwarten die Marktforscher von EuPD Research. Dafür gibt es mehrere Gründe: technologische Fortschritte, die Ausweitung der Produktionskapazitäten und der weiter steigende Wettbewerbsdruck.

Neue Geschäftsmodelle für Unternehmen

Noch rentieren sich die Batteriespeicher für Gewerbe-, Handwerks- und Handelsbetriebe nur in Ausnahmefällen. Denn das Speichern einer Kilowattstunde Strom kostet mit den derzeit verfügbaren Batterien trotz des jüngsten Preisverfalls immer noch mindestens fünfzehn Cent. Bis spätestens 2019 werden die Kosten jedoch auf zehn Cent sinken, erwartet das Fraunhofer Institut für Solare Energiesysteme. Dann werden die Batterien für viele Unternehmen mit Solaranlage zu einer lohnenswerten Investition.

VATTENFALL GMBH

Ansprechpartner

Marika Baier

Key Account Managerin

+49 30 5544 3273

+49 172 32362 20

marika.baier@vattenfall.de

Kontakt
Vattenfall Real Estate Energy Sales GmbH

Chausseestraße 23, 10115 Berlin

W: www.vattenfall.de/immobilienwirtschaft



VATTENFALL GMBH



VATTENFALL REAL ESTATE ENERGY SALES GMBH

Auch deshalb, weil die Speicher ihnen ein neues Geschäftsmodell ermöglichen: Unternehmen können den Netzbetreibern erlauben, aus der Ferne auf ihre Batterien zuzugreifen, um damit Spannungsschwankungen im Stromnetz auszugleichen. Dafür erhalten die Firmen eine attraktive Vergütung. Die Batterien kommen dabei nur kurzzeitig zum Einsatz, sodass die Stromversorgung nicht beeinträchtigt wird.

Bei der Vermarktung dieser Regelleistung steht Vattenfall den Unternehmen als erfahrener Partner zu Seite. So zum Beispiel den Betreibern von Europas größtem Batteriespeicher, der im brandenburgischen Feldheim steht – sie haben die Vermarktung der Anlage am Regelleistungsmarkt in die Hände von Vattenfall gelegt.

Mieterstrom aus dem Batteriespeicher

Für die Wohnungswirtschaft sind die Entwicklungen auf dem Batteriemarkt noch aus einem weiteren Grund interessant: Speicher lassen sich gut in ein Mieterstrom-Modell einbinden, mit dem Immobilieneigentümer den Bewohnern eine kostengünstige, klimafreundliche Stromversorgung anbieten. Die Energie wird direkt vor Ort erzeugt – etwa in einem Blockheizkraftwerk (BHKW), das gleichermaßen Strom und Wärme für das Gebäude liefert.

Bislang ist der Einsatz von Speichern hier aber noch die Ausnahme, da die Koppelung noch nicht rentabel ist. Doch mit weiter sinkenden Batteriepreisen dürfte sich das mittelfristig ändern.

KALORIMETA AG & CO. KG



Ansprechpartner



Klaus Lambers
Gebietsleiter Westfalen

+49 2331 78867 60
✉ klaus.lambers@wmd-kalo.de



Wolfgang Mülfarth
Leiter Region West

+49 208 625607 95
+49 172 42357 99
✉ wolfgang.muelfarth@kalo.de

Kontakt

KALORIMETA AG & Co. KG

Heidenkampsweg 40, 20097 Hamburg

W: www.kalo.de

UNSER RECHTSSICHERER SERVICE RUND UM RAUCHWARNMELDER

Wir versorgen unsere Kunden auch beim Thema Rauchwarnmelder mit einem wahren „Rundum-sorglos-Paket“. Dazu gehört neben einer marktführenden Gerätetechnologie unserer konventionellen und ferninspizierbaren Rauchwarnmelder auch ein erstklassiger Service, von der professionellen Montage bis zur rechtssicheren jährlichen Inspektion und Wartung der Geräte mit entsprechender Dokumentation. Denn nur so sind sowohl Mieter als auch Vermieter bzw. Verwalter auf der sicheren Seite.



AAREON

Aareon bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse im digitalen Zeitalter.

EBZ BUSINESS SCHOOL BERUFT DR. THOMAS KÖNIGSMANN FÜR DIE AAREON-STIFTUNGS-PROFESSUR „WIRTSCHAFTSINFORMATIK“

Auf dem GdW-Verbandstag im November 2014 gaben Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG, und Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ, die Stiftung einer Professur für Wirtschaftsinformatik an der EBZ Business School durch die Aareon AG bekannt. Nun wurde Dr. rer. nat. Thomas Königsmann auf die Professur berufen.

„Für die Immobilienwirtschaft entstehen aus der Digitalisierung zahlreiche Chancen, beispielsweise durch Prozessverbesserungen, Steigerung der Servicequalität oder gar komplett neue Geschäftsmodelle. Die dafür erforderlichen IT-Systeme sind vernetzt und komplex. Durch die Arbeit des Stiftungsinstituts verspreche ich mir wertvolle neue Erkenntnisse für die Branche“, sagt Dr. Manfred Alflen.

„Mit der steigenden Bedeutung der Digitalisierung für die Immobilienwirtschaft steigt der Stellenwert von in diesem Themenkreis gut ausgebildeten Fachkräften. Mit Dr. Thomas Königsmann haben wir einen engagierten Lehrenden und erfahrenen Wissenschaftler gewonnen, der unseren Studierenden die Kompetenzen vermittelt, um digitale Innovationen in der Immobilien- und IT-Branche voranzutreiben“, erklärt Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ. „Die EBZ Business School ist eine forschungsintensive Fachhochschule, deren Ziel es ist, den Forschungs- und Wissenstand in der Branche zu erhöhen. Dr. Thomas Königsmann ergänzt mit seinen Fähigkeiten ideal unseren Forschungscluster“, fügt Prof. Dr. habil. Sigrid Schaefer, stellvertretende Rektorin und Prorektorin für Forschung und wissenschaftlichen Nachwuchs der EBZ Business School, hinzu.



Dr. Thomas Königsmann ist promovierter Dipl. Informatiker. Zuletzt arbeitete er als Abteilungsleiter für „eHealth Infrastruktur und Dienste“ des Fraunhofer-Instituts für Software- und Systemtechnik in Dortmund. Hier beschäftigte er sich mit komplexen Anwendungssystemen und der Unterstützung von Geschäftsprozessen durch Informationssysteme im Gesundheitswesen. „Ich freue mich, mit den talentierten Studierenden und vielversprechenden Nachwuchskräften der Immobilienwirtschaft die Fülle der Einsatzfelder der Informatik zu ergründen und einen Beitrag zur Entfaltung der Potenziale innovativer Technologien beitragen zu dürfen“, so Dr. Thomas Königsmann.

AAREON



Ansprechpartner



Lothar Böttcher
RD Regionalvertrieb West

☎ +49 231 7751 106
☎ +49 170 2240098
✉ Lothar.Boettcher@aareon.com



Alexander Scheuer
Regionalvertrieb West

☎ +49 231 7751 142
☎ +49 151 46 10 68 52
✉ alexander.scheuer@aareon.com



Dirk Rasquin
Regionalvertrieb West

☎ +49 231 7751 161
☎ +49 160 5390271
✉ Dirk.Rasquin@aareon.com



Annette Fischer-Kaulitzki
Regionalvertrieb West

☎ +49 231 7751 162
☎ +49 170 79709 31
✉ Annette.Fischer-Kaulitzki@aareon.com

Kontakt

Aareon

Isaac-Fulda-Allee 6, 55124 Mainz

W: www.aareon.de





BTS SOFTWARE GMBH & CO. KG



Ansprechpartner



Peter J. Schwarz
Gesellschafter

☎ +49 172 35791 32
✉ p.schwarz@bts-software.de



Frank Wilczek
Geschäftsführer

☎ +49 172 35791 31
✉ f.wilczek@bts-software.de



Steffen Wilczek
Vertrieb

☎ +49 171 28405 70
✉ s.wilczek@bts-software.de

Kontakt

BTS Software GmbH & Co. KG

Neuer Zollhof 3, 40221 Düsseldorf

W: www.bts-software.de



BTS SOFTWARE GMBH & CO. KG

Wir verstehen uns als Spezialisten für moderne, internetbasierte Portal-Lösungen zur Prozessautomatisierung des Technischen Gebäudemanagements, der Instandhaltung, Modernisierung und des Neubaus.

SEMINARVERANSTALTUNG FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT IM SCHLOSS HOHENKAMMER



Bildrechte BTS Software GmbH & Co. KG

Am 20. und 21.04.2016 fand das Seminar für die Kunden der BTS Software GmbH & Co. KG im Schloss Hohenkammer bei München statt.

Den Einstieg in den ersten Veranstaltungstag bereitete der Biologe Dr. Buer mit seinem Vortrag „High Nature“ und ermöglichte den Teilnehmern über den Tellerrand der Wohnungswirtschaft hinaus zu schauen und hoch interessante Einblicke über das Energiemanagement der Natur zu erfahren.

Keynotespeakerin Frau Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW, referierte über die Strategien der Wohnungswirtschaft bezüglich zukünftiger Wohntrends und in wie weit die Digitalisierung als kritischer Erfolgsfaktor für die Umsetzung herangezogen wird. Im Anschluss betrachtete Frau Wilczek, Referentin des VdW RW, den Status Quo der Digitalisierung und die Chancen für die Wohnungswirtschaft, eine entscheidende Rolle in diesem Prozess einzunehmen.

Herr Vondran von der WOGEDO Düsseldorf-Ost berichtete unter dem Titel „Genossenschaft Reloaded“ über den, mit den Mitarbeitern gemeinsam geführten, strategischen Unternehmenswandel, welcher 2015 mit dem Ikanos-Award von Deloitte als effizientestes Wohnungsunternehmen Deutschlands gekürt wurde.



Einen netten Ausklang des ersten Veranstaltungstages, bereitete ein sportlicher Wettkampf im Bogenschießen mit anschließendem gemeinsamem Abendessen.

Der zweite Veranstaltungstag stand unter dem Motto praktischer Anwendungen von und für BTS Kunden. Herr Slanina, von der VdW Bayern Assekuranz, erläuterte die digitale Abwicklung von Versicherungsschäden zwischen Wohnungsunternehmen und Makler und zeigte die dadurch resultierende Steigerung von Effizienz und Transparenz beider Parteien auf.

Die Wahrung der Verkehrssicherungspflichten ist für alle Wohnungsunternehmen ein wichtiges und nicht zu vernachlässigendes Thema. Der Bauverein Langenfeld hat die IT gestützte Steuerung und Dokumentation der Verkehrssicherung um die Nutzung von Geodaten erweitert, um sich und den Prüfern mittels Kartographie eine optimierte Visualisierung der Standorte der Prüfpflichten zu ermöglichen. Anknüpfend präsentierten Frau Hoth und Frau Olthaus von der GWG Gruppe Stuttgart die Entwicklung einer gegenseitigen Plausibilitätsprüfung von hinterlegten Verkehrssicherungspflichten und Gebäudebestandsdaten, die darüber hinaus noch auf etwaige Vertragserfordernisse geprüft werden.

**BTS SOFTWARE GMBH & CO. KG**

Als offenes und unabhängiges Portal ist BTS Software auch darum bemüht, seinen Kunden den Zugang zu interessanten Anwendungen anderer Dienstleister zu ebnet.

Herr Axt von der Firma map topomatik erläuterte, wie sein Unternehmen mit Hilfe von Drohnentechnologie den Objektbestand und die dazugehörigen Flächen in 2D Karten und 3D Visualisierungen abbilden kann. Diese können mit bestehenden Daten verknüpft und neuen angereichert werden, um ein optimiertes Flächenmanagement e.g. Baumkataster, Grünpflege zu gewährleisten.

Die Wohnungswirtschaft muss sich vor energetischen Herausforderungen wappnen. Eine der Schnittstellen von IT Technologie und Energieoptimierung präsentierte Herr Asbach von Kieback&Peter in Form eines intelligenten Heizungsreglers, welcher durch Sensorik das Nutzungsverhalten der Mieter analysiert, ja gar erlernt, und somit für eine automatisierte Raumregelung sorgt, was zu Einsparungen der Energiekosten führt.

Abschließend präsentierte Frau Dr. Brüstel von BTS Software, das in der Entwicklung befindliche Management cock-PiT und bestätigte somit den Kunden, mit der BTS einen adäquaten Partner für zukünftige Anforderungen des technischen Gebäudemanagements zu haben.

Wir blicken also zuversichtlich auf eine spannende, gemeinsame Entwicklung der Digitalisierung der Wohnungswirtschaft.

INNOTEK GRUPPE

Die Innotec Gruppe ist flächendeckend in allen Bundesländern für die Immobilienwirtschaft tätig. Wir bieten intelligente und wirtschaftliche Abfallmanagement-Lösungen sowie infrastrukturelle Leistungen rund um Immobilien und betreuen damit bereits rund 1,6 Millionen Bundesbürger. Als zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb (Efb) haben wir die gesetzlichen Rahmenbedingungen dabei immer im Auge!

Mit dem Abfallmanagement als Kernleistung sowie der Sparte Aqua für Trinkwasseranalysen in Gebäuden und den infrastrukturellen Leistungen unseres Unternehmens betreuen wir rund 900.000 Haushalte.

Wir stellen uns den Anforderungen unserer Kunden sowie den gesetzlichen Vorgaben und suchen ganzheitliche Lösungen für den Gebäudeeigentümer und seine Mieter.

Mit unseren 13 Niederlassungen, gesteuert von unserem Head Office in Kiel und unseren rund 500 Mitarbeitern sind wir als einer der wenigen Abfallmanagementdienstleister bundesweit aufgestellt und betreuen so über 250 Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft in über 130 Städten.

BTS SOFTWARE GMBH & CO. KG**INNOTEK****Ansprechpartner****Jens Gardemann**

Vertriebsleitung West

+49 175 24749 48

jens.gardemann@innotec-gruppe.de

Kontakt**Innotec Gruppe**

Köpenicker Str. 59, 24111 Kiel

W: www.innotec-gruppe.de



UNITYMEDIA



unitymedia

Ansprechpartner



Thomas John

Key Account Manager

+49 221 84625 814
+49 170 91850 65
thomas.john@unitymedia.de



Rainer Maria Held

Key Account Manager

+49 234 8930 3261
+49 171 56962 18
rainer.held@unitymedia.de



Tobias Löschner

Key Account Manager

+49 221 8462 5477
+49 172 15652 42
tobias.loeschner@unitymedia.de

Kontakt

Unitymedia NRW GmbH

Aachener Straße 746-750, 50933 Köln

W: www.unitymedia.de/wohnungswirtschaft

UNITYMEDIA NRW GMBH

Unitymedia mit Hauptsitz in Köln ist der führende Kabelnetzbetreiber in Deutschland und eine Tochter von Liberty Global. Das Unternehmen erreicht in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Baden-Württemberg 12,8 Millionen Haushalte mit seinen Breitbandkabeldiensten. Neben dem Angebot von Kabel-TV-Dienstleistungen ist Unitymedia ein führender Anbieter von integrierten Triple-Play-Diensten, die digitales Kabelfernsehen, Breitband-Internet und Telefonie kombinieren. Zum 31. März 2016 hatte Unitymedia 7,1 Mio. Kunden, die 6,5 Mio. TV-Abonnements und 3,1 Mio. Internet- sowie 2,9 Mio. Telefonie-Abos (RGU) bezogen haben. Weitere Informationen zu Unitymedia finden Sie unter www.unitymedia.de.

Mit Unitymedia zum digitalen Allround-Dienstleister

Smart Home & Co. stellen die Wohnungsunternehmen vor immer neue und spannende Aufgaben. Wohnungen werden zukünftig immer stärker vernetzt sein. Servicedienstleistungen werden zentral gesteuert, Mieter können per App Kontakt zu ihrem Vermieter aufnehmen oder über ein digitales schwarzes Brett die neuesten Infos aus ihrem Viertel erfahren. Dabei ist eine moderne TV- und Internetversorgung ein zentrales „Must-have“.

Egal Wo du bist – unser Netzwerk steht



www.ebz-alumni.de

DEUTSCHE KREDITBANK AG (DKB)

Mehr als 2.900 Unternehmen der Wohnungswirtschaft und 7.000 Immobilienverwaltungen in Deutschland vertrauen auf die Expertise und die regionale Vernetzung der DKB. Ob Ankauf, Neubau, Umbau oder energetische Sanierung – unsere Spezialisten entwickeln das passende Finanzierungskonzept für Ihr Vorhaben.

RENDITE IN SCHRUMPFENDEN REGIONEN

Strukturschwache Regionen sind eine Realität. Viele Experten sprechen von Verlierer-Regionen, in denen sich eigentlich kein Geld verdienen lässt. Nicht alle (Banken, Wohnungsunternehmen) denken so – und scheinen Recht zu behalten. Das Thema demografischer Wandel ist in der Immobilienbranche allgegenwärtig. Viele Experten sprechen von Gewinner- und Verlierer-Regionen. Chancen gäbe es nur in Ersteren. Finanzierungen in den vermeintlichen Verlierer-Regionen sind dagegen mit zu vielen Risiken verbunden und sollten daher besser nicht begleitet werden. Ein Trugschluss! Für Wohnungsunternehmen gibt es sehr wohl Chancen auch in Regionen mit schrumpfender Bevölkerung, wenn Sie die Zeichen der Zeit erkennen und die richtigen Schritte einleiten.

Aber zunächst zu den Fakten: Das Statistische Bundesamt hat berechnet, dass bis zum Jahr 2050 die Bevölkerung in Deutschland um rund sieben Millionen Menschen auf nur noch 75 Millionen schrumpfen wird. Während insgesamt von einer schrumpfenden Bevölkerung auszugehen ist, werden einige Groß- und die meisten Universitätsstädte vor allem für junge, aktive und gut ausgebildete Bevölkerungsgruppen immer attraktiver. Stichwort: Schwarmstädte. Ein selbstverstärkender Effekt: Jeder Zuzug erhöht die relative Attraktivität der Schwarmstädte weiter. Im Gegensatz dazu sinkt die Attraktivität der Herkunftsorte. Diese vermeintlichen Verlierer-Städte und -Gemeinden sehen sich auf Grund des verstärkten Wegzugs mit einem Anstieg der Leerstände und mit Überkapazitäten in der kommunalen Infrastruktur konfrontiert.

Hinzu kommt ein wachsendes Defizit der öffentlichen Haushalte wegen des Rückgangs der kommunalen und staatlichen Einnahmen bei gleich bleibenden bzw. steigenden Ausgaben. Die Auswirkungen des aktuellen Zuzugs von Geflüchteten aus Bürgerkriegsregionen sind da noch gar nicht enthalten. Klar ist auf jeden Fall: Die demographische Entwicklung und der fortschreitende Strukturwandel werden unsere Gesellschaft spürbar verändern.

Bekanntermaßen spielt bei Immobilien die Lage eine zentrale Rolle. Bei der Bewertung betrachtet die DKB seit einiger Zeit im Rahmen der Kreditvergabe auch die demografische Komponente des Standortes. Die Aussicht einer Regionen hinsichtlich der Bevölkerungsentwicklung fließt somit in die Finanzierungsentscheidung ein. Als verlässliche Datengrundlage nutzt die DKB die Analyse „Wachsende und schrumpfende Städte und Gemeinden in Deutschland“ des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). Alle Regionen in Deutschland werden fünf unterschiedlich Kategorien zugeordnet, von „wachsend“ über „tendenziell wachsend“, „stabil“, „tendenziell schrumpfend“ bis zu „schrumpfend“, jeweils im Vergleich zum Bundesdurchschnitt. Die Analysen werden seit 2003 regelmäßig fortgeschrieben. Berücksichtigt werden neben der Bevölkerungsentwicklung in den letzten fünf Jahren, der Gesamtwanderungssaldo je 1.000 Einwohner, die Arbeitsplatzentwicklung in den letzten fünf Jahren, die Arbeitslosenquote, die Realsteuerkraft je Einwohner sowie die Kaufkraft je Einwohner.

Liegt ein Finanzierungsobjekt nun in einer Region, die als „schrumpfend“ klassifiziert wird, bedeutet das jedoch keineswegs, dass die Bank diese Finanzierung nicht begleitet. Es bedeutet lediglich, dass die Vorgaben an Kapitaldienstfähigkeit, Kreditlaufzeit, Tilgung und Beleihungswertauslauf den örtlichen Gegebenheiten angepasst, d. h. strenger ausgelegt werden. Neben der Wirtschaftlichkeit einer Immobilie legt die Bank ferner den Fokus auf

DEUTSCHE KREDITBANK



Ansprechpartner



Rico Grundmann
Teamleiter Wohnen

+49 30 12030 2209
rico.grundmann@dkb.de



Olaf Birr

+49 30 12030 1396
olaf.birr@dkb.de



Julia Nemitz

+49 30 12030 1553
julia.nemitz@dkb.de



Ralph Simon

+49 30 12030 1760
ralph.simon@dkb.de



Dirk Mündelein
Bereichsleiter SAP-Vertrieb,
DKB Service GmbH

+49 30 12030 1760
+49 172 45336 88
dirk.muendelein@dkb-service.de



Hans-Jürgen Prang
Vertriebsrepräsentant Bereich
SAP-Vertrieb, DKB Service GmbH

+49 231 2886901 4308
+49 172 3062201
juergen.prang@dkb-service.de

DEUTSCHE KREDITBANK

DKB

Deutsche Kreditbank AG

Kontakt

Deutsche Kreditbank AG (DKB)

Kronenstraße 8 - 10, 10117 Berlin

W: www.dkb.de

DEUTSCHE KREDITBANK AG (DKB)

die Bonität des Kreditnehmers. Nur wirtschaftlich solide aufgestellte Unternehmen sind in der Lage, die Herausforderungen in schrumpfenden Regionen zu schultern und adäquat auf Veränderungen zu reagieren.

Was hat das nun für Auswirkungen auf die Wohnungsunternehmen, die in in diesen Regionen in wohnwirtschaftliche Immobilien investieren wollen bzw. Bestände halten? Hier lohnt sich ein Blick in den Osten Deutschlands. Dort lässt sich einiges über den Umgang mit dem Wandel lernen. Bevölkerungsrückgang und wirtschaftliche Umbrüche haben nach der Wende 1989 im Zeitraffer vorweggenommen, worauf sich in naher Zukunft auch viele Regionen im Westen Deutschlands einstellen müssen.

Die DKB wertet bereits seit 1999 konstant alle verfügbaren Daten von Wohnungsunternehmen in einem eigenen Kennzahlensystem, insbesondere auch in den Neuen Bundesländern aus. Das grundsätzliche Verhalten der Akteure im Markt ist dabei ganz unterschiedlich. Kommunale Wohnungsunternehmen entschulden sich derzeit eher moderat. Dies liegt vor allem daran, dass die betroffenen Unternehmen häufig kommunale Aufgaben übernehmen müssen und gleichzeitig ein Beitrag zur Haushaltskonsolidierung erwartet wird. Sozialer Wohnungsbau und niedrige Mieten sind für diese Unternehmen eine große Herausforderung. Trotz augenblicklich guter Leistungsfähigkeit sieht die DKB hier die Gefahr, dass diese Unternehmen wirtschaftlich überfordert werden.

Kirchliche und die großen privaten Wohnungsunternehmen, d. h. Family Offices und solche, die aus ehemals gemeinnützigen oder industriellen Wohnungsgesellschaften hervorgingen, zeichnen sich häufig durch eine vorsichtige Bestandsverjüngung (partieller Neubau) und eine Optimierung des eigenen Portfolios aus.

Börsennotierte Wohnungsunternehmen sind dagegen vor allem an einer Ertragsoptimierung ihrer Bestände durch Verjüngung interessiert. Marktopportunitäten werden offensiv genutzt.

Mit Blick auf die Situation in den schrumpfenden Regionen sieht die DKB bei Wohnungsunternehmen folgenden Handlungsbedarf:

1. Neue Wege beschreiten, die für Mieter einen Mehrwert bedeuten. Wohnungsunternehmen als Energieerzeuger sind inzwischen öfter anzutreffen. Kooperationen mit Pflegeeinrichtungen sind dagegen selten. Sie helfen, den Auszug älterer Bewohner zu verhindern.
2. Sicherstellung von Mindestanforderungen an die Infrastruktur. Wohnungsunternehmen sind nicht nur Regulativ am Immobilienmarkt, sondern entscheidender Akteur in der Gestaltung der Attraktivität der Städte. Dies umfasst den Bau von KiTas und Schulen, aber auch die Schaffung von Einzelhandelsflächen und ähnlichem für ein lebenswertes Umfeld.
3. Fusionsstrategien entwickeln. Wohnungsunternehmen müssen für sich individuell definieren, wie groß ihre kritische Masse ist. Durch Fusionen können unter Umständen Synergieeffekte erzeugt werden. Alternativ stünde dem gegenüber eine Schrumpfung, d. h. konsequente Anpassung der Kostenstruktur (Verwaltungs-, Zinsaufwand und Dividendenpolitik).
4. Aktives Angehen des Abrisses von strukturell leerstehenden Objekten. Ertragsschonende Abrissstrategien aus eigener Kraft sind zu forcieren. Die Hoffnung auf neue Fördermittel dürfte enttäuscht werden, weil die Situation der öffentlichen Haushalte keine Spielräume dafür hat.
5. Richtige Nutzung des Cashflows. Heutige Überschüsse sollten, insbesondere unter der Berücksichtigung des aktuell niedrigen Zinsniveaus, für Investitionen in die Zukunft genutzt werden und nicht z. B. in die totale Entschuldung.

DEUTSCHE KREDITBANK AG (DKB)

6. Abkehr von Portfolioverkäufen. Hier steht dem kurzfristigen Liquiditätseffekt die Schaffung eines Mitbewerbers gegenüber, der mit allen Mitteln versuchen wird, sein Investment mit einer ausreichenden Rendite zu entwickeln. Davon unbenommen sind selbstverständlich Einzelverkäufe an Privatpersonen resp. die Mieter.

7. Konsequente Nutzung von Ertragsspielräumen. Sofern vorhanden, abhängig selbstverständlich von der Qualität der publizierten Mietspiegel, sind die Mieten fortlaufend anzupassen. Empfohlen wird ausdrücklich eine aktive Mitwirkung an der Erstellung von Mietspiegeln.

8. Abkehr von der reinen Kennzahlenbetrachtung. Der ständige Blick auf die Eigenkapitalquote u. ä. ist nicht sachdienlich. Entscheidend ist der Blick auf eine gesunde Bonität, d. h., dass ein Wohnungsunternehmen immer in der Lage ist, auf die Herausforderungen zu reagieren.



Heute geht es vielen Wohnungsunternehmen, gerade auch in strukturschwachen Regionen, gut. Das ist eine gute Voraussetzung, um sich den Herausforderungen zu stellen, die die Zukunft angesichts der demografischen Entwicklung zweifelsohne bereithalten wird. Allerdings ist jetzt der richtige Zeitpunkt, das Thema anzugehen, denn die Wohnungsunternehmen, die dabei erfolgreich sind, werden auch zukünftig in der Lage sein in schrumpfenden Regionen Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Thomas Jebesen ist Mitglied des Vorstands der Deutschen Kreditbank AG (Immobilienwirtschaft 5/2016)

DEUTSCHE KREDITBANK



DR. KLEIN FIRMIENKUNDEN AG

Die Dr. Klein Firmenkunden AG ist ein seit über 60 Jahren etablierter Finanzierungspartner in der Wohnungswirtschaft. Zahlreiche, langjährige Kontakte in der Banken- und Versicherungsbranche ermöglichen es uns, für unsere Kunden die besten Konditionen zu finden. Unser Leistungsspektrum umfasst darüber hinaus einiges mehr und was das ist, erfahren Sie hier im Partner-Wiki des EBZ.

VERSICHERUNGSSCHUTZ FÜR DIE FINANZIELLEN RISIKEN EINES WOHNUNGSUNTERNEHMENS

Eine Versicherung für selbst verschuldete Eigenschäden – gibt's sowas?
Ja, in der Wohnungswirtschaft schon! Seit Jahren ermöglicht die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Wohnungsunternehmen den Ersatz von finanziellen Verlusten, die vom eigenen Unternehmen verursacht wurden und ausschließlich das eigene Unternehmensvermögen belasten. So eine Absicherung ist in fast keiner anderen Branche zu finden. Versichert werden können Fehler, die bei der Bearbeitung von Bauvorhaben oder bei der Verwaltung von eigenem oder fremden Haus- und Grundbesitz entstehen. Auch die Bearbeitung von Personal- und Gehaltssachen oder die Risiken der Verwaltungsbeiräte nach WEG der vom Versicherungsnehmer verwalteten Wohnungseigentumsanlagen können mitversichert werden.

DR. KLEIN

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Kontakt

Dr. Klein Firmenkunden AG

Klosterstr. 71, 10179 Berlin

W: www.drklein.de

DR. KLEIN

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

Ansprechpartner



Gerald Buxel
Prokurist

+49 151 5804 8100
+49 451 1408 8100
gerald.buxel@drklein.de



Anja Schultze
Regionalleiterin Wohnungswirtschaft Nordrhein-Westfalen

+49 211 82854 941
+49 151 5804 7700
anja.schultze@drklein.de



Marcus Schmidt
Regionalleiter Wohnungswirtschaft Nordrhein-Westfalen

+49 221 949972 3464
+49 151 5804 8191
marcus.schmidt@drklein.de



DR. KLEIN FIRMENKUNDEN AG

Der An- und Verkauf von Immobilien und sogar die Risiken aus der Veröffentlichung von Mieterzeitschriften oder Internetauftritten können hier abgesichert werden. Selbstverständlich gilt der Versicherungsschutz auch für Ansprüche, die von Dritten gestellt werden.



Vertrauen ist gut – Versicherung ist besser

Eine erhebliche finanzielle Gefahr geht für Unternehmen mittlerweile von den eigenen Mitarbeitern aus. Unterschlagung, Diebstahl, Veruntreuung und Sabotage durch sogenannte Vertrauenspersonen sind hierbei häufige Deliktsformen. Als Vertrauenspersonen gelten dabei Arbeitnehmer, Aushilfen, Volontäre, Auszubildende, Praktikanten, Vorstandsmitglieder,

Geschäftsführer, Aufsichts-, Verwaltungs- und Beiräte sowie Zeit- und sogar Fremdpersonal. Entstehen dem Unternehmen direkte finanzielle Schäden, die durch strafbare Handlungen dieser Personen verursacht werden, können diese Kosten durch eine Vertrauensschadenversicherung ersetzt werden. Ein wesentlicher Faktor ist mittlerweile das Risiko durch EDV-Sabotage. Denn die Entwicklungen im Bereich der EDV sind rasant wie nie zuvor. Dies gilt für die technische Unterstützung der Arbeitsprozesse in einem Wohnungsunternehmen genau wie für die Verbesserungen der Kommunikationswege.

Ob gewöhnliche E-Mails, Online-Banking oder der Datenaustausch im Rahmen von Wohnungsbewerbungen, Reparaturmeldungen, Handwerkerbeauftragungen oder Versicherungsschäden, die „online“ gemeldet werden, Gefahren lauern überall. Viele Projekte werden im wohnungswirtschaftlichen Bereich heute technisch unterstützt und abgewickelt. Wo die Entwicklungen so schnell vorangehen, entstehen auch Gefährdungspotenziale durch bössartige Absichten. Das kostbare Gut für einen derartigen Angriff sind Daten. Ob diese auf direktem Weg zu einer Bereicherung des Täters führen, einen Handel mit diesen Daten/Informationen auslösen oder „nur“ das angegriffene Unternehmen schädigen, ist zunächst nicht relevant. Aus diesem Grund zählen beispielsweise auch externe EDV-Berater zu den mitversicherten Vertrauenspersonen einer Vertrauensschadenversicherung.

In ein Strafverfahren verwickelt zu werden ist nicht schwer – aber teuer!

Der sorglose Umgang mit Daten kann für das angegriffene Unternehmen neben einem finanziellen Schaden auch einen Imageschaden und eventuell sogar für die Organe persönliche Haftungen und strafrechtliche Folgen nach sich ziehen. Aber auch die weiteren Sorgfaltspflichten als Geschäftsleitungsorgan beinhalten bei den täglichen Entscheidungen stets das Risiko, in den Mittelpunkt eines Strafverfahrens gestellt zu werden. Der bloße Verdacht eines Vergehens reicht aus, um ein Ermittlungsverfahren der Staatsanwaltschaft „in Gang“ zu bringen.

Die möglichen Anspruchsgrundlagen kommen im Wesentlichen aus den Bereichen der Wirtschaftskriminalität und aus Gebieten des Steuerrechts. Aber auch vorgeworfene Versäumnisse der allgemeinen Sorgfaltspflichten (Organisations-, Auswahl- und Kontrollpflichten) können Verfahren wegen Körperverletzung oder im schlimmsten Fall sogar wegen Totschlag zur Folge haben. Ursächlich dafür können in der Immobilienwirtschaft u.a. die Verkehrssicherungspflichten sein. Ein daraus resultierender Personenschaden kann das Ermittlungsverfahren gegen den verantwortlichen Vorstand oder Geschäftsführer auslösen. Auch Versäumnisse bei den Kontrollpflichten des Winterdienstes oder bei der Baustelleneinrichtung können ursächlich sein. Diese Kontrollpflicht besteht im Übrigen auch, wenn eine Vergabe an ein externes Unternehmen erfolgte.

DR. KLEIN FIRMENKUNDEN AG

DR. KLEIN

Im Unterschied zu einem Zivilverfahren, bei dem entweder eine natürliche oder juristische Person gegen eine andere natürliche oder juristische Person antritt, stehen sich in einem Strafverfahren immer die Staatsanwaltschaft und eine natürliche Person gegenüber. Eine Haftungsübernahme durch das Unternehmen ist nicht möglich, da es sich hierbei um eine juristische Person handelt. Gegen diese kann kein Strafverfahren eröffnet werden.

Die im Strafverfahren entstehenden Kosten können von einer Spezial-Strafrechtsschutzversicherung aufgefangen werden. Hier werden neben den Verfahrenskosten auch die Kosten eines Strafverteidigers aus einer Honorarvereinbarung übernommen. Auch Kosten für Sachverständige oder Öffentlichkeitsarbeit können vom Rechtsschutzversicherer übernommen werden.

Organe haften mit ihrem persönlichen Vermögen – oder haben eine D&O – Versicherung

Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsrats-, Verwaltungsrats- und Beiratsmitglieder haften für Fehlverhalten mit ihrem gesamten Privatvermögen. Diese Haftung gilt gegenüber Dritten, wie auch gegenüber ihrem „eigenen“ Unternehmen.

Die Haftungsgrundlagen sind in den §§ 34 und 41 GenG, § 93 AktG und § 43 GmbHG begründet. Eine Freistellung ist aufgrund der Gesetzeslage meist nicht zulässig. Da es sich bei einer erfolgten Inanspruchnahme der Person meist schon um einen fortgeschrittenen Prozess der beteiligten Personen handelt, ist häufig nicht von einer kurzfristigen Auflösung der Differenzen auszugehen.

Die D&O-Versicherung übernimmt die Prüfung der Haftungsfrage und dann entweder die Abwehr unberechtigter Ansprüche oder die Befriedigung berechtigter Ansprüche, also die Übernahme der Zahlungsverpflichtung der versicherten Person.

In den Zeiten einer gestiegenen Anspruchsmentalität ist hier auch zu berücksichtigen, dass beispielsweise Aufsichtsratsmitglieder verpflichtet sind, bei Verdachtsmomenten Ansprüche gegen die Geschäftsführungsmitglieder durchzusetzen. Tun sie es nicht, setzen sie sich der Gefahr aus, selbst in Anspruch genommen zu werden.

Eine D&O-Versicherung ist heute in jedem Wohnungsunternehmen zu finden. Auch die Strafrechtsschutz- und die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung sind aus dem Versicherungsportfolio eines Wohnungsunternehmens nicht mehr wegzudenken. Bei der beschriebenen Vertrauensschadenversicherung ist die Marktdurchdringung seit einigen Jahren stark auf dem Vormarsch. Eine ausführliche Beratung ist in allen Fällen unbedingt zu empfehlen.

Fordern Sie weitere Informationen unter wowi-versicherungen@drklein.de oder bei Ihrem Dr. Klein Ansprechpartner an.

GUIDO RAASCH ist Autor des einzigen Fachbuches für Versicherungen in der Wohnungswirtschaft. Zu bestellen ist sein Praxishandbuch mit dem Titel „Versicherungen in der Wohnungswirtschaft“ u. a. bei Haufe und Amazon.

Guido Raasch ist Leiter Versicherungen für institutionelle Kunden bei der Dr. Klein & Co. AG. Tel.: 0451-1408 7500

DR. KLEIN

DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

WL BANK

Ansprechpartner



Jürg Schönherr
Bereichsleiter Immobilien-
kreditgeschäft Vertrieb

+49 251 4905 4300
+49 171 61317 71
juerg.schoenherr@wlbank.de



Frank Thureau
Regionaldirektor

+49 251 4905 4305
+49 171 61564 06
frank.thureau@wlbank.de



Berndt Henke
Regionaldirektor

+49 211 210942 4330
+49 171 6137 20
berndt.henke@wlbank.de

Kontakt

WL BANK

Sentmaringer Weg 1, 48151 Münster

W: www.wlbank.de

WL BANK

Aufgrund unserer langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Wohnungswirtschaft sind wir Ihr kompetenter Partner rund um die Finanzierung Ihrer Immobilie. Wir sind Premium-Fördermitglied des Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW). Ob Genossenschaft, kommunal oder überregional tätiges Unternehmen. Als nachhaltig agierender Partner in allen Fragen der Immobilienfinanzierung bei Neubau wie bei Bestandsmaßnahmen. Als Kunde stehen Sie bei uns mit festen Ansprechpartnern im Mittelpunkt. Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil. Bundesweit betreut durch unsere Regionaldirektoren vor Ort.

AM PULS DES DEUTSCHEN WOHNIMMOBILIENMARKTES

Vom Ölpreisschock bis zur Flüchtlingskrise

In seiner jüngeren Geschichte war Deutschland mit vielen tiefgreifenden ökonomischen Krisen konfrontiert. Diese wirkten sich vollkommen unterschiedlich auf den Wohnimmobilienmarkt aus. Einige Krisen machten sich auf nationaler, andere hingegen lediglich auf regionaler Ebene bemerkbar. Manche Krisen wiederum gingen scheinbar spurlos am deutschen Wohnimmobilienmarkt vorbei.

(Autoren: Dr. Norbert Hiller, WL BANK/Sören Gröbel, Universität Münster, Auszug aus Quelle: ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, Mai 2016)

Aktuelle empirische Studien belegen, dass der Wohnungsmarkt eng mit der aktuellen Geldpolitik verknüpft ist. So zeigen Jordà und Schularick, dass eine lockere Geldpolitik mit einem Anstieg der Immobilienpreise und einer Zunahme des Hypothekenkreditvolumens einhergeht. Des Weiteren führt eine zunehmende Verschuldung in Kombination mit einer Immobilienpreisblase zu einer höheren Wahrscheinlichkeit von Finanzkrisen, denn Immobilienpreissteigerungen wirken sich über Vermögenseffekte auch auf das Spar- und Konsumverhalten der Haushalte aus. Damit beeinflussen geldpolitische Maßnahmen nicht nur den Wohnungsmarkt, sondern auch die Entwicklung am Wohnungsmarkt selbst steht in Wechselwirkung zur Real- und Finanzwirtschaft. Dadurch gewinnen wohnungspolitische Eingriffe auf verschiedenen institutionellen und regionalen Ebenen an Bedeutung und erhöhen die Komplexität immobilienwirtschaftlicher Analysen erheblich.

Folglich stellt sich die Frage, warum der **deutsche Wohnimmobilienmarkt** so unterschiedlich auf die einzelnen Krisen reagierte und welche Rolle die Wirtschaftspolitik dabei einnahm. Können wir aus der Vergangenheit lernen und daraus Handlungsempfehlungen hinsichtlich aktueller Krisen ableiten? Um diese Frage beantworten zu können, werden einzelne ökonomische Krisen bezogen auf den deutschen Wohnungsmarkt und die wirtschaftspolitischen Eingriffe in Deutschland diskutiert. Hierfür ist zunächst eine historische Einordnung der Krisen notwendig. Interpretiert man die Schwankungen der Leitzinsen als Reaktion der Zentralbank auf ökonomische Schocks, so lassen sich seit 1975 folgende Krisen identifizieren: der Ölpreisschock, die Wiedervereinigung, die Dotcomkrise, die Finanzkrise, die Eurokrise sowie aktuell die Flüchtlingskrise.

Eingriffe in den Wohnimmobilienmarkt

Das Gut Wohnen stellt aus Sicht der Wirtschaftspolitik ein Grundbedürfnis dar, weshalb Eingriffe in den Wohnimmobilienmarkt in der Regel mit der sozialen Verantwortung des Staates gerechtfertigt werden. Darüber hinaus sollen mögliche negative Wechselwirkungen mit der Real- und Finanzwirtschaft verhindert werden.

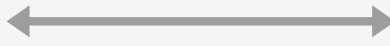
Weiterlesen unter: <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10273-016-1978-0>.

TESTEN SIE JETZT



Informationen
zu den Partnern

Kontaktaufnahme

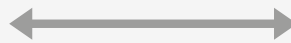


Treffen Sie
Ihren Partner

Das neue Ausstellerkonzept ab 2017



Suchen Sie
andere Teilnehmer



Lesen Sie
das Partnermagazin

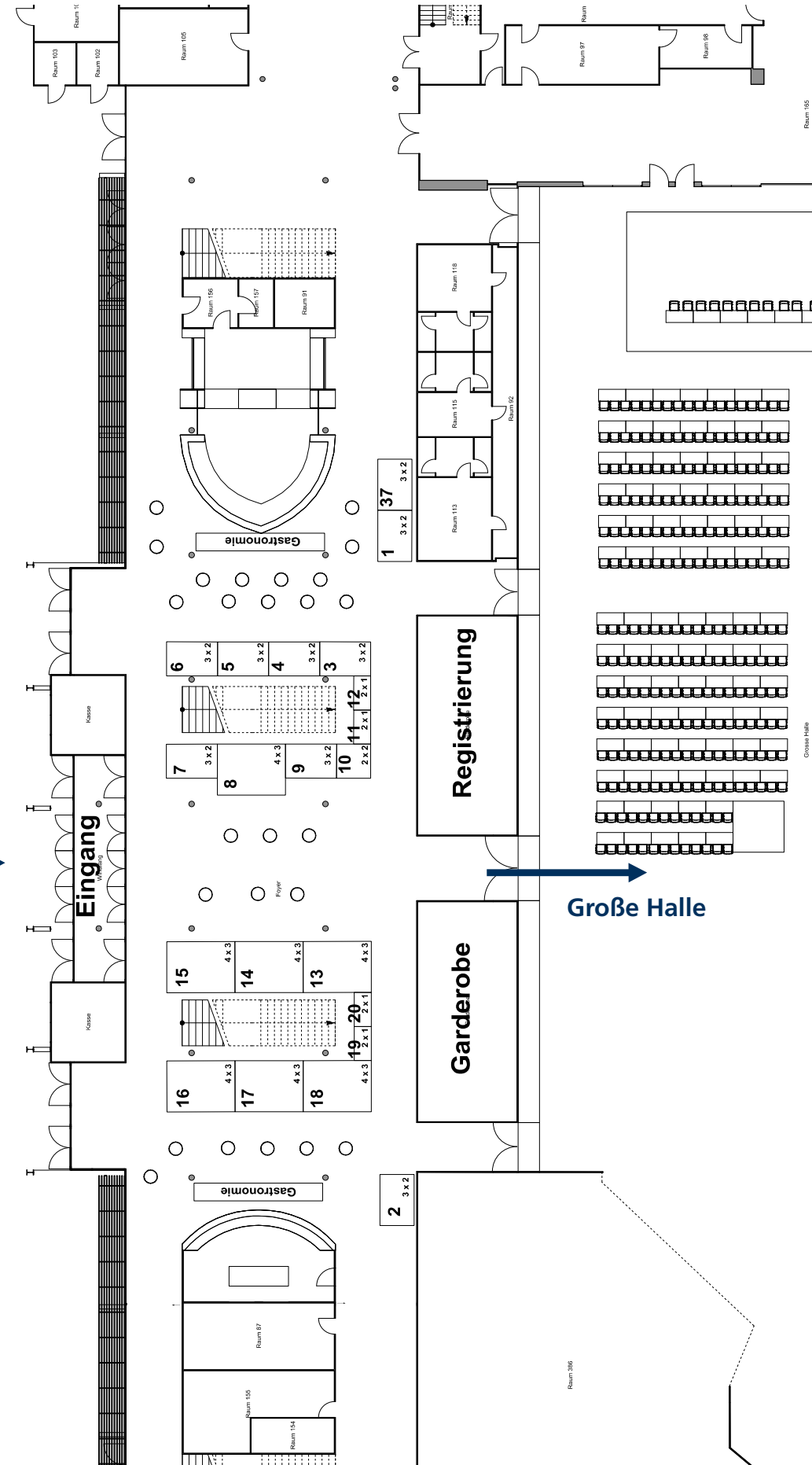
Außerdem für Sie: Sponsorenwände und Business Lounge für ruhige Gespräche

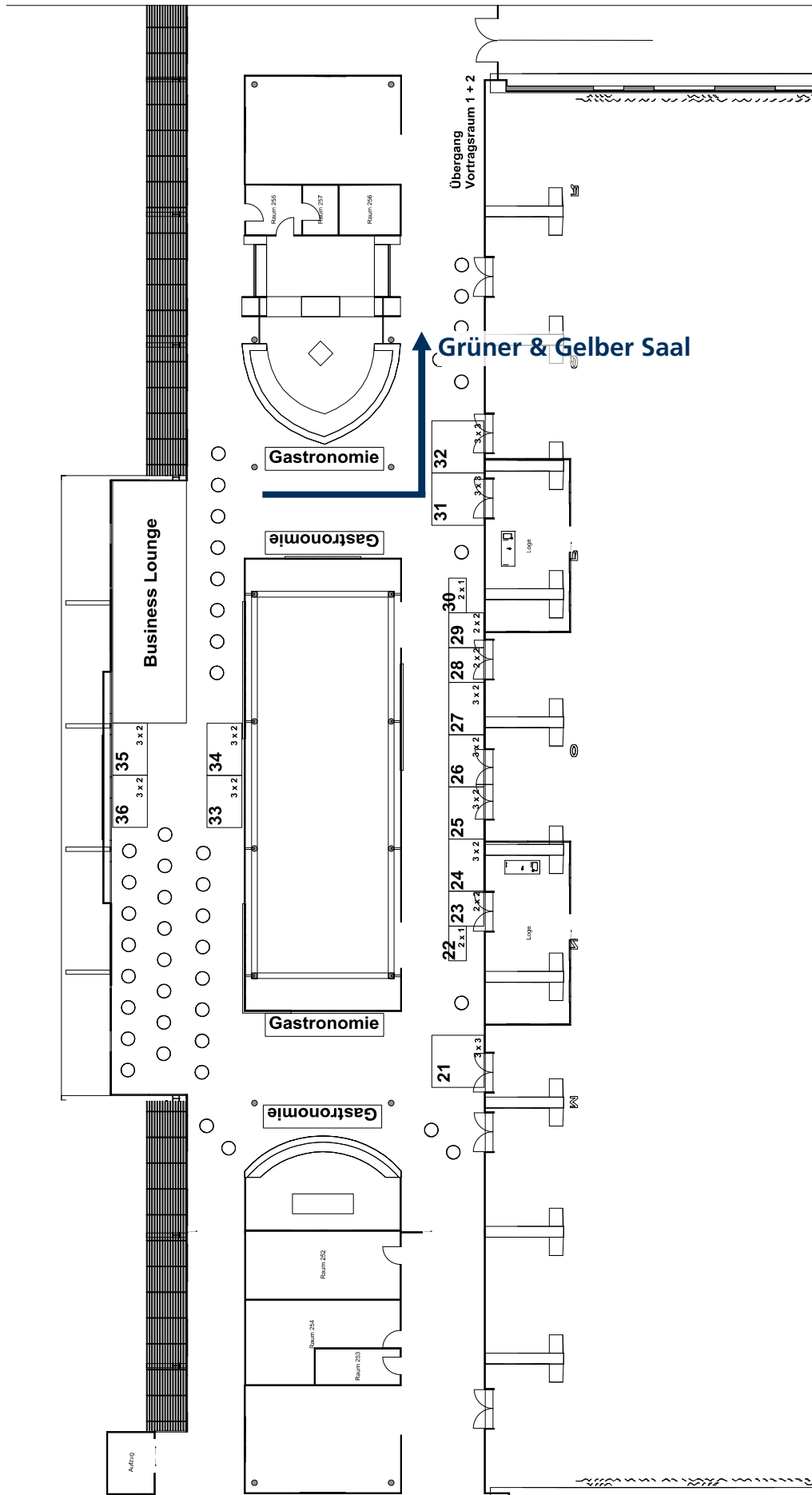


www.Partner-WIKI.de

Tobias Innig Leiter Marketing / Vertrieb
T.: 0234 9447-631 | M: 0151 46728804
M: t.innig@e-b-z.de

Eingang →





WWW.PARTNER-WIKI.DE/VERBANDSTAG



EBZ - Europäisches Bildungszentrum
der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Springorumallee 20 | D-44795 Bochum
T: +49 234 9447 530 | F: +49 234 9447 599

EBZ
GRUPPE