

**PARTNERMAGAZIN**

[WWW.PARTNER-WIKI.DE/FORUM2022](http://WWW.PARTNER-WIKI.DE/FORUM2022)

# 22. VdW-Forum

W O H N U N G S W I R T S C H A F T

**8.–9. Juni 2022**

DÜSSELDORF

EBZ 

Die Wohnungswirtschaft  
im Westen  
  
VdW



# INHALT

Editorial .....	4
Grußwort .....	5
Programm .....	6
Workshops .....	8
Partner .....	11
DIE Immobilienanalyse .....	50

## **PREMIUM**

Algenmax NRW GmbH .....	12
Dr. Klein Wowi .....	13
Fischbach Gruppe .....	15
ista Deutschland GmbH .....	17
Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG .....	19

## **SPONSOR**

AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler .....	21
Cervotec .....	22
DZ HYP .....	23
Phoenix Contact Deutschlang GmbH .....	24

## **SILBER**

Aareon .....	26
Balco Balkonkonstruktionen GmbH .....	27
BRUNATA-METRONA-Gruppe .....	28
Bosch Thermotechnik GmbH - Buderus Deutschland .....	29
DKB .....	30
Ideal Standard GmbH .....	31
ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG .....	32
iwb Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH .....	33
Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG .....	34
NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH .....	35
ProService Versicherungsmakler GmbH .....	36
PÿUR .....	37
Saint-Gobain Weber GmbH .....	38
Techem GmbH .....	39
Telekom Deutschland GmbH .....	40
Vodafone West GmbH .....	41

## **STANDARD**

AktivBo GmbH .....	42
B&O Bau NRW GmbH .....	42
Blome GmbH & Co. KG .....	43
Bosch Thermotechnik GmbH, Bosch Junkers Deutschland ..	43
BTS Software GmbH & Co. KG .....	44
CLAGE GmbH .....	44
DEUTSCHE ROCKWOOL GmbH + Co.KG .....	45
Immomio GmbH .....	45
Innotec Abfallmanagement GmbH .....	46
Intratone GmbH .....	46
Musterknaben eG .....	47
NFG Deutschland GmbH .....	47
objectflor Art und Design Belags GmbH .....	48
Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co KG .....	48
RUHRWERT Immobilien und Beteiligungs GmbH .....	49
WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG .....	49

# EDITORIAL

## Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen auf dem 21. VdW-Forum Wohnungswirtschaft! Nach langer Zeit findet es wieder für alle Teilnehmer in Präsenz statt, was uns sehr freut.

Die Leitthemen **Nachhaltiges Bauen und Wohnen, Klima, Energie und Umwelt** führen uns durch zwei spannende Tage.

Diese Leitthemen werden gewiss in den Diskussionen aufgegriffen – die so kurz nach der Landtagswahl interessant werden dürften. Sie finden aber auch genügend Raum in unseren Workshops.

Einer der Workshops beschäftigt sich mit dem Thema „Dem Fachkräftemangel begegnen – Möglichkeiten der internationalen Fachkräftegewinnung“.

Dass dieses Thema immer wichtiger wird, zeigt u.a. der Human Resources Monitor 2022 des EBZ: 55% der befragten Unternehmen sehen schon heute im Fachkräftemangel ein Investitionshemmnis. Und über 85% sehen Schwierigkeiten, technische Mitarbeiter und Führungskräfte zu gewinnen.

Umso wichtiger also, dass es Management-Foren wie das VdW-Forum gibt, wo sich Wohnungsunternehmen, Politik und Partner der Branche austauschen können. Nicht nur über technische und finanzielle Möglichkeiten, sondern auch über die Umsetzung eines möglichen Klimapfades. Dass es hierbei viele weitere Facetten zu beachten und auch große Herausforderungen für die gesamte Branche zu bewältigen gilt, ist uns allen klar. Einige davon werden in den weiteren Workshops auf dem VdW-Forum behandelt.

An dieser Stelle möchte ich auf das KlimaCamp der Wohnungswirtschaft vom 25. bis zum 28. Juni 2022 im EBZ aufmerksam machen. Junge und interessierte Menschen wollen wir mit diesem Camp für Energiethemen und unsere Branche begeistern.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, als Wohnungsunternehmen oder Partner der Branche ein Schüler-Stipendium zu vergeben.

Sie können dazu auf vielfältige von uns bereitgestellte Werbemittel zurückgreifen und vor Ort für sich und das Camp werben. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter [www.ebz-klimacamp.de](http://www.ebz-klimacamp.de).

### Bei all diesen Herausforderungen stehen wir jedoch nicht allein da.

Ohne unsere Partner könnten wir Ihnen das VdW-Forum nicht in gewohnter Form anbieten. Unseren Partner gilt daher unser besonderer Dank. Nicht nur für die finanzielle Unterstützung, sondern auch für ihr Engagement in Entwicklung und Wissenstransfer sowie ihre kompetente und vertrauensvolle Begleitung unseres Arbeitsalltages.

Sie haben jederzeit die Gelegenheit, sich mit den Teilnehmern oder auch den **Partnern der Branche** in den Pausen oder in Einzelgesprächen auszutauschen. Sollten Sie den Zugang zum Event einmal aus den Augen verlieren, so finden Sie dieses und unsere **Partner** auch über die bewährte Veranstaltungsseite [www.partner-wiki.de/Forum2022](http://www.partner-wiki.de/Forum2022).

Wir wünschen Ihnen viel Spaß, Freude und Neugier beim Austausch von Wissen und Kontakten.

### Tobias Innig

Leiter Marketing | Vertrieb | Partner Management  
EBZ Bochum

EBZ



# GRUSSWORT

*Sehr geehrte Damen und Herren,*

Krieg in Europa, Klima- und Energiekrise, Rohstoff- und Lieferengpässe: politische und wirtschaftliche Verwerfungen bisher unbekanntes Ausmaßes stellen unser Land, unsere Wirtschaft und auch unsere Branche aktuell vor komplexe und sich weiter dynamisch entwickelnde Herausforderungen.

Im Rahmen unseres mittlerweile 21. VdW-Forum Wohnungswirtschaft, das am 8. und 9. Juni 2022 in Düsseldorf stattfindet, möchten wir diese Themen aufgreifen, diskutieren und Lösungsansätze aufzeigen – in spannenden Fachvorträgen, offenem Meinungsaustausch und fünf praxisnahen Workshops.

Freuen Sie sich auf die Key-Note-Vorträge zur Zukunft des Wohnens und Heizens in der Energie- und Klimakrise von Prof. Dr. Volker Quaschnig, Pro-

fessor für Regenerative Energiesysteme an der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Berlin sowie Mitinitiator von Scientists for Future und zum Wirtschaftskrieg mit Russland in seinen Auswirkungen für Deutschland und die Wohnungswirtschaft von Prof. Dr. Dr. Nils Ole Oermann, Professor für Ethik mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit und nachhaltiges Wirtschaften an der Leuphana Universität Lüneburg.

Auch die Politik wird wieder Rede und Antwort stehen. Oliver Krischer, MdB (Bündnis 90/Die Grünen), Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz wird die Strategie der Bundesregierung zur Energiewende im Gebäudesektor darlegen. Unmittelbar nach der nordrhein-westfälischen Landtagswahl sprechen wir mit Mitgliedern der neuen Landesregierung zur Woh-

nungs- und Klimapolitik in der neuen Legislaturperiode.

Workshops zu den wohnungswirtschaftlichen Themen Fachkräftegewinnung, klimaresiliente Quartiersentwicklung, serielles Sanieren mit Holz, CO2-Bilanzierung, Nachhaltigkeitsberichterstattung und die Messung der Nachhaltigkeit in der Wohnungswirtschaft runden das diesjährige Programm ab.

Über Ihr Kommen freue ich mich persönlich sehr freuen und verbleibe in diesem Sinne - auch im Namen des VdW-Präsidiums - bis hoffentlich zum 08. Juni 2022 in Düsseldorf.

**Alexander Rychter**  
Verbandsdirektor  
VdW Rheinland Westfalen



**Die Wohnungswirtschaft  
im Westen**



# PROGRAMM

Mittwoch, 8. Juni 2022

---

12:00 Uhr **MITTAGSIMBISS IN DER FACHMESSE**

---

13:00 Uhr **BEGRÜSSUNG**

**Alexander Rychter**, Verbandsdirektor VdW Rheinland Westfalen, Düsseldorf  
**Michael Fabricius (Moderation)**, Leitender Redakteur Immobilien, WELT

---

13:15 Uhr **ZEITENWENDE UND KLIMAKRISE – BRAUCHEN WIR JETZT EIN VERBOT DER ÖL- UND GASHEIZUNG?**

**Prof. Dr. Volker Quaschnig**, Fachgebiet Regenerative Energiesysteme an der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Berlin Mitinitiator von Scientists for Future

---

14:00 Uhr **KURZE KAFFEPAUSE**

---

14:15 Uhr **PARALLELE PRAXIS-WORKSHOPS**

**Workshop 1:**

Wer soll die Wohnungen von morgen bauen? Möglichkeiten der internationalen Fachkräftegewinnung

**Workshop 2:**

Nachhaltig? In Ordnung, aber wie soll man das in der Wohnungswirtschaft messen?

**Workshop 3:**

CO<sub>2</sub> - Bilanzierung, Klimastrategie und Nachhaltigkeitsberichterstattung

**Workshop 4:**

Schnell, seriell, ressourcenschonend – das Sanieren der Zukunft

**Workshop 5:**

Hier will ich wohnen – Lebenswerte Nachbarschaften durch klimaresiliente Quartiersentwicklung

---

15:30 Uhr **KAFFEPAUSE**

---

16:00 Uhr **ENERGIEWENDE IM GEBÄUDESEKTOR – STRATEGIE DER BUNDESREGIERUNG**

**Impuls und anschließender Polit-Talk mit Oliver Krischer, MdB**, parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen

---

16:30 Uhr **IMPULS ZUR EU-GEBÄUDERICHTLINIE**

**Nina Neumann**, Team leader – Legislative development and enforcement, European Commission

---

16:45 Uhr **POLITIKDIALOG MIT MITGLIEDERN DER NEUEN LANDESREGIERUNG**

Wohnungs- und Klimapolitik in der neuen Legislaturperiode

---

17:30 Uhr **BLAUE STUNDE / GET TOGETHER IN DER FACHMESSE**

---

19:00 Uhr **ABENDVERANSTALTUNG IM VAN DER VALK AIRPORTHOTEL**

---

22:00 Uhr **AUSKLANG AN DER WORKAHOLIC-BAR**

---

## Donnerstag, 9. Juni 2022

---

09:00 Uhr **BEGRÜSSUNGSKAFFEE**

---

09:30 Uhr **DER WIRTSCHAFTSKRIEG MIT RUSSLAND IN SEINEN AUSWIRKUNGEN FÜR DEUTSCHLAND**

**Prof. Dr. Dr. Nils Ole Oermann**, Professur für Ethik mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit und nachhaltiges Wirtschaften an der Leuphana Universität Lüneburg

---

10:15 Uhr **KAFFEEPAUSE**

---

10:45 Uhr **PARALLELE PRAXIS-WORKSHOPS**

**Workshop 1:**

Wer soll die Wohnungen von morgen bauen? Möglichkeiten der internationalen Fachkräftegewinnung

**Workshop 2:**

Nachhaltig? In Ordnung, aber wie soll man das in der Wohnungswirtschaft messen?

**Workshop 3:**

CO<sub>2</sub> - Bilanzierung, Klimastrategie und Nachhaltigkeitsberichterstattung

**Workshop 4:**

Schnell, seriell, ressourcenschonend – das Sanieren der Zukunft

**Workshop 5:**

Hier will ich wohnen – Lebenswerte Nachbarschaften durch klimaresiliente Quartiersentwicklung

---

12:00 Uhr **AUSKLANG BEIM GEMEINSAMEN MITTAGSIMBISS IN DER FACHMESSE**

---

13:00 Uhr **TREFFEN DES VEREINS DER FREUNDE UND FÖRDERER EBZ BUSINESS SCHOOL**

---



# WORKSHOPS

## WORKSHOP EINS

### Wer soll die Wohnungen von morgen bauen? Möglichkeiten der internationalen Fachkräftegewinnung

Unternehmen in der Wohnungswirtschaft sind attraktive Arbeitgeber, doch auch sie benötigen Personal in Berufsfeldern, die zunehmend vom Fachkräftemangel betroffen sind. Von einem Mangel an Fachkräften wird gesprochen, wenn der Personalbedarf der Unternehmen größer ist als das verfügbare Potenzial an qualifizierten Fachkräften.

Einen Einblick in die Dramatik des Fachkräftemangels zeigt uns Filiz Koneberg vom Institut der Deutschen Wirtschaft. Die interna-

tionale Fachkräftegewinnung verlangt ein effizientes Verfahren, gebündeltes Fachwissen, kurze Wege und intensive Kooperation zwischen allen beteiligten Stellen. In einem Impulsvortrag von Dr. Axel Rosenthal von der Zentralstelle Fachkräfteeinwanderung NRW erfahren Sie, wie Sie als Wohnungsunternehmen internationale Fachkräfte gewinnen können. Die Harman Connected Service GmbH tut das bereits und berichtet aus der Praxis. Silke Hollweg, HR Managerin zeigt uns ein Best-Practice-Beispiel.

#### Referenten und Referentinnen:

**Filiz Koneberg**, Institut der Deutschen Wirtschaft  
**Dr. Axel Rosenthal**, Zentralstelle Fachkräfteeinwanderung NRW  
**Silke Hollweg**, Harman Connected Service GmbH

#### Moderation:

**Peggy Evertz**, VdW Rheinland Westfalen

## WORKSHOP ZWEI

### Nachhaltig? In Ordnung, aber wie soll man das in der Wohnungswirtschaft messen?

Nachhaltiges Bauen und Wirtschaften wird immer mehr zum geforderten Ziel von Fördergebern, Gesetzgeber und Gesellschaft. Auch in der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEE) soll Nachhaltigkeit Grundvoraussetzung für die Förderung von Neubauten sein. Bei der Berechnung der CO<sub>2</sub>-Einsparung werden

zunehmend auch die graue Energie und Lebenszykluskosten einbezogen und nicht zuletzt rücken im Finanz- und Bankensektor Nachhaltigkeitskriterien bei der Projektfinanzierung immer stärker in den Fokus. Wie aber lässt sich Nachhaltigkeit in der Wohnungswirtschaft konkret messen?

#### Referenten und Referentinnen:

**Dr. Stephan Anders** und **Agnes Strehle**, Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB  
**Dr. Tim Schmidla**, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen  
**Dr. Henning Wilts**, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie  
**Jonathan Przybylski** und **Catrin Coners**, Vonovia

#### Moderation:

**Lena Weinert** und **Andreas Gröhbühl**, VdW Rheinland Westfalen





# WORKSHOP DREI

## CO<sub>2</sub> - Bilanzierung, Klimastrategie und Nachhaltigkeitsberichterstattung

Die Auseinandersetzung mit der Klimastrategie als Teil der Unternehmensstrategie ist nicht erst seit der aktuellen Klimagesetzgebung im Fokus der Wohnungswirtschaft. Das Ziel ist klar: Der Gebäudesektor, der 120 Mio. t der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland (Stand: 2020) verursacht, soll die Emissionen bis auf Netto-Null reduzieren.

Die Umsetzung dieser Vorgaben wird aktiv vorangetrieben: Die Ermittlung eines Status Quo mittels einer CO<sub>2</sub>-Bilanz, die darauf aufbauende Entwicklung einer Strategie für die einzelnen Cluster des Wohnungsportfolios und schließlich die Festlegung eines individuellen Klimapfads sind typische Wegpunkte in der Entwicklung einer Klimastrategie. Zusätzliche Bedeutung hat die CO<sub>2</sub>-Bilanz durch die absehbare Aufteilung des CO<sub>2</sub>-Preises auf Vermieter und Mieter ab Januar 2023 gewonnen.

### Referenten und Referentinnen:

**Stefan Zellnig**, Gemeinnützige Wohnungs-Genossenschaft e.G. Neuss  
**Dr. David Wilde**, hwg eG, Hattingen  
**Ramona Linke**, VdW Rheinland Westfalen  
**Anja Wollschläger**, VdW Rheinland Westfalen  
**Dr. Daniel Ranker**, VdW Rheinland Westfalen

Der Workshop gibt eine Übersicht über mögliche Vorgehensweisen hin zur individuellen Klimastrategie. Beispiele aus der Praxis zeigen eindrücklich, dass verschiedene Wege gewählt werden können, um zu einer für das Unternehmen geeigneten Klimastrategie zu kommen. Dies kann auch die Möglichkeit eröffnen, mittels einer Nachhaltigkeitsberichterstattung die Klimastrategie gegenüber der breiten Öffentlichkeit zu kommunizieren.

Parallel zur Klimastrategie arbeitet die EU an einer neuen CSR-Richtlinie. Schon heute soll ein Schlaglicht auf die absehbaren, umfassenden Offenlegungspflichten geworfen werden, verbunden mit der kritischen Frage, ob diese Pflichten angemessen und leistbar sind.

# WORKSHOP VIER

## Schnell, seriell, ressourcenschonend – das Sanieren der Zukunft

Der Klimawandel ist seit Jahren eins der zentralen Themen unserer Zeit. Um Treibhausgasemissionen in Deutschland zukünftig stark zu reduzieren, kommt dem Gebäudesektor eine wichtige Rolle zu. Dabei sind Sanierungen von Bestandsgebäuden unerlässlich für Klimaschutz und bezahlbare Energiekosten, dennoch erfordern die ambitionierten Ziele ein Umdenken in der Wohnungswirtschaft. Es werden neue Sanierungslösungen benötigt, die einfacher, schneller und wirtschaftlicher als bisherige Ansätze sind.

Beim seriellen Sanieren nach dem Energiesprung-Prinzip handelt es sich um einen digitalisierten Bauprozess mit vorgefertigten Elementen für Fassade, Dach und Haustechnik. Verschiedene Problemstellungen unserer Zeit können so adressiert werden – unter anderem durch CO<sub>2</sub>-neutrale Gebäude, Innovation und Fortschritt, verkürzte Sanierungszeiten sowie Nachhaltige Baustoffe.

### Referenten und Referentinnen:

**Sophia Oberhuber**, Projekt Energiesprung – powered by dena  
**Sebastian Eck**, VBW Bauen und Wohnen  
**Andreas Miltz**, LEG Wohnen NRW  
**Martin Schwarz**, Wald und Holz NRW

### Moderation:

**Isabel Brähler**, VdW Rheinland Westfalen

Ziel ist: Gebäude besonderes schnell, klimaund mieterfreundlich zu sanieren.

Gleichzeitig rückt das Thema des nachhaltigen Bauens durch sich verändernde Klimaschutzziele vermehrt in den Fokus. Nachwachsende Rohstoffe bieten in den Punkten der CO<sub>2</sub>-Bilanz als Kohlenstoffspeicher und Nachhaltigkeit ein Einsatzgebiet, dessen Potenzial bisher nicht ausgeschöpft wird.

In diesem Workshop wird das Energiesprung-Prinzip im Allgemeinen sowie zwei Praxisbeispiele unserer Mitgliedsunternehmen vorgestellt. Darüber hinaus wird der Baustoff Holz in den Fokus genommen. Durch die Verwendung nachwachsender und hochwertiger Materialien, kann das Sanieren mit Blick auf die CO<sub>2</sub>-Bilanz noch ökologischer werden.

# WORKSHOP FÜNF

## Hier will ich wohnen –

### Lebenswerte Nachbarschaften durch klimaresiliente Quartiersentwicklung

Der Klimawandel ist mehr als ein globales Problem, er hat auch direkte Auswirkungen auf die Menschen. Nicht nur den Starkregen bekommen wir vor unserer Haustür zu spüren, auch die Hitzesommer machen nicht nur der älteren Bevölkerung zu schaffen. Viele gehen bei solchen Wetterereignissen gar nicht mehr vor die Tür. Der Grund: Im Wohnumfeld bilden sich Hitzeinseln und einfaches Abstandsgrün bietet oft nur wenig Möglichkeiten sich im Schatten aufzuhalten.

Neben der technischen Anpassung an den Klimawandel durch Photovoltaikanlagen und die weitere energetische Ertüchtigung des Gebäudebestandes ist es somit essentiell, auch die sozialen und naturschutzbezogenen Aspekte mit in den Fokus zu nehmen. Gerade partizipative Maßnahmen zur Gestaltung von Freiräumen und dem Wohnumfeld führen zu einer steigenden Gesundheit

im Quartier, fördern die Biodiversität und stärken gleichzeitig die soziale Resilienz bei der Bewohnerschaft.

Ziel dieses interaktiven Workshops ist es die Notwendigkeit und die Optionen der Gestaltung von lebenswerten Nachbarschaften aufzuzeigen und zu diskutieren. Das Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz Nordrhein-Westfalen geht hier in den Austausch, um die Rolle der Wohnungswirtschaft zur Steigerung der Lebensqualität für Mensch und Tier durch die Inwertsetzung der Freiräume aufzuzeigen. Praktische Erfahrung vermitteln durch einen interaktiven Austausch die Mitarbeitenden des Projektes PikoPark. Der Wissenschaftsladen Bonn hat mit der GEWAG Remscheid und vier Wohnungsunternehmen und -genossenschaften in Deutschland erfolgreich gezeigt, wie die Mieterschaft für die Freiraumentwicklung sensibilisiert werden kann.

#### Referenten und Referentinnen:

**Michaela Shields** und **Carola Lehmann**, WILA Wissenschaftsladen Bonn

**Wiltrud Willing**, GEWAG Remscheid

**Antje Kruse** und **Dr.-Ing. Tobias Kemper**, Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz Nordrhein-Westfalen

#### Moderation:

**Kristina Klee** und **Alexander Flatters**, VdW Rheinland Westfalen



EBZ  
Akademie

## WEITERBILDUNG UND KARRIERE IM FOKUS

- **Digitalisierungs- und Transformationsmanager in der Wohnungswirtschaft**  
September 2022, Blended-Learning
- **Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (EBZ/IHK) – Distance Learning**  
September 2022, Blended-Learning
- **Führungskräftetraining**  
September 2022, Region Frankfurt a.M.
- **E-Learning Angebote MaBV/Betriebskostenabrechnung uvm.**  
Jederzeit buchbar

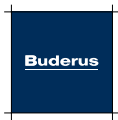
Das gesamte  
Bildungsprogramm  
finden Sie unter  
[www.ebz-training.de](http://www.ebz-training.de).

Entdecken Sie auch unsere  
e-Learnings in der **EBZ4U-  
Lernapp** und dem Shop:  
[www.ebz4u.de](http://www.ebz4u.de)



Mit unseren Zertifikatslehrgängen, Seminaren und e-Learnings entscheiden Sie, wo, wann und in welcher Form Sie lernen. Ob als Einstieg in die Branche, für den nächsten Karriereschritt oder zur Erfüllung der Weiterbildungspflicht nach MaBV – wählen Sie aus unserem Bildungsprogramm Ihr passendes Angebot.

# PARTNER



## Algenmax Fassadenreinigung

Algenmax ist Ihr professioneller Partner im Bereich der Reinigung von Außenfassaden. Durch ein eigens entwickeltes Verfahren ist es möglich, Putz- sowie vertäfelte Fassaden von Algen und Schimmel zu befreien, ohne diese danach neu Streichen zu müssen.

## Der Neuanstrich kann noch warten!

Die Außenfassade einer Immobilie ist maßgeblich für den Ersteindruck verantwortlich. Mit der Zeit setzen sich an ihr zahlreiche Verschmutzungen fest, was zu einer unansehnlichen Optik führt. Größtenteils handelt es sich dabei um organischen Bewuchs wie Algen und Schimmel. Bis vor wenigen Jahren mussten diese Fassaden neu gestrichen werden, obwohl sie technisch gesehen noch vollkommen intakt waren.

Durch das mehrstufige Reinigungs- verfahren von Algenmax können nun diese Fassaden sanft und unter- grundschonend gereinigt werden. Abschließend wird ein spezieller

Langzeitschutz aufgetragen, welcher erneuten Algenbefall effektiv ver- hindert. Darauf gibt Algenmax eine 5 jährige Garantie. Auch der Umwelt- aspekt spielt für Algenmax eine große

Rolle. Eine Reinigung ist umwelt- und ressourcenschonender als ein Neu- anstrich. Zudem werden für jede ge- reinigte Fassade Bäume gepflanzt um den CO<sub>2</sub> Ausstoß zu kompensieren.



**Markus Betzler**  
Geschäftsführer

**Phone:** +49 2351 661 188 · **Mobil:** +49 173 211 8912  
**Mail:** m.betzler@algenmax-nrw.de



**Paul Dabinski**  
Projektleiter

**Mobil:** +49 176 400 327 00  
**Mail:** p.dabinski@algenmax-nrw.de

## Dr. Klein Wowi

Schon seit 1954 sind wir von Dr. Klein Wowi wichtiger Dienstleistungspartner der Wohnungswirtschaft. Unsere Kunden unterstützen wir u.a. im Finanzierungsmanagement, zu gewerblichen Versicherungen, Consulting und in der Umsetzung Ihrer Digitalisierungsstrategie.

Mit dem eigens für die Bedürfnisse von Wohnungsunternehmen konzipierten Management- Informationssystem WOWICONTROL sowie der ERP-Lösung WOWIPOINT und der Kollaborationsplattform WOWICONNECT bieten wir IT-Lösungen, die die Transparenz bei Wohnungsunternehmen fördern. Bei der Umsetzung unserer Projekte stützen wir uns auf die langjährigen, vertrauensvollen Beziehungen zu allen namhaften Produktpartnern und relevanten Marktteilnehmern.

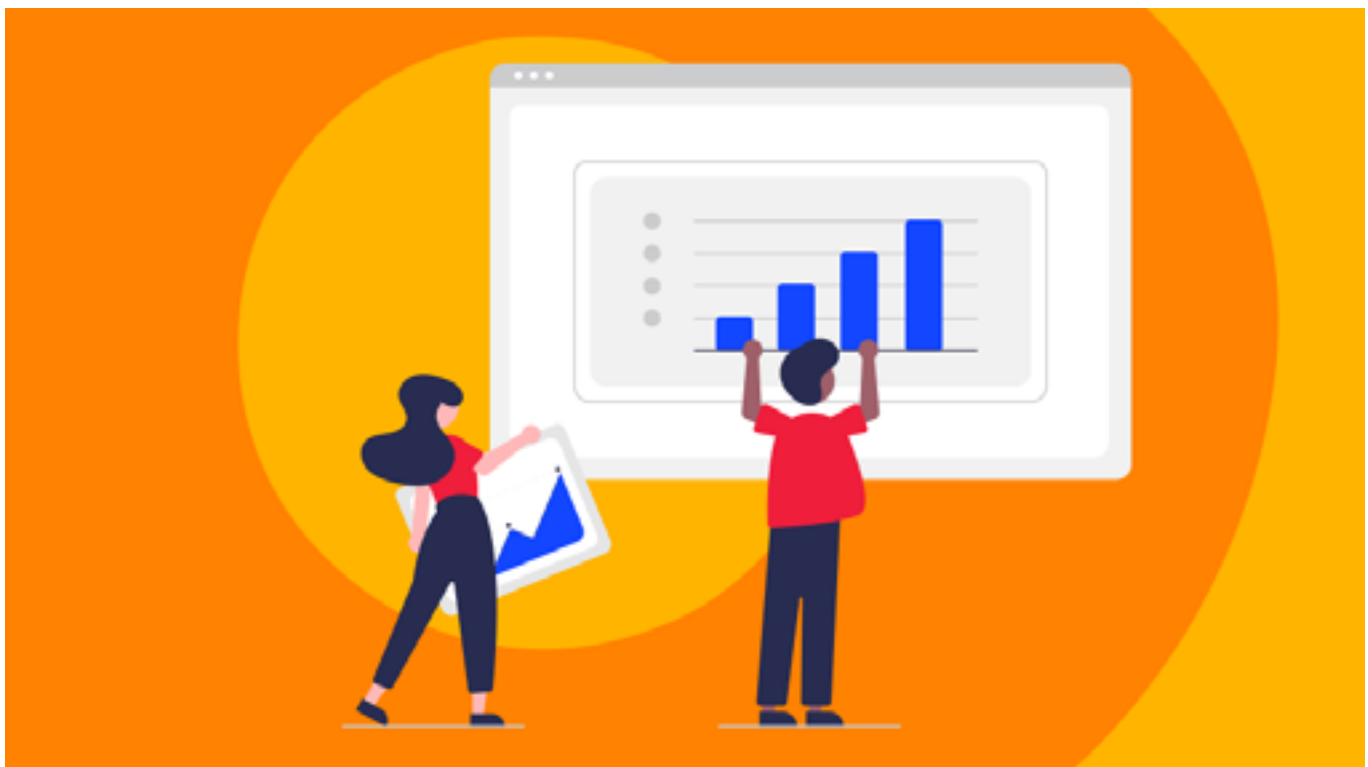
# Zensus 2022 vorbereiten – Optimale Unterstützung durch WOWIPOINT

**Mit den integrierten Zensus-Lösungen für unser ERP-System WOWIPOINT erfüllen Sie die Pflicht zur Datenabgabe zuverlässig und schnell.**

Die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder ermitteln mit dem Zensus 2022 aktuelle Zahlen zur Bevölkerung, zum Gebäude- und Wohnungsbestand sowie zur Wohnsituation der Haushalte in Deutschland.

Alle Unternehmen der Wohnungswirtschaft sind verpflichtet, an der Gebäude- und Wohnungszählung (GWZ) im Rahmen des Zensus mitzuwirken und Auskunft über eigene sowie verwaltete Bestände zu ertei-

len. Die dafür definierten Erhebungsmerkmale müssen unter Einhaltung der vorgegebenen Datenformate aufbereitet und anschließend in elektronischer Form an das zuständige Statistische Amt übersendet werden.



**Zeit und Aufwand sparen mit der Zensuslösung für WOWIPOINT**

Bei der Zusammenstellung der Zensus-relevanten Daten sorgt unser ERP-System WOWIPOINT bereits im Standard-Funktionsumfang spürbar für Entlastung: Ihnen stehen zwei separate Dialoge „Gebäudezählung“ und „Wohnungszählung“ zur Verfügung, in denen sämtliche Merkmale für die Erhebung aufgeführt sind. Handelt es sich hierbei um Stammdaten, die schon in WOWIPOINT hinterlegt wurden, füllt das System die jeweiligen Felder der Dialoge automatisch.

Gegebenenfalls sind für den Zensus auch die Angaben zur Abgrenzung von Gebäuden anzupassen: Es gilt, dass Wirtschaftseinheiten in Anschriften aufgeteilt werden müssen. Die betreffenden Gebäude lassen sich in WOWIPOINT über die „Prüfliste Gebäude mit mehreren Hausnummern und Hauseingängen“ schnell auffindig machen und anforderungsgerecht bearbeiten.

Die Auswertung „Gebäude- und Wohnungszählung Zensus 2022“



führt die Daten aus den beiden Dialogen „Gebäudezählung“ und „Wohnungszählung“ einfach auf Knopfdruck zusammen und exportiert sie in das geforderte CSV-Format.

Die fertige Datei können Sie mit dem offiziellen Online-Meldeverfahren eSTATISTIK.core direkt auf dem Erhebungsportal der Statistischen Ämter übertragen.

**Besonders effizient: die Komfortvariante**

Speziell für Wohnungsunternehmen mit umfangreichem Gebäude- und

Wohnungsbestand gibt es die Zensus-Komfortlösung in WOWIPOINT. Diese enthält zusätzlich zwei Funktionen zur Massenanpassung, mit denen Sie die Daten mehrerer Gebäude bzw. Nutzungseinheiten in jeweils einem Arbeitsschritt ändern können, ohne die Einheiten dafür einzeln aufzurufen. Für die Nutzung der kostenpflichtigen Komfortlösung kontaktieren Sie bitte unseren Vertrieb per E-Mail an [digital@drklein-wowi.de](mailto:digital@drklein-wowi.de) oder telefonisch unter 030 42086-2720.



**Anja Schultze**  
Regionalleiterin Nordrhein-Westfalen  
**Phone:** +49 211 828 549 41 • **Mobil:** +49 151 5804-7700  
**Mail:** [anja.schultze@drklein.de](mailto:anja.schultze@drklein.de)



**Sonja Breidenbach**  
Regionalleiterin Nordrhein-Westfalen  
**Phone:** +49 211 8285491210 • **Mobil:** +49 151 5804-7191  
**Mail:** [sonja.breidenbach@drklein.de](mailto:sonja.breidenbach@drklein.de)



**Andreas Rosenberger**  
Regionalleiter West/NRW  
**Phone:** +49 211 82 85 49 1885 • **Mobil:** +49 151 5804-1885  
**Mail:** [andreas.rosenberger@drklein.de](mailto:andreas.rosenberger@drklein.de)



**Axel Büttner**  
Regionalleiter Versicherung  
**Phone:** +49 451 14087510  
**Mail:** [axel.buettner@drklein-wowi.de](mailto:axel.buettner@drklein-wowi.de)



**Monir Ibrahim**  
Senior Key Account Manager  
**Mail:** [monir.ibrahim@drklein-wowi.de](mailto:monir.ibrahim@drklein-wowi.de)

## Fischbach Gruppe

Die Fischbach Gruppe ist mit über 100 Jahren Firmengeschichte eines der traditionsreichsten und zugleich innovativsten Unternehmen im Bestandsbau. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Modernisierung, Sanierung und Revitalisierung von Gebäuden und Wohnanlagen. Aufgrund der langjährigen Erfahrung in diesem Sektor sowie der zuverlässig hohen Ergebnisqualität hat sich die Fischbach Gruppe mittlerweile als einer der deutschen Marktführer im Bestandsbau etablieren können.

# Fischbach Gruppe: Der technische Dienstleister für Ihre Immobilien

Die Wohnungswirtschaft denkt langfristig. Ihre Innovationszyklen erstrecken sich oft über Jahrzehnte. Doch was lange als große Stärke der Branche galt – ihre Stabilität und Beständigkeit – muss angesichts der Megatrends wie Urbanisierung, Neoökologie, demografischer Wandel und der sich immer schneller wandelnden Rahmenbedingungen neu gedacht werden. Gerade das Erreichen der anspruchsvollen Klimaziele stellt eine große Herausforderung im Umgang mit den Bestandsgebäuden dar. Sie sind für etwa ein Drittel aller CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland verantwortlich und daher der bedeutende Meilenstein für das Erreichen der Klimaziele. Doch die Sanierungsquoten in Deutschland steigen nur zögerlich. Das muss sich ändern.

### Gebäudesanierung neu gedacht: Innovatives Herangehen

Daher geht die Fischbach Gruppe neue Wege. Sie beteiligt sich über die Deutsche Energie-Agentur (Dena) an dem Energiesprong-Konzept. Das Prinzip dahinter: Häuser mit ähnlicher Bauweise werden mit vorgefertigten Dach- und Fassadenelementen sowie standardisierter Haustechnik modernisiert und auf den „NetZero“ Standard gebracht. Die Tatsache, dass dieses Konzept zu einer erheblichen Einsparung von CO<sub>2</sub> beitragen wird, verleiht ihm zusätzlich einen echten Vorbildcharakter. Es befinden sich bereits einige Pilotprojekte in Vorbereitung, bei deren Umsetzung die Fischbach Gruppe an unterschiedlichen Standorten die Ausführung übernehmen wird. Durch ihre langjährige Erfahrung im Bereich der Gebäudesanierung und modularer Dachaufstockung ist die Fischbach Gruppe ein praxisorientierter Ratgeber in der Diskussion innovativer Umsetzungsvarianten.



Darüber hinaus stehen bauausführende Unternehmen angesichts der herausfordernden Rahmenbedingungen zunehmend unter dem Druck, die Effizienz ihrer Geschäftsprozesse zu verbessern, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Fischbach Gruppe hat frühzeitig das Potenzial der Digitalisierung erkannt und eine

eigene Software zur Steuerung von Bauprojekten entwickelt. Sie bietet durch innovative Lösungsansätze die Möglichkeit, eine digitale Steuerung und Kommunikation der Projektbeteiligten umzusetzen. Dies ermöglicht eine umfassende Dokumentation des Bauablaufes, welche digital und zentral von allen Beteiligten genutzt

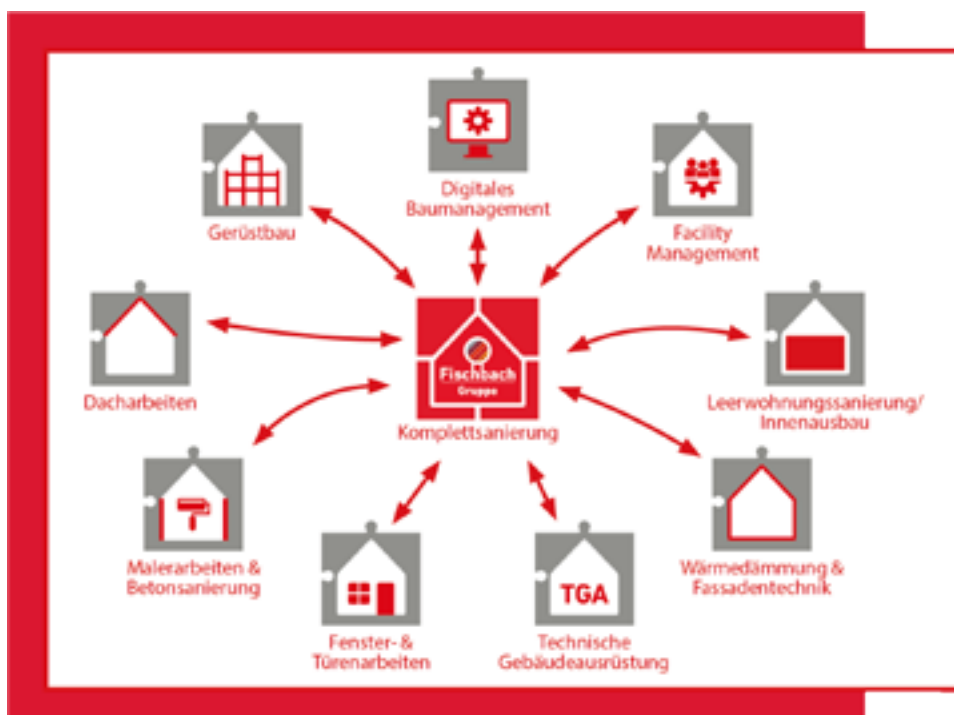
werden kann. Eine erhöhte Qualität in der Abwicklung resultiert aus der Vermeidung von Verzögerungen im Bauablauf und einem vollständigen Informationsfluss.

### Breites Kundenportfolio

Das Kundenspektrum der Fischbach Gruppe reicht von kleinen Bestandsaltern bis hin zu großen börsennotierten Konzernen. Sie alle schätzen


neben dem modularen Dienstleistungsspektrum, das von der Komplettanierung einer Bestandsimmobilie aus einer Hand bis hin zur gewerkespezifischen Leistungserbringung reicht, auch die Zuverlässigkeit in der Ausführung. In der eng vernetzten Branche der Wohnungswirtschaft hat dieser Aspekt eine sehr hohe Bedeutung. Das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens steckt in den

kurzen Wegen, so kann die Gruppe schnell agieren und hat neben langjährigem Know-how auch ein hohes Maß an Flexibilität durch die Partnerunternehmen mit 1000 Mitarbeitern – alles unter einem Dach. Das sichert auch in Zeiten des Fachkräftemangels eine hohe und termingerechte Ergebnisqualität.



**Können wir.  
Machen wir.**


Alles aus einer Hand – Als Generalunternehmer oder im Einzelgewerk, die Fischbach Gruppe steht für höchste Qualität.




**Danny Fischbach**  
Gesellschafter  
**Phone:** +49 209 177 92 117 · **Mobil:** +49 172 534 75 79  
**Mail:** d.fischbach@fischbach-gelsenkirchen.de




**Lukas Heise**  
Gesellschafter  
**Mail:** l.heise@fischbach-gruppe.de



**Fred ten Bosch**  
Geschäftsleitung Vertrieb  
**Phone:** +49 172 342 14 44 · **Mobil:** +49 172 547 66 99  
**Mail:** f.tenbosch@fischbach-gruppe.de



**Sarah Groth**  
Geschäftsleitung Leerwohnungssanierung  
**Phone:** +49 209 177 92 130 · **Mobil:** +49 171 473 544 1  
**Mail:** s.groth@fischbach-gelsenkirchen.de



**Andre Pastowski**  
Marketing Manager  
**Phone:** +49 209 177 92 003 · **Mobil:** +49 172 342 14 44  
**Mail:** a.pastowski@fischbach-gruppe.de



## ista Deutschland GmbH

ista macht Gebäude für Bewohner und Besitzer nachhaltig wertvoll. Dazu managen wir Daten und Prozesse, durch die Immobilien klimafreundlich, sicher und komfortabel werden. Bewohner und Besitzer können mit unseren Produkten und Services Energie sparen und gemeinsam zum Klimaschutz beitragen. Die Basis für unsere Produkt- und Service-Welt ist digital. Als Innovationstreiber richten wir unsere Infrastruktur konsequent auf das Internet of Things aus. Wir haben bereits heute weltweit über 28 Millionen Connected Devices im Einsatz und entwickeln Lösungen für das intelligente und energieeffiziente Gebäude von morgen. Wir beschäftigen über 5.800 Menschen in 22 Ländern, unsere Produkte und Services werden weltweit in über 13 Millionen Nutzereinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien) eingesetzt. 2019 erwirtschaftete die ista Gruppe einen Umsatz von 909 Millionen Euro.

## facilioo - Immobilien einfach digital verwalten

**facilioo - die ganzheitliche Plattform für ein erfolgreiches Immobilienmanagement.**

Die digitale Transformation bietet große Chancen – auch und gerade im Bereich der Immobilienverwaltung. Vereinfachte Kommunikation, transparentere Informationen und eine Zentralisierung aller Dokumente und Vorgänge bringen Zeitersparnisse und deutliche Effizienzvorteile mit sich. Es ist aber wichtig, eine langfristig nutzbare Lösung für den individuellen Bedarf zu finden. Eine Lösung, mit der Sie einfach und reibungslos ins digitale Zeitalter starten können.

facilioo ist die Lösung für Ihre individuellen Anforderungen. Auf einer einzigen Plattform bearbeiten Sie Vorgänge, interagieren mit Mietern und Dienstleistern und legen alle Dokumente zu Ihren Objekten ab. Sie vereinfachen für sich und alle Beteiligten die Prozesse und steigern somit die Effizienz Ihrer täglichen Arbeit. Dank unserer offenen Technologie steigen Sie schnell und unkompliziert um – und können sich danach entspannen: ista und facilioo bieten Ihnen eine zukunftssichere Lösung, die beständig ist und gleichzeitig flexibel bleibt. Denn wir denken Immobilienmanagement weiter.



## IHRE VORTEILE MIT FACILIOO

### Effizient

- Enorme Zeitersparnis durch Bündelung, Standardisierung und Automatisierung von Prozessen
- Bessere Übersicht und Arbeitserleichterung durch einheitliche, zentrale Dokumentenablage
- Einfache Kommunikation mit Mietern, Eigentümern, Handwerkern und anderen Dienstleistern

### Einfach

- Problemlos an Ihr bestehendes System anschließbar dank Kompatibilität zu vielen ERP-Systemen
- Offene Schnittstelle auch zu anderen üblichen Softwareprogrammen
- Aktive Begleitung des Einführungsprozesses durch facilioo mit ausführlichen Schulungen

### Zukunftssicher

- Flexibel erweiterbares System, das von uns gemeinsam mit facilioo auch in Zukunft aktiv weiterentwickelt wird
- Innovationskraft und Digitalkompetenz eines erfolgreichen Startups
- Sicherheit und Zuverlässigkeit von ista als starkem Partner, dem Sie langfristig vertrauen können



**Peter Kunz**

Leiter Region West

**Phone:** +49 228 4009 890 • **Mobil:** +49 174 183 0317  
**Mail:** peter.kunz@ista.de



**Detlev Bruns**

Geschäftsleiter Region Mitte

**Phone:** +49 251 2620 300 • **Mobil:** +49 173 535 7660  
**Mail:** detlev.bruns@ista.de



**Heinrich Hackling**

Key Account Manager

**Phone:** +49 251 2620-303 • **Mobil:** +49 173 52 900 29  
**Mail:** heinrich.hackling@ista.de



**Tom Ullmann**

Key Account Manager

**Mail:** tom.ullmann@ista.de



**Raimund Reddig**

Vertriebsleiter Standort Dortmund

**Phone:** +49 231 91 70 35 180 • **Mobil:** +49 172 52 85 882  
**Mail:** raimund.reddig@ista.de

## Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG

Die Vaillant Group ist einer der weltweiten Markt- und Technologieführer in den Bereichen Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik. Seit über 140 Jahren verfolgen wir eine Strategie, die auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgelegt ist. Heute hat unser Familienunternehmen 10 Produktions- und Entwicklungsstandorte in 6 europäischen Ländern und in China. Unsere Werke fertigen hocheffiziente Produkte. Unsere hocheffizienten, umweltfreundlichen Technologien tragen in vielen Ländern der Welt dazu bei, Ressourcen zu schonen und CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren. Unterstützen Sie uns dabei. Werden Sie zu Treibern der Energiewende. Wir sorgen für Komfort in Ihrem Zuhause.

# Strategische Quartiersentwicklung durch die Wohnungsbaugesellschaft Kremmen:

**In der Tradition der „Platte“ – aber ökonomisch und ökologisch zeitgemäß! Lange galten die Plattenbauten der ehemaligen DDR als städtebauliches Relikt ohne Zukunft. In Kremmen (Brandenburg) zeigt aber die dortige Wohnungsbaugesellschaft (WOBA) an einem Neubauprojekt fast schon exemplarisch, wie die ökologische und ökonomische Entwicklung solcher Quartiere architektonisch aussehen kann: Die WOBA erweiterte den vorhandenen Bestand von drei „Platten“ an der Ruppiner Chaussee jetzt um einen Neubau mit zwölf Wohneinheiten. Der zitiert zwar die architektonischen Stilmittel seiner traditionsreichen Nachbarn, bietet gleichzeitig aber die aktuellen Wohnstandards und ist trotz konventioneller Bauweise durch eine für solche Objekte noch außergewöhnliche Wärmepumpen-Hybrid-Lösung für die Wärme- und Warmwasserbereitung ressourcenschonend.**

Die Kleinstadt Kremmen in Brandenburg mit ihren rund 7.500 Einwohnern, davon 3.500 im Ortsverbund, liegt etwa 40 km Luftlinie nordwestlich von Berlin-Mitte in Höhe von Oranienburg mitten im Havelland. Zu weit entfernt von der Metropole, um noch im „Speckgürtel“ verortet zu werden. Aber nicht so ländlich, dass – wie andernorts – ein signifikanter Rückgang der Einwohnerzahlen zu verzeichnen wäre. Eher im Gegenteil. Entsprechend strategisch entwickelt die Wohnungsbaugesellschaft Kremmen (WOBA) ihren Bestand: Substanzerhalt steht im Vordergrund, flankiert durch behutsame Stadterneuerung und -entwicklung. Perspektivisch jedoch immer mit dem Blick, für den sich abzeichnenden zusätzlichen Wohnraumbedarf schon heute eine tragfähige Lösung zu bieten.

Dazu gehörte beispielsweise die haustechnische und energetische Sanierung der drei Plattenbauten an der Ruppiner

Chaussee, also Bestandsaufwertung. „Sie sind“, sagt WOBA-Geschäftsführer Dipl.-Ing. Eckhard Kuhn, „wie alle unsere Objekte eigentlich immer vollvermietet. Fluktuation gibt es kaum.“ Was genauso für die Wohnform wie für die Nachbarschaft spricht – und für Eckhard Kuhn Grund genug war, bei der anstehenden Weiterentwicklung des Quartiers an die gewachsene Bebauung im Verbund direkt anzuknüpfen.

Der jetzt fertiggestellte Neubau, mit drei statt fünf Vollgeschossen, greift dabei als architektonische Stilmerkmale der benachbarten „Platten“ beispielsweise die vertikale Gliederung durch die markanten, nun jedoch zurückgesetzten Treppenhäuser auf. Der Sockel ist reduziert, und das Walmdach mit minimaler Neigung kaum von den Flachdächern des Bestands zu unterscheiden. In Kombination mit einem durchgängigen Farbkonzept ergibt das Ganze eine Gesamtanmutung, durch die der flüch-

tige Betrachter kaum zwischen Neu- und Bestandsbauten zu unterscheiden vermag.

### Ressourcen schonen

Spätestens beim näheren Hinsehen aber wird an den beiden in Kaskade geschalteten Außeneinheiten für die im Haustechnikraum installierte Wärmepumpe deutlich, wie weit sich der Geschossbau in der Tradition der „Platte“ im Verständnis der Investoren, der Wohnungsbau-gesellschaft als Betreiber und letztlich der Mieter selber als attraktives Wohnmodell weiterentwickelt hat: Obwohl „nur“ auf EnEV-Standard in Massivbauweise (Kalksandstein) auf Betonbodenplatte mit Perimeterdämmung errichtet, wird der Kremmener Neubau mit 740 m<sup>2</sup> Wohnfläche komplett über eine ressourcenschonende Hybridheizung aus Luft/Wasser-Wärmepumpe (Typ „flexoTHERM exclusive“; 15 kW Leistung) und Gasbrennwertheizung (Typ „ecoTEC plus“,

40 kW Leistung; Hersteller: beide Vaillant) versorgt – während in den Nachbarblöcken ganz klassisch Gas-Brennwertanlagen die Komplettlast tragen.

Für Dipl.-Ing. Eckhard Kuhn aber hat die Investition in die Hybridtechnologie entscheidend etwas mit ökologischer Verantwortung zu tun, und mit der entsprechenden Grundhaltung seiner Mieter: „Es ist für uns einfach selbstverständlich, dass wir bei unseren Neubaumaßnahmen auch einen Beitrag zum sparsamen Umgang mit den Ressourcen leisten, also möglichst weitgehend auf regenerative Energien setzen. Das erwarten im Übrigen mittlerweile auch unsere Kunden.“

Gleichzeitig, so der WOBA-Geschäftsführer, seien aber natürlich auch hier immer die Gebote der Wirtschaftlichkeit und der Versorgungssicherheit zu beachten: „Durch die Hybridtechnik können wir die Wärmelasten fast komplett regenerativ über die Luft/Wasser-Wärmepumpe abdecken. Für die komfortable Warmwasserversorgung auf dem hygienisch notwendigen Temperaturniveau von 60/55 °C ist wiederum Gas-Brennwerttechnik die effizienteste Lösung.“ Wobei mit 40 kW Spitzenleistung aber auch immer noch genug Reserve bleibt, um bei besonders hoher Wärmeanforderung über den 1.000-Liter-Multifunktions-speicher allSTOR plus zusätzlich die Heizung zu unterstützen.

Ein temperaturbezogenes Schichtladesystem sorgt dabei für eine optimale

Ausnutzung der über die Wärmepumpe und/oder das Gas-Brennwertgerät sowie die Trinkwasserzirkulation und den Heizungsrücklauf zugeführte Energie.

### Geringe Nebenkosten

Für die Mieter zahlt sich dieses Konzept aus. Nach ersten Schätzungen der WOBA liegen die Mietnebenkosten in dem vor Jahresfrist bezogenen Objekt bei nur knapp zwei Euro pro Quadratmeter, davon weniger als einer für die Wärmeenergie. Natürlich auch, weil statt der früheren Klassiker in der Wärmeverteilung (wie Einrohrheizung mit frei liegenden Steigsträngen sowie überdimensionierte Plattenheizkörper) hier natürlich ein zeitgemäßes Zweirohr-Heizsystem mit Flächenheizung für die Wärmeverteilung sowie eine Zirkulation mit Stichleitung auf der Etage für die Warmwasserbereitung installiert wurden.

Den damit verbundenen Komfort wissen nicht nur Mieter wie Helmut (80) und Hildburg (76) Bliefert zu schätzen. Doch das Rentner-Paar hat den direkten Vergleich. Denn mehr als drei Jahrzehnte lebten die beiden Senioren nur ein paar hundert Meter weiter, in einem der Plattenbauten aus den 70er Jahren nebenan: „Als Betriebswohnungen waren die günstig und nahe am Arbeitsplatz. Durch den Neubau hatten wir jetzt aber die Chance, vom dritten Stock ins Erdgeschoss zu ziehen, das ist einfach bequemer.“ Und sicherlich auch schöner, mit Balkon und Fußbodenheizung, räumen die beiden freimütig ein. Aber

die beiden Luftkollektoren der Wärmepumpe direkt vor ihrem Balkon, wie es damit aussehe? Die Antwort auf die Frage ist ein eher verständnisloser Blick: „Wir bemerken sie schlichtweg nicht – und sind auch definitiv nicht schwerhörig“, lacht Hildburg Bliefert. Die technischen Werte des Herstellers bestätigen diesen Eindruck. Vaillant gibt als Schallleistungspegel maximal 49 dB(A) an. Zum Vergleich: Hörexperten geben das Geräusch von Regen oder von einem Kühlschrank mit etwa 55 Dezibel an, den Fernseher in Zimmerlautstärke sogar mit 65 dB (Quelle: Hoerex).

### „Zwillingsbau“ schon in Planung

Nach einem Jahr Nutzungsphase steht für Dipl.-Ing. Kuhn auf jeden Fall fest, dass er das architektonisch und haustechnisch komplett selbst entworfene Neubauprojekt voraussichtlich 2022 ein paar hundert Meter weiter genau so noch einmal realisieren wird: „Mit Gestehungskosten von etwa 100.000 Euro pro Wohnung konnten wir, bei einem beträchtlichen Anteil Eigenleistung, zu wirtschaftlichen Konditionen zeitgemäßen Wohnraum schaffen, der in jeder Hinsicht passend den Bedarf am hiesigen Wohnungsmarkt bedient. Gleichzeitig wird das Quartier aufgewertet und die bestehende Bebauung verdichtet, ohne weitere Flächen versiegeln zu müssen – und erfüllen damit eigentlich schon heute das Leitbild für einen Geschosswohnungsbau, der aus gesellschaftlichen wie aus ökologischen Gründen künftig zweifellos zu einem allgemein anerkannten Standard werden wird.“



**Markus Seul**

Key Account Manager Bau- und Wohnungswirtschaft (Westfalen)

**Mobil:** +49 171 976 31 13

**Mail:** markus.seul@vaillant.com



**Peter Schneider**

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

**Mobil:** +49 171 976 32 44

**Mail:** peter.schneider@vaillant.com



**Thorsten Baude**

Key Account Manager Bau- und Wohnungswirtschaft (Ruhr – Bergisch-Land)

**Mobil:** +49 171 976 31 13

**Mail:** thorsten.baude@vaillant.com



AVW  
Unternehmensgruppe  
Versicherungsmakler

## AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler

Die Wohnungswirtschaft stellt hohe Ansprüche an Zuverlässigkeit und Branchenkenntnis. Den komplexen Fragestellungen begegnen wir mit Ehrgeiz, hoher Effizienz und jahrzehntelanger Erfahrung. Wir legen größten Wert darauf, zu unseren Partnern eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit aufzubauen. Kurzfristige Effekte liegen uns weit weniger. So denken und handeln auch unsere Kunden, denen wir als unabhängiger Versicherungsmakler stets aufs Neue verpflichtet sind.

# Durch Verhütung von Leitungswasserschäden zur Nachhaltigkeit beitragen

**Der sparsame Umgang mit allen Ressourcen ist nachhaltig. Präventionsmaßnahmen zur Verhinderung von Leitungswasserschäden entlasten Mieter und Vermieter und tragen letztlich zur Nachhaltigkeitsbilanz der Wohnungsunternehmen bei.**

Die Verhütung von Leitungswasserschäden ist eines der wesentlichen Versicherungsthemen der Wohnungswirtschaft. 1,07 Millionen Leitungswasserschäden verursachten zuletzt 3,08 Milliarden Euro Schaden aufwand – ein Rekordwert. Gemeinsam mit führenden technischen Experten bereitet die AVW aus diesem Grund das Thema Schadenprävention speziell für die Wohnungs- und Immobilienunternehmen auf.

Das neue Leitungswasserschaden-Management der AVW Gruppe unterstützt die Wohnungsunternehmen dabei, Schäden zu erkennen und zu verhindern. In Kooperation mit Akteuren der Wohnungsunternehmen wie auch in Zusammenarbeit mit Experten der Versicherungswirtschaft (GDV) und dem Institut für Schadenverhütung und Schadenforschung in Kiel (IFS) wurde 2020 ein Leitfaden

für die Schadenvorbeugung erarbeitet. Der Leitfaden gibt einen Überblick über aktuelle Schadenzahlen, die häufigsten Ursachen von Leitungswasserschäden und passende Präventionsmaßnahmen.

### Individuelle Schadenanalyse durch Business Intelligence

Für die Schadensanalyse wird von der AVW Gruppe eine moderne Business Intelligence Software eingesetzt, die verschiedene Datenquellen zusammenführt. Damit ist eine zielgerichtete und erfolgreiche Schadenprävention möglich.

Neben den IT-Tools sind es insbesondere die Prozesse in der Instandhaltung, die es zu optimieren gilt. Vergabe und Kontrolle der Handwerksleistungen (Qualitätssicherung) gehört ebenso dazu wie interne Regeln bei der Ausschreibung von Reparaturleistungen

(z.B. Vorgabe Materialien, Dokumentationspflicht etc.).

Die Schadenprävention in der Bestandsbewirtschaftung wird immer wichtiger. Deshalb lautet unser Motto: „Das Wissen aus Millionen Schäden nutzen – Konkrete Präventionsmaßnahmen in der Wohnungswirtschaft umsetzen“.

Wenn Sie weitere Fragen hierzu haben oder mehr erfahren möchten, wenden Sie sich gerne an unseren Schadenberater oder besuchen Sie unsere Website [www.forum-leitungswasser.de](http://www.forum-leitungswasser.de).

### Kontakt:

Stefan Schenzel  
Teamleiter Schadenmanagement und -beratung  
Tel.: +49 (40) 24 197 - 134  
E-Mail: [schaden@avw-gruppe.de](mailto:schaden@avw-gruppe.de)



**Hartmut Rösler**  
Geschäftsführer

Phone: +49 40 24 197 100  
Mail: [hartmut.roesler@avw-gruppe.de](mailto:hartmut.roesler@avw-gruppe.de)

## Cervotec GmbH & Co. KG

Cervotec entwickelt, fertigt und vertreibt funktionelle Fahrradgaragen, hochwertige Zweiradüberdachungen und komfortable Fahrradparksysteme aus 100% Edelstahl - made in 48161 Münster (Westfalen). Cervotec-Fahrradgaragen, Fahrradständer und Überdachungssysteme werden in Münster entworfen sowie in Handarbeit hergestellt. CERVOTEC lebt Nachhaltigkeit und ist seit Oktober 2020 ein beim CSR Kompetenzzentrum Münsterland ausgezeichnetes CSR- Unternehmen (Corporate Social Responsibility) mit Fokus auf nachhaltiges Wirtschaften sowie gesellschaftlicher Verantwortung.

# Abschließbare Fahrradgaragen + Zweirad-überdachungen

**Ebenerdige und sichere Fahrradabstellung in transparentem Design – Stilvoll-robuste Fahrradgaragen trotzen Witterung und Vandalismus – Bereits für viele Wohnbauunternehmen zum Standard geworden.**

Neben hochwertigen Fahrradschlössern bieten abschließbare Fahrradgaragen einen adäquaten Schutz gegen Langfinger. Für alle Alltagsradler ist neben der sicheren Abstellung der Räder auch eine gute Erreichbarkeit und der schnelle Zugriff wichtig. Mit wachsender Anzahl an E-Bikes und Pedelecs steigt neben dem Wert auch zunehmend das Gewicht der Räder. Die Akzeptanz und Nutzung des klassi-

schen Fahrradkellers weicht bei Radlern zunehmend, da sich E-Bikes nur erschwert in den Keller tragen lassen. Ein weiteres Kriterium für Fahrrad-Schutzräume stellt die Optik im Vorgarten des Hauses dar. Klassische Gartenhäuser oder Blechkonstruktionen wirken oft störend. Ebenerdige und dezente Lösungen zur sicheren Abstellung der Räder bieten transparente Fahrradgaragen. Aufgrund des durch-

sichtigen Kunststoffes integrieren sich die Fahrradgaragen elegant in die vorhandene Architektur.

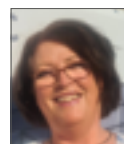
Seit 15 Jahren produziert der Familienbetrieb aus Münster in Handarbeit stilvoll transparente Fahrradgaragen und Zweiradunterstände aus Edelstahl und Spezial- Kunststoff.

### Eine Auswahl an Referenzkunden der Wohnungswirtschaft:

- Baugenossenschaft Dormagen eG Wohn+Stadtbau GmbH Münster
- Sahle Wohnen
- Bochumer Wohnstätten Genossenschaft eG Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
- Baugenossenschaft der Buchdrucker eG, Hamburg Baugenossenschaft dhu eG, Hamburg
- Hanseatische Baugenossenschaft Hamburg eG
- Allgemeine Deutsche Schiffszimmerer-Genossenschaft eG, Hamburg



**Jan Meerheim**  
Geschäftsführer  
**Phone:** +49 2534 9727700  
**Mail:** jan.meerheim@cervotec.com



**Sabine Meister**  
Vertrieb  
**Phone:** +49 2534 9727700  
**Mail:** sabine.meister@cervotec.com

## DZ HYP

Die DZ HYP ist eine führende Immobilien- und Pfandbriefbank in Deutschland. Wir sind in den Geschäftsfeldern Firmenkunden, Privatkunden und Öffentliche Kunden aktiv. Mit der DZ HYP steht Ihnen ein verlässlicher und lösungsorientierter Partner zur Seite. Als Kompetenzcenter und ganzheitlich aufgestellter Spezialist für die Immobilien- und Kommunalfinanzierung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken übernehmen wir Verantwortung für Ihren Erfolg. Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot umfasst das komplette Spektrum der Immobilien- und Kommunalfinanzierung.

# Mehr Wohnraum für Senioren

**In den kommenden Jahrzehnten zeichnet sich ein Engpass beim Wohnraum für betagte Menschen ab. Aktuell sind 16,2 Millionen Menschen älter als 67 Jahre. Nach einer Vorausberechnung des Statistischen Bundesamts wächst die Zahl der 67- bis 79-Jährigen bis 2035 auf fast 20 Millionen Personen. Es wird damit gerechnet, dass die Altersgruppe der über 80-Jährigen folglich ebenfalls zunimmt – von 6 auf 6,1 Millionen hochbetagte Mitbürger. Die stark steigende Zahl älterer Menschen bedeutet für den Wohnungsmarkt eine Herausforderung. Denn entsprechend wächst der Bedarf an Seniorenwohnungen.**

Die Zahl der privaten Haushalte in Deutschland wird laut Berechnungen des Statistischen Bundesamts bis zum Jahr 2040 auf rund 43 Millionen steigen. Der Grund hierfür ist insbesondere ein zunehmender Anteil an alleinlebenden Senioren. Für sie müssten wesentlich mehr kleine, barrierefreie Ein- bis Zweizimmerwohnungen im städtischen Umfeld entstehen, die über eine gute Versorgungsinfrastruktur verfügen. Ausgehend von prognostizierten zusätzlichen 1,8 Millionen Einpersonenhaushalten sind bis 2040 rechnerisch pro Jahr mehr als 90.000 entsprechende Wohnungen erforderlich.



**Jörg Schönherr**  
Bereichsleiter Markt Wohnungswirtschaft  
**Phone:** +49 251 4905-4300 · **Mobil:** +49 171 6131771  
**Mail:** juerg.schoenherr@dzhyp.de



**Udo Eggenhaus**  
Regionaldirektor und Abteilungsleiter Markt Wohnungswirtschaft  
**Phone:** +49 251 4905-3830 · **Mobil:** +49 170 6285709  
**Mail:** udo.eggenhaus@dzhyp.de



**Konrad Huwig**  
Regionaldirektor  
**Mobil:** +49 170 2162145  
**Mail:** konrad.huwig@dzhyp.de



**Dirk Eilmann**  
Regionaldirektor  
**Phone:** +49 211 2204 9958 09 · **Mobil:** +49 151 65034477  
**Mail:** dirk.eilmann@dzhyp.de

## Phoenix Contact Deutschland GmbH

Wir sind ein Familienunternehmen mit Stammsitz in Deutschland. Zur Unternehmensgruppe gehören fünfzehn deutsche und vier internationale Unternehmen sowie 55 Vertriebs-Gesellschaften in aller Welt. International sind wir in mehr als 100 Ländern präsent. Gründungsjahr: 1923 in Essen, Nordrhein-Westfalen. Mitarbeiter weltweit: 17.100. Umsatz 2020: 2,4 Mrd. Euro. Internationale Unternehmen: 19. Fertigungsstandorte: 11. Vertriebsstandorte: 55.

# Digitalisiertes Gebäudemanagement in einem Bildungszentrum

**Im Juli 2018 wurde der Neubau des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungsund Immobilienwirtschaft eingeweiht. Steuerungen und das Gebäudemanagementsystem Emalytics von Phoenix Contact tragen dazu bei, dass dort Energie noch effizienter genutzt wird.**

Beim Europäischen Bildungszentrum der Wohnungsund Immobilienwirtschaft (EBZ) handelt es sich um eine gemeinnützige Stiftung privaten Rechts. Träger sind der Verband der Wohnungswirtschaft Rheinland Westfalen e.V. (VdW), der Bundesverband deutscher Wohnungsund Immobilienunternehmen e.V. (GdW) sowie der Bundesverband Freier Wohnungsunternehmen (BFW). Aus dem 1957 gegründeten Ausbildungswerk der Wohnungswirtschaft ist in den vergangenen 60 Jahren der Think Tank der Branche sowie Treiber für Personalentwicklung, Forschung und Bildung in der Wohnungsund Immobilienwirtschaft entstanden. Zur EBZ-Stiftung gehören unter anderem das Berufskolleg, die Akademie und die Business School – University of Applied Science.

Die Frage, wie sich die Energieeffizienz von Gebäuden wirksam erhöhen lässt,

wird nicht nur am EBZ diskutiert. Das Thema betrifft sowohl Wohnbauten als auch Zweckgebäude. Das EBZ ist überzeugt, dass die Informationstechnik in beiden Bereichen einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung dieses Ziels leisten wird und hat mit der Errichtung seines Neubaus ein wichtiges Zeichen gesetzt. Das am 19. Juli 2018 eröffnete Gebäude bietet den Studenten und Mitarbeitern ein smartes Arbeitsumfeld mit hohem Wohlfühlfaktor. Mit dem „Smarten Heizungskeller“ stellt es für die Studenten darüber hinaus ein anschauliches Forschungsund Demonstrationsobjekt hinsichtlich der Möglichkeiten der Digitalisierung von Gebäuden dar.

### Datentechnische Integration der Anlagenteile

Die Gestaltung des Neubaus resultiert aus einem Architektenwettbewerb, den das Architekturbüro Gerber Ar-

chitekten GmbH, Dortmund im April 2015 für sich entschieden hat. Das 8 000 m<sup>2</sup> umfassende Gebäude, das innerhalb von 16 Monaten erstellt wurde, fügt sich harmonisch in das Umfeld ein. In ihm sind ein Plenarsaal, jeweils drei Veranstaltungsund Besprechungsräume sowie 40 Büros mit insgesamt 80 Arbeitsplätzen untergebracht. Es stellt Platz für 492 Bildungsund Veranstaltungsteilnehmer zur Verfügung. Klimatisiert wird der Neubau unter anderem durch Heiz-/ Kühldecken, eine Bauteilaktivierung sowie Lüftungsanlagen. Zwei gasmotorische Wärmepumpen erzeugen die erforderliche Wärme und Kälte. Der Abdeckung von Spitzenlasten dient zudem ein mit Gas betriebener Brennwertkessel. Die beiden vor dem Gebäude installierten Doppel-ladesäulen erlauben schließlich das Betanken von Elektrofahrzeugen.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Bernhard Tillmanns**  
Director Global Industry Management Building Technology  
**Phone:** +49 5235 31 18 37 • **Mobil:** +49 170 6097952  
**Mail:** bernhard.tillmanns@phoenixcontact.de



**Oliver Helemann**  
Solution Architect Building IoT  
**Mobil:** +49 162 4168173  
**Mail:** fbrune@phoenixcontact.com





## 25.-28. JULI 2022

### „Bezahlbar wohnen, Klima schonen“ – Eine wichtige Forderung!

Wir, als Teil der Wohnungs- und Immobilienbranche, möchten dieser Verantwortung nachkommen. Doch dazu brauchen wir Pionier:innen des Wandels. Während des EBZ KlimaCamps 2022 geben wir Dir einen Einblick in das Spannungsfeld zwischen bezahlbarem und klimaneutralem Wohnen und zeigen Zukunftsperspektiven auf. Für dein leibliches Wohl, deine Unterkunft und ein buntes Programm bestehend aus Workshops, Ausflügen, Vorträgen und Konzert am Lagerfeuer ist gesorgt. Du möchtest Klimaschutz an entscheidender Stelle betreiben und eine nachhaltige Zukunft selbst in die Hand nehmen? Dann sei dabei!



## 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.

# Digitalisierung als Schlüssel für Energieeffizienz

**Der Klimaschutz zählt zu den großen Herausforderungen dieser Zeit. Beim Senken des Energieverbrauchs kommt der Immobilienwirtschaft eine entscheidende Rolle zu. Schließlich entfallen etwa 35 Prozent des gesamten deutschen Endenergieverbrauchs auf Gebäude. Nur durch einen verantwortungsbewussten Umgang mit den begrenzten Ressourcen kann es gelingen, die europäischen Klimaziele zu erreichen. Entsprechend groß sind die Hebel, die die Branche ansetzen kann. Wenn sie energiebewusst handelt, kommt das der Allgemeinheit sowie den Unternehmen selbst zugute.**

Ein wesentlicher Treiber der Immobilienunternehmen ist es, der Gesellschaft ressourcenschonenden, lebenswerten und komfortablen Wohn- und Arbeitsraum zur Verfügung zu stellen. Zu dieser unternehmerischen und gesellschaftlichen Verantwortung kommen noch regulatorischen Faktoren hinzu.

Der entscheidende Ansatzpunkt für eine nachhaltige Gebäudebewirtschaftung liegt in einer Sanierung, die die Lebenszyklen der Objekte verlängert. Neubauten fallen hier in der Summe kaum ins Gewicht. Das bedeutet für die Unternehmen, noch mehr als bisher auf Umbau und Sanierung zu setzen – und dabei verstärkt auf nachhaltige, flexible und wiederverwertbare Baustoffe und Bauweisen zu nutzen, zeitgemäße Energiekonzepte zu integrieren und die Objekte mit smarter Infrastruktur effizient und digital zu managen.

Um Immobilien energieeffizient und

ökologisch zu bewirtschaften, ist es wichtig Daten zu nutzen, die sich sowohl aus dem Bestand als auch über Sensoren generieren. Daten sind das Fundament smarter Gebäude, die durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz im Bereich der Energieeffizienz stetig dazulernen können. So kann eine Lösung zur vorausschauenden Wartung durch intelligente Datenverarbeitung mögliche Anomalien an der Gebäudetechnik erkennen und Empfehlungen zur Optimierung der Energieeffizienz geben. Mit einer digitalen Energie- und CO<sub>2</sub>-Analyse können Immobilienverwalter ihren Bestand durch einen automatisierten, energetischen Sanierungsprozess ziel- und zukunftsorientiert entwickeln.

Oftmals führen energetische Sanierungen allein nicht zum erwarteten Ergebnis. Daher ist es bedeutend, auch die Verbraucher für ihren individuellen Energieverbrauch zu sensibilisieren. Wenn

Bewohner falsch lüften, ihre Heizung nicht bedarfsgenau regeln und Elektrogeräte im Stand-by-Modus ruhen lassen, bleibt der Gebäudebeitrag für die CO<sub>2</sub>-Reduktion überschaubar. Die novellierte Heizkostenverordnung im Rahmen der EED (EU-Energieeffizienz-Richtlinie) zielt daher mit der monatlichen Aufklärung der Mieter über ihre Verbrauchswerte darauf ab, diese zu einem sparsameren Umgang mit Wasser und Wärme zu bewegen. Das lässt sich am wirkungsvollsten per Mieter-App oder -Portal realisieren. Sieht der Mieter, wie das eigene Verhalten unmittelbar die Nebenkosten beeinflusst, kann das den Anreiz erhöhen, bewusster auf den Verbrauch zu achten – besonders in Verbindung mit Tipps für eine effektivere Energienutzung. Im Idealfall steuert ein auf künstlicher Intelligenz basierendes lernendes System mithilfe von Sensoren und Datenanalyse die Energienutzung.



**Annette Fischer-Kaulitzki**  
Regionalvertrieb West

**Phone:** +49 231 7751 162 • **Mobil:** +49 170 7970931  
**Mail:** annette.fischer-kaulitzki@aareon.com



**Dirk Rasquin**  
Regionalvertrieb West

**Phone:** +49 231 7751 161 • **Mobil:** +49 160 5390271  
**Mail:** dirk.rasquin@aareon.com



**Sabine Hukriede**

**Phone:** +49 49 231 7751 120 • **Mobil:** +49 170 7970926  
**Mail:** sabine.hukriede@aareon.com



**Roy Hinte**  
Leitung Fach-/Partnervertrieb GAP-Group

**Phone:** +49 421 49 134 108  
**Mail:** hinte@gap-group.de

## Balco Balkonkonstruktionen GmbH

Balco zählt als Spezialist für die Planung und den Bau von verglasten und offenen Balconsystemen mit zahlreichen Patenten zu den Branchenführern im Bereich Entwicklung, Produktion, Verkauf und Garantie. Von der Sanierungsmaßnahme bis zum Neubau steht Balco Ihnen seit mehr als 30 Jahren als Gesamtdienstleister mit qualitativ hochwertigen Produktlösungen und Know-how zur Verfügung. Das Angebotsspektrum umfasst Balkonverglasungen, Laubengangverglasungen, offene Balkone sowie Balkongeländer. Die profitären und nachhaltigen Produkte des Unternehmens schaffen direkte Vorteile für den Kunden wie beispielsweise geringere Energiekosten, eine höhere Lebensqualität und einen höheren Immobilienwert.

## Klimagerechte Balkonlösungen

Ob offen oder verglast: Balco bietet für jede Fassade die passende Balkonlösung an. Die Produktion erfolgt ausschließlich in den eigenen Werken. Dabei wird durch die Einhaltung strenger Qualitätskriterien eine lange Lebensdauer gewährleistet. So entstehen maßgeschneiderte Systeme, die sich für Neubauten, Sanierungen und Nachrüstungen gleichermaßen eignen.

Alle Balkonlösungen werden von Balco individuell geplant und gefertigt. Die auftragsbezogene Produktion ermöglicht die Umsetzung individueller Kundenwünsche und erfolgt in den eigenen Werken in Schweden und Polen. Effiziente Technologien in modern ausgestatteten Fertigungshallen sorgen für einen schnellen und unkomplizierten Herstellungsprozess. Dafür verwendet Balco aus Rücksicht auf die Umwelt ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energien.

Seit Anfang des Jahres hat Balco auf Hydro Reduxa umgestellt, eine Aluminiumsorte, die aus erneuerbaren Energiequellen und mit einer neuen energiesparenden Produktionstechnologie hergestellt wird. Die Produktionsmethode reduziert die CO<sub>2</sub>-Emissionen

um 50 Prozent im Vergleich zum bisherigen Herstellungsverfahren.

Des Weiteren arbeitet Balco an einer stetigen Verringerung klimawirksamer Emissionen sowie von Produkten aus dem Betrieb – u.a. durch eine längere Produktlebensdauer und Recyclingoptionen. Balco hat sich als jährliches Ziel gesetzt, dass 95 Prozent aller Abfälle recycelbar sind.

Die Verfahren sind nach den Qualitätsmanagementnormen ISO 9001, ISO 14001 und ISO 3834-2 zertifiziert.

### Alles aus einer Hand

Neben der Gewährleistung und Einhaltung hoher Qualitätsstandards hat die Kundenbetreuung bei Balco einen hohen Stellenwert. Als kompetenter Partner begleitet Balco den gesamten Planungs- und Bauprozess - vom ersten Beratungsgespräch bis zur Endabnahme. Dabei koordiniert und leitet Balco den Planungs- und Bauprozess kompetent und zuverlässig. So erfolgt im Rahmen des Projektcontrollings beispielsweise eine Qualitäts-, Termin- und Kostenkontrolle, die für einen steten, transparenten Überblick sorgt.



Die individuell gefertigten Balkonkonstruktionen integrieren sich passgenau in jede Fassade und stellen durch ihre Hochwertigkeit eine langlebige Lösung dar.



**Andreas Ludwig**  
Verkaufsleiter Deutschland  
**Mobil:** +49 172 3536933  
**Mail:** andreas.ludwig@balco.de



**Thomas Menz**  
Vertriebsorganisation  
**Phone:** +49 1522 1807707  
**Mail:** thomas.menz@balco.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 nachhaltigen Digitalisierung der Immobilie. Weitere Geschäftsfelder sind Smart Metering, Trinkwasseranalyse und Rauchmelderservice. Als Spezialist für Verwalterprozesse sorgen wir für Ihre Entlastung und die entsprechende Prozessoptimierung. Digitale Lösungen ermöglichen Ihnen einen effizienten sowie intelligenten Betrieb Ihrer Liegenschaften. Dies senkt nicht nur den Energieverbrauch, sondern auch die Kosten der Nutzer und schont Umwelt und Klima. Aufgrund der Erfahrung aus dem Betrieb von mehreren Millionen Erfassungsgeräten und Rauchmeldern sind wir der ideale Partner für die Installation sowie das Management der Geräteinfrastruktur.

# BRUNATA-METRONA-Gruppe wächst: cowelio ermöglicht weitere Energiedienstleistungen

**Mit dem Erwerb der cowelio GmbH hat die BRUNATA-METRONA-Gruppe ein neues Energiedienstleistungsangebot gestartet in den Bereichen Elektromobilität, Energieversorgungskonzepte und intelligente Abrechnung. Damit setzt die Gruppe ihren Weg zum Rundum-Dienstleister für die Immobilie konsequent fort.**

Die Anforderungen an Immobilienbesitzer und -verwalter durch Politik, Gesetzgebung und Mieterbedürfnisse wachsen stetig. Mittlerweile haben Themen wie Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge oder grüne Energieversorgungskonzepte für die Immobilie einen festen Platz auf der Tagesordnung von WEGs und Property Managern. Mit dem neuen Tochterunternehmen cowelio baut BRUNATA-METRONA sein Dienstleistungsportfolio auch in diesen Bereichen sukzessive aus und bietet kompetente Beratung sowie maßgeschneiderte Lösungen für die neuen Herausforderungen seiner Kunden.



cowelio ist ein Spin-off des Kölner Energie-Konzerns RheinEnergie AG. Die Expertise des jungen Unternehmens liegt in den Bereichen Elektromobilität und Ladeinfrastruktur, Energielieferung und intelligente Abrechnungslösungen sowie Contracting von Wärme- und Photovoltaikanlagen. BRUNATA-METRONA bietet

mit cowelio individuelle Elektromobilitätslösungen vom Mehrparteienhaus bis zum Quartier an, die sich durch die Abbildung der gesamten Leistungskette von der Bestandsaufnahme vor Ort und der Beratung über die Installation bis hin zu Betrieb und Abrechnung auszeichnen. Durch die synergetische Zusammenarbeit in der Gruppe – beispielsweise auch mit der Smart-Metering-Tochter BlueMetering – wird das Leistungsspektrum noch um den Messstellenbetrieb mit Smart Meter Gateway abgerundet. Zukünftig werden noch weitere Mehrwertdienste für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft entstehen.



**Andre Günther**  
Key-Account-Management

**Phone:** +49 2233 501820 • **Mobil:** +49 173 5261565  
**Mail:** andre.guenther@brunata-huerth.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 für die Wohnungswirtschaft in allen Bereichen! 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.

## Fern – und doch ganz nah

**Konnektivität und vernetzte Heizsysteme ? Online angebundene Heizsysteme unterstützen Heizungsfachbetriebe bei der täglichen Arbeit. Einige Fahrten zum Kunden können entfallen. So wird nicht nur die Wirtschaftlichkeit, sondern auch die Betriebssicherheit optimiert und der Wohnkomfort steigt. Dabei beschränkt sich der Einsatz nicht nur auf Smarthome-Lösungen für private Kunden. Anlagenmonitoring und Fernüberwachung sind gerade in mittleren und großen Objekten ein wichtiger Hebel für einen effizienten Betrieb. ? Thomas Luh**

Wenn Unternehmen ihre Effizienz steigern, ihre Wirtschaftlichkeit erhöhen und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern möchten, lautet das Zauberwort Industrie 4.0. Digitalisierung und Vernetzung sind die Basis für innovative Lösungen. Aber nicht nur in der Industrie, ebenso in anderen Bereichen des täglichen Lebens bieten vernetzte Systeme entscheidende Vorteile – auch in der Heiztechnikbranche.

Von dieser Entwicklung profitieren außer den Anlagenbetreibern auch SHK-Unternehmen. Moderne Konnektivität spart Arbeitszeit und steigert die Kundenzufriedenheit: Heizungsfachbetriebe und Betreiber – im kleinen Bereich etwa in einem Smarthome und im Großen beispielsweise die Wohnungswirtschaft – haben via Internet die angebotenen Heizsysteme im

Blick, können bei Bedarf sofort reagieren und eventuell auftretende Probleme schneller lösen.

Aktuelle Studien und Erhebungen zeigen, dass Smarthome-Lösungen bei Verbrauchern in Deutschland seit Jahren immer beliebter werden. Das Unternehmen Bitkom-Research kommt in seiner im September 2020 veröffentlichten Studie „Das intelligente Zuhause“ zum Ergebnis: 37 % der Befragten nutzen Smarthome-Lösungen in ihrem Haushalt – das sind 6 % mehr als 2019.

Nun fallen unterschiedliche Anwendungen wie Beleuchtung, Videoüberwachung oder Home- Entertainment in die Kategorie Smarthome. Aber genauso der Bereich Energiemanagement. Und hier zeichnet sich eine



spannende Entwicklung ab. Laut den Analysten von Statista wird sich die Zahl der Haushalte in Deutschland mit Energiemanagementlösungen bis zum Jahr 2024 mehr als verdoppeln: von aktuell 5,1 Millionen auf 10,7 Millionen. Damit belegt dieser Sektor Platz zwei nach „Vernetzung und Steuerung“ im Smarthome und rangiert vor Home- Entertainment, Komfort und Licht oder Gebäudesicherheit.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Thomas Olck-Willers**  
Projektmanager Systemvertrieb / Key Account Management  
Immobilienwirtschaft NRW  
**Mobil:** +49 172 3864617  
**Mail:** thomas.olck-willers@buderus.de



**Florian Potthoff**  
Key Account Manager Immobilienwirtschaft NRW  
**Mobil:** +49 162 1922860  
**Mail:** florian.potthoff@buderus.de

## Deutsche Kreditbank AG (DKB)

Mehr als 3.500 Unternehmen der Wohnungswirtschaft und 10.000 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. Seit 1990 begleiteten unsere Finanzierungsexperten die Wohnungswirtschaft mit ihrem Know-how. Bereits zwei Drittel aller deutschen Wohnungsunternehmen vertrauen der DKB. Wir sind Ihr Finanzpartner in allen Phasen Ihres Projekts.

# Alle reden von Nachhaltigkeit. Wir finanzieren sie!

**Doch was genau bedeutet Nachhaltigkeit? Wer definiert, was nachhaltig ist und welche Auswirkungen sind damit in Zukunft für die Unternehmen der Wohnungswirtschaft und die Finanzierung notwendiger Investitionen verbunden?**

Fakt ist: am Thema Nachhaltigkeit und nachhaltiges Wirtschaften kommt langfristig keine Branche und kein Unternehmen mehr vorbei. Mit der EU-Taxonomie, dem Kernstück der europäischen Nachhaltigkeitsregulierung, hat die EU-Kommission längst die Weichen für die Zukunft der Wirtschaft gestellt und ein einheitliches Klassifizierungssystem für nachhaltige wirtschaftliche Aktivitäten definiert. Einfach ausgedrückt soll die EU-Taxonomie Nachhaltigkeit für alle wirtschaftlichen Organisationen einheitlich definieren.

Das grundlegende Prinzip der Taxonomie ist es dabei, eine Hebelwirkung zu erzeugen, um die nachhaltige Transformation der Realwirtschaft voranzu-



treiben und auf diese Weise den Klima- und Umweltschutz zu fördern. Große Unternehmen werden verpflichtet, regelmäßige Nachhaltigkeitsberichte zu veröffentlichen und so den Anteil ihrer nachhaltigen Wirtschaftsaktivitäten am Umsatz und an ihren Investitionsausgaben der Öffentlichkeit transparent zu machen. Für Banken und Unternehmen soll – bei einem Ausweis geringer Nachhaltigkeitsquoten, gemessen an noch zu definierenden Benchmarks –

öffentlicher und politischer Druck entstehen, Investitionen in Nachhaltigkeit zu erhöhen. Erste Meldepflichten zur EU-Taxonomie gelten bereits seit dem 01. Januar 2022, die Offenlegungspflicht für „grüne Quoten“ in der Realwirtschaft greift ab 2023 – dann zunächst für Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden – was aktuell nur rund 500 Firmen bzw. etwa 17 Prozent der Unternehmen in Deutschland betrifft. Allerdings könnte der Kreis der berichtspflichtigen Unternehmen bereits ab 2025 signifikant erweitert werden, auch wenn konkreten Entscheidungen seitens der EU hierzu noch ausstehen.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Sebastian Krieger**  
Team Wohnen NRW

**Phone:** +49 221 993773-7326 · **Mobil:** +49 162 107 57 36  
**Mail:** [sebastian.krieger@dkb.de](mailto:sebastian.krieger@dkb.de)



**Ralph Simon**  
Team Wohnen NRW

**Phone:** +49 30 12030-1760 · **Mobil:** +49 162-5954016  
**Mail:** [ralph.simon@dkb.de](mailto:ralph.simon@dkb.de)



**Benjamin Neumayr**  
Team Wohnen NRW

**Phone:** +49 221 993773-7358 · **Mobil:** +49 162-2653067  
**Mail:** [benjamin.neumayr@dkb.de](mailto:benjamin.neumayr@dkb.de)



Ideal Standard

## Ideal Standard GmbH

Ideal Standard International ist einer der weltweit führenden Hersteller von hochwertigen Badlösungen für private und öffentliche Gebäude sowie für den Gesundheitsbereich. Die 9.500 Mitarbeiter des in Privatbesitz befindlichen Unternehmens mit Zentrale in Brüssel agieren an 18 Standorten in über 60 Ländern in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Unter Einsatz der neuesten Technologien und in Zusammenarbeit mit Weltklasse-Designern, fokussiert sich das Unternehmen auf die Entwicklung innovativer Badraumlösungen über mehrere Produktkategorien hinweg inklusive Keramiken, Armaturen, Bade- und Brausewannen sowie Badmöbel und Accessoires. Die Produkte des Unternehmers werden unter starken internationalen und lokalen Marken wie Ideal Standard, Armitage Shanks (UK), Porcher (Frankreich), Ceramica Dolomite (Italien) und Vidima (Osteuropa) verkauft. In Deutschland steht Ideal Standard seit 117 Jahren für höchste Qualität und Innovationskraft in den Bereichen Design, Technik und Service. Die deutsche Firmenzentrale von Ideal Standard International hat ihren Sitz in Bonn. In Wittlich an der Mosel befindet sich eines der modernsten Armaturenwerke Europas.

# Lippewohnpark - Grünes Wohnen am Fluss und nahe der Stadt

**Frei finanziertes Gemeinschaftsprojekt zweier Wohnungsbaugenossenschaften realisiert gehobenes Wohnen mit neuen Produktlinien und Technologien von Ideal Standard**

Nur wenige hundert Meter von Lünens Innenstadt am Lippeufer gelegen und umgeben von einem Freizeitangebot mit Schwimmbad und Parklandschaft am Fluß, bietet der Lippewohnpark eine außerordentlich hohe Lebensqualität. Diese Gelegenheiten griffen der Bauverein zu Lünen und die Wohnungsbaugenossenschaft Lünen (WBG) mit ihrem auch städtebaulich bedeutenden Gemeinschaftsprojekt auf, in das die Projektpartner rund 25 Millionen Euro investierten. Der Lippewohnpark erweitert ihr angestammtes Portfolio um einen frei finanzierten Wohnungsbestand für hochwertiges Wohnen, der dennoch genossenschaftliche Anforderungen wie etwa langfristige Mieterbindung erfüllt. Hierfür ist die Badausstattung ein wesentlicher Faktor, um hohe Wertigkeit der Wohnungen zu vermitteln. Produktserien und neue

Technologien von Ideal Standard decken von Armaturen und Keramik über Möbelunterbauten bis hin zu Accessoires die Badausstattung mit einem hohen Anspruch an Langlebigkeit, Funktionalität sowie Ästhetik komplett ab.

82 Wohneinheiten bietet der Neubau des Ensembles aus acht Gebäuden auf einer ehemaligen Industriebrache unmittelbar am Ufer der Lippe. Das Baugelände war frei geworden, nachdem das ursprünglich dort gelegene Fernwärmeheizkraftwerk abgerissen wurde. Auf einer Grundstücksfläche entstand das Lippebad, auf der anderen nun der Lippewohnpark. Entworfen wurde er ebenso wie das benachbarte Lippebad von dem Hamburger Architekturbüro Tchoban Voss Architekten GmbH. Charakteristisch für die moderne Architektur

des Ensembles ist eine aufwändige Klinkerfassade. Sechs der entlang des Hochufers gelegenen Häuser sind fünf- bis sechsgeschossige Stadtvillen. Zwei fünfgeschossige Gebäude im nördlichen Teil des Grundstücks sind als Solitäre ausgeführt. Die zwischen 55 qm und 115 qm großen 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen mit Dachterrasse oder Balkon bieten fast alle einen Blick auf die Lippe. 41 Wohneinheiten entfallen jeweils auf die beiden Projektpartner WBG und Bauverein Lünen. Bis auf neun Wohnungen des Bauvereins sind es alles Mietwohnungen. Sie sind bereits weitgehend vermietet. Die letzten Wohnungen wurden im Februar 2019 fertiggestellt.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Dirk Wischnewski**  
Key Account Manager Wohnungswirtschaft

**Phone:** +49 228 521 340 • **Mobil:** +49 172 7920519  
**Mail:** [dwischnewski@idealstandard.com](mailto:dwischnewski@idealstandard.com)



**Matthias Beyer**  
Projektberater

**Phone:** +49 2303 884 485 • **Mobil:** +49 172 6237648  
**Mail:** [mbeyer@idealstandard.com](mailto:mbeyer@idealstandard.com)

## ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG

Der Immobilien Service Deutschland kennt sich mit allen Facetten der Wohnungswirtschaft aus. Unser Portfolio reicht von der Betreuung großer gewerblicher Objekte, bis hin zu Kleinflächen im Bereich der privaten Wohnungswirtschaft. Wir entwickeln individuelle Konzepte für Pflege und Werterhalt und betreuen Kunden aus den verschiedensten Branchen. Wir sind für Sie da – und das deutschlandweit.

## Reinigung damals – heute – morgen

Seit der Gründung 1983 entwickelt der Immobilien Service Deutschland individuelle Konzepte für Pflege und Werterhalt. Eine lange Zeit, in der sich auch die Arbeitsabläufe und -methoden nachhaltig verändert haben und in Zukunft revolutioniert werden. Gemeinsam werfen wir einen Blick auf das, was war, was heute ist und was schon ganz bald vor uns liegt.

### Damals

Zu Beginn bedeutete Reinigung vor allem eines: Handarbeit, mit wenig effizienten Methoden, um Arbeitsschritte zu erleichtern und Zeit zu sparen. Das kostet Zeit, insgesamt konnten vergleichsweise weniger Aufträge pro Tag umgesetzt werden.

### Heute

Nachhaltige Reinigungschemie, die umweltfreundlich ist, effiziente Reinigungsmethoden dank besonderer Verfahren erleichtern die Reinigung ungemein und schaffen einen echten Mehrwert für Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und unsere Kunden.

### Morgen

Die Digitalisierung dringt in weite Teile unseres Lebens und Arbeitens durch. Das gilt auch für den Bereich Unterhaltsreinigung. Roboter und autonome Maschinen unterstützen unsere Arbeit auf einem nie dagewesenen Level und verhelfen uns zu besten Reinigungsergebnissen.



**Ulrich Jakobowsky**  
Regionalleitung

**Mobil:** +49 151 588 2 55 55  
**Mail:** ulrich.jakobowsky@isd-service.de



**Melanie Reinhold**  
Niederlassungsleitung

**Phone:** +49 202 40867-0  
**Mail:** melanie.reinhold@isd-service.de



**Thomas Isenburg**  
Niederlassungsleiter

**Phone:** +49 202 40867-15  
**Mail:** thomas.isenburg@isd-service.de



**Carsten Kiehn**  
Niederlassungsleiter

**Phone:** +49 211 6878480  
**Mail:** carsten.kiehn@isd-service.de



## iwb Immobilienwirtschaftliche Beratung GmbH

Als einer der erfahrensten Berater und Ideengeber der Immobilienbranche bieten wir alles aus einer Hand: Bau-technik, Betriebswirtschaft und IT – und das bereits seit 1992. Für die strategischen Themen der Wohnungswirtschaft sind wir einer der führenden Experten. Mehr als 400 Kunden mit über 3.000.000 Wohnungen aus unterschiedlichsten Bereichen schenken uns deshalb ihr Vertrauen. Für die technische, kaufmännische und energetische Bestandsanalyse entwickeln wir ganzheitliche Lösungen oder erstellen – je nach Kundenwunsch – auch einzelne. Individuell und punktgenau. Hierzu gehören auch Softwarelösungen und mobile Anwendungen, die die strategischen und operativen Aufgaben von Immobilienunternehmen unterstützen. Auch bei der CO<sub>2</sub>-Reduktion bis 2030/2045.

# Krisenkonzepte für hohe Anforderungen

**Auch wenn der Ukraine-Konflikt alle anderen Probleme nebensächlich erscheinen lässt, muss das Thema Wohnen weiter im Fokus stehen. Wohnen trotz Wirtschaftsinflation bezahlbar halten und dabei noch Renditen zu erzielen wird in Zukunft immer schwieriger.**

### Bestandsmodernisierung

Für die anstehenden Bestandsmodernisierungen, demografischen Anpassungen und die Dekarbonisierung unserer Immobilien muss langfristig gedacht werden. Investitionspläne über 3 oder 5 Jahre oder eine mittelfristige Finanzplanung über 10 Jahre sind zu wenig. Der Klimaschutz erfordert trotz Prognoseunsicherheiten 20-jährige Konzepte bis 2045. So kommt z. B. der deutsche Geschosswohnungsbau in einen neuen Investitionszyklus mit durchschnittlichen MOD/INST-Kosten bis 2045 von brutto ca. 800 – 1.000 €/m<sup>2</sup>Wfl. (ca. 35 - 40 €/m<sup>2</sup>a) durch

- Wohnungsmodernisierungen, vor allem Bad, Küche, Elektrik
- Strangsanierung Ver- und Entsorgung
- Austausch der alten Kunststofffenster
- Erneuerung WDVS der 1. Generation, Nachrüsten fehlender Dämmungen
- Punktueller Nachrüsten von Aufzügen zur Barrierereduzierung

Die zudem extrem steigenden Energiepreise sowie der Handwerkerangel mit stark steigenden Instandhaltungskosten erfor-

dern zusätzlich kurzfristige Reaktionen und geeignete Konzepte. Erst die Kombination aus diesen beiden Faktoren sichert Ihren Erfolg. Mit unseren Konzepten aus der Organisationsberatung und der Portfolio-Analyse mit IGISsix stehen wir Ihnen hier zur Seite.

### Klimaschutzmaßnahmen

Die Wohnungswirtschaft ist sich ihrer ökologischen und sozialen Verantwortung bewusst. Gleichwohl erkennt sie bereits massive Finanzierungsprobleme. Zahlreiche unserer Klimapfad-Projekte zeigen einen weiteren Investitionsbedarf von 400 – 550 €/m<sup>2</sup>Wfl. für:

- Heizungszentralisierung, da Gasanlagenheizungen nur mit knappem Biogas dekarbonisierbar sind
- Vergrößerung der Heizkörper auf die Vorlauftemperaturen von tVL<50°C
- Legionellenschutz WW bei tVL<50°C
- Einbau dekarbonisierter Heizungen möglichst im Quartierskontext

Mit **IGISsix Energetische Analyse** bieten wir ein Werkzeug, das Ihnen auf dem Weg zur Entwicklung Ihres individuellen Klimapfades behilflich ist. Erfahren Sie mehr unter [www.igissix.de](http://www.igissix.de)

### Investitionsstrategie bis 2045 zwingend

Auch wenn 2045 noch fern scheint, wirken heutige Investitionen bis 2045 und müssen in ihren Auswirkungen langfristig beachtet werden. Nur so können Fehlinvestitionen (z. B. Dekarbonisierung schwer vermarktbarer Bestände, Wohnungs-MOD ohne Anpassung des Sekundärsystems) vermieden werden. Denken Sie um! Von einer 5-jährigen Investitionsplanung hin zur strategischen Investitionsplanung bis 2045. IGISsix verknüpft die Portfolio-Analyse aus technischer und kaufmännischer Analyse mit der Klimaschutzstrategie. Denn Sie können Ihre Investitionen nur ganzheitlich steuern. Insellösungen für den Klimaschutz helfen nicht. Als Berater und Ideengeber der Branche begleiten wir Sie auf Ihrem Klimapfad.



**Oliver Helms**

Geschäftsführender Gesellschafter

**Phone:** +49 531 23808-55 • **Mobil:** +49 151 12137677

**Mail:** o.helms@iwb-e.de



**Philip Welcker**

Prokurist, Leiter Energie- und Klimastrategien

**Phone:** +49 531-23808-58 • **Mobil:** +49 152 53686913

**Mail:** p.welcker@iwb-e.de



**Franziska Lampe**

Fachgebietsleiterin Energieanalysen

**Phone:** +49 531-23808-53

**Mail:** f.lampe@iwb-e.de

## Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG

Minol-ZENNER-Gruppe Präzise Messtechnik, wohnungswirtschaftliche Services und zukunftssichere IoT- Lösungen Die familiengeführte Unternehmensgruppe bietet Messtechnik, Abrechnungsdienstleistungen sowie IoT-, E-Mobility- und Sharing-Lösungen für globale Märkte. Sie hat weltweit mehr als 4.200 Mitarbeiter und ist in mehr als 100 Ländern mit Tochter- gesellschaften und Vertriebspartnern vor Ort. Mit Übernahme der Brunata International in Kopenhagen im Sommer 2018 etabliert sie sich weltweit als drittgrößter Anbieter von Submetering-Lösungen. Minol ist ein weltweit führender Dienstleister für die Immobilien- wirtschaft. Hauptsitz ist Leinfelden-Echterdingen, 20 Nieder- lassungen sichern die Präsenz in ganz Deutschland. Das Unternehmen unterstützt die Immobilienwirtschaft bei der Digitalisierung ihrer Prozesse und bei der Umsetzung von Zukunftsszenarien wie Smart Home, Smart Care und Smart City. ZENNER mit Hauptsitz in Saarbrücken entwickelt, produziert und vertreibt Messtechnik und Systemlösungen auf Basis von Internet-of-Things-Technologien. Sie bietet sämtliche IoT-Leistungen von der Projektentwicklung über die Messdatenerfassung und -verarbeitung bis zur Applikation beim Endanwender. Die Minol- ZENNER-Gruppe stärkt ihre Position als digitaler Vorreiter durch die Ausgründung oder Integration von spezialisierten Unternehmen u.a. in den Bereichen Business Intelligence, Cloud Computing, Internet der Dinge (IoT) und E-Mobility.

## Minol innovativster Energiedienstleister

Zum zweiten Mal in Folge kürt das Nachrichtennetzwerk DIE WELT in der Studie „Innovationskraft“ Minol zum innovativsten Energiedienstleister Deutschlands.

**März 2022** – Mit dem Prädikat „Höchste Innovationskraft“ führt Minol erneut das Ranking der Energiedienstleister in einer vom Informationssender WELT TV beauftragten Studie zur Innovationskraft deutscher Unternehmen an. Der Immobiliendienstleister hat seinen Spitzenplatz nicht nur verteidigt, sondern sich im Vergleich zum vergangenen Jahr in der Wertung weiter verbessert – auch dank neuer Lösungen in den Bereichen Mieterstrom und Smart Home. „Wir freuen uns sehr, auch in diesem Jahr wieder den Spitzenplatz in unse-

rer Branche einzunehmen. Das spiegelt unsere gesamte Entwicklung und den Pioniergeist der vergangenen 60 Jahre wider: vom Abrechnungsspezialisten hin zum Digitalisierungsloten und 360-Grad-Dienstleister für die nachhaltige Bewirtschaftung von Immobilien. Wir bieten heute schon Lösungen, die bald zur Standardausstattung jeder modernen Liegenschaft gehören werden“, erklärt Alexander Lehmann, CEO der Minol-ZENNER-Gruppe.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



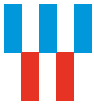
**Guido Kustos**  
Regionalvertriebsleiter Mitte West

**Mobil:** +49 172 7757616  
**Mail:** guido.kustos@minol.com



**Bosco Mirtschink**  
Regionalvertriebsleiter Mitte West

**Mobil:** +49 163 4070750  
**Mail:** bosco.mirtschink@minol.com



**NetCologne**

## NetCologne Gesellschaft für Telekommunikation mbH

Der Telekommunikationsanbieter NetCologne ist seit über 26 Jahren verlässlicher Partner der Wohnungswirtschaft, wenn es um TV-Anschlüsse geht. Gemeinsam mit ihrem Tochterunternehmen NetAachen versorgt NetCologne insgesamt rund 255.000 Haushalte in der Region rund um Köln, Bonn, Leverkusen, Aachen, Düren, Düsseldorf, Neuss und Remscheid mit zukunftssicherer Glasfasertechnologie. Zum TV-Angebot gehören derzeit über 300 Sender, von denen mehr als 100 in HD-Qualität eingespeist werden. Neben einem umfangreichen fremdsprachigen Angebot in über 15 Sprachen und einer Vielzahl eigener Pay-TV- Programmpakete, speist NetCologne auch über 60 Sender von Sky Deutschland ein. Darüber hinaus ist über den Kabelanschluss kostengünstiges Telefonieren sowie Surfen mit Geschwindigkeiten von bis zu 500 Mbit/s im Internet möglich.

## Marktführer in der Region

**Setzen Sie bei der multimedialen Versorgung Ihrer Immobilie auf die ideale Kombination aus langjährigem Know-how, höchstem technologischen Niveau und regionaler Erfahrung!**

NetCologne bietet seit über 27 Jahren Privat- und Geschäftskunden sowie der Wohnungswirtschaft verlässliche und zukunftssichere Kommunikationstechnologien und -leistungen. Als Marktführer in der Region versorgen wir unsere Kunden mit Internet, Telefon, Kabel-TV und Mobilfunk aus einer Hand. Unsere Mitarbeiter verfolgen täglich ein Ziel: die Menschen in der Region gut zu verbinden.



**Arndt Speerschneider**

Vertriebsleiter Wohnungswirtschaft

**Phone:** +49 221 2222-335 · **Mobil:** +49 163 8888-335

**Mail:** [aspeerschneider@netcologne.de](mailto:aspeerschneider@netcologne.de)



**Daniel Küper**

Senior Account Manager Wohnungswirtschaft

**Phone:** +49 221 2222-219 · **Mobil:** +49 163 8888-219

**Mail:** [dkueper@netcologne.de](mailto:dkueper@netcologne.de)



**Holger Jülich**

Abteilungsleiter Vertrieb

Geschäftskunden & Wohnungswirtschaft

**Phone:** +49 221 2222-159 · **Mobil:** +49 178 8888-280

**Mail:** [hjuelich@netcologne.de](mailto:hjuelich@netcologne.de)

## ProService Versicherungsmakler GmbH

Über 30 Jahre Erfahrung, zukunftsorientierter Weitblick und Kundennähe – das beschreibt die ProService Versicherungsmakler GmbH aus Köln mit einem weiteren Standort in Aachen. „Wir lieben das Risiko, solange die Lösung dazu passt!“. Über 1.700 Firmenkunden vertrauen uns dabei. Zudem managen wir den Versicherungsschutz von über 70.000 Wohneinheiten. Mit über 40 Versicherungsspezialisten bietet das unabhängige Maklerbüro darüber hinaus eine geballte Ladung an Dienstleistungskompetenz für Gewerbe- und Industrie-Kunden jeglicher Branchen und Unternehmensgrößen. Zudem sichern wir auch immer öfter schwierige oder komplexe bzw. schadenbelastete Risiken ab.

So zählen eine Vielzahl von Wohnungsunternehmen zu unseren Kunden. Dabei setzen wir auf individuelle leistungsstarke Rahmenvertragslösungen und verfolgen mit ausgewählten Versicherern das Ziel Wohnungsunternehmen eine möglichst langfristige konstante Prämie zu sichern. Diese Preisstabilität ist vor allem beim Umgang mit Mietern wichtig und kann Diskussionen oder Unmut über Nebenkostenerhöhungen vorbeugen. Gleichzeitig empfiehlt die ProService ausschließlich Versicherer, die im Schadenprozess bewiesen haben, dass Schnelligkeit und Fairness für sie keine Fremdworte sind.

Eine ganz besondere Kompetenz der ProService verbirgt sich hinter der Absicherung gegen Internet- und Wirtschaftskriminalität. Aktuelle Datenskandale zeigen die wirtschaftlichen Konsequenzen, die hier drohen, ganz deutlich. Mit uns haben Sie einen idealen Lotsen, der Sie durch den Dschungel zum passenden Produkt führt.

# Wohngebäudeversicherung - Elementar

## Weshalb eine erweiterte Deckung für Sie sinnvoll ist

Die drei Grundgefahren Feuer, Leitungswasser und Sturm/Hagel hat inzwischen vernünftigerweise fast jeder Hauseigentümer abgesichert. Viele der möglichen Schäden, die zu hohen Kosten führen können, sind so bereits abgedeckt. Dennoch bietet diese Drei-Gefahren-Deckung noch viele Angriffspunkte für Schadenereignisse, deren Folgen Sie selbst tragen müssten. Aus gegebenem Anlass,

insbesondere in Erinnerung an die Starkregenereignisse im Jahr 2021, möchten wir Ihnen hier gerne aufzeigen, wofür Sie die Deckungserweiterung „Elementarschäden“ benötigen und bei welchen Schadensszenarien die Deckung greifen würde. Mehrere Landesregierungen starteten bereits werbliche Versicherungsinitiativen, um Hauseigentümer zur entsprechenden Erweiterung des Versicherungs-

schutzes anzuregen, da die Schwere dieses Problems erkannt wurde. Man möchte Eigentümer mehr in die Eigenverantwortung nehmen, weshalb die Hilfsfonds für die Opfer von Elementarschäden entsprechend gestrichen wurden. Hilfszahlungen erhält so nur noch, wer sich nicht selbst hätte versichern können.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Markus Odau**  
Prokurist

**Phone:** +49 221 931254-40 • **Mobil:** +49 151 55005629  
**Mail:** odau.m@proservicekoeln.de



**Christof Nowak**  
Teamleiter Wohnungswirtschaft

**Phone:** +49 221 931254-29 • **Mobil:** +49 170 2752558  
**Mail:** nowak.c@proservicekoeln.de



**Stephan Thielicke**  
Firmenkundenbetreuer

**Phone:** +49 221 931254-42 • **Mobil:** +49 151-55005631  
**Mail:** thielicke.s@proservicekoeln.de

## PYUR

Fernsehen und Home Entertainment, schnelles Internet und Telefon – die Tele Columbus Gruppe mit ihrer Marke PYUR ist Ihr Partner für die zukunftssichere Medienversorgung Ihrer Bestände.

# Jetzt mit den Experten für Glasfaser durchstarten

Die Gespräche mit der Wohnungswirtschaft, um den Änderungen des neuen Telekommunikationsgesetzes zu entsprechen, nutzen die Unternehmen der Tele Columbus Gruppe aktiv dazu, für den Glasfaserausbau zu werben. Nur so lassen sich dauerhaft zukunftsfähige Leistungsreserven schaffen, Infrastrukturmonopole verhindern und eine moderne Anbietervielfalt entwickeln. Rüdiger Schmidt, Chief Sales Officer Wohnungswirtschaft und Infrastruktur der Tele Columbus Gruppe, zeigt die neuen Perspektiven auf.



**Herr Schmidt, die Umlage der Kabelgebühren auf die Betriebskosten ist schon bald Geschichte. Wie stellt sich Tele Columbus mit seiner Marke PYUR hier auf?**

Unser Projekt zur Umstellung ist ange laufen. Zum Start gehen wir natürlich auf solche Gestattungsgeber zu, deren Vertragslaufzeiten sich dem Ende nähern. Die Umstellungskampagne wird

in den kommenden Monaten deutlich an Fahrt aufnehmen. Bei allen Gestattungsgebern werden wir fristgerecht für Rechtssicherheit sorgen.

**Verliert der Kabelanschluss über die bevorstehende Umstellung nicht insgesamt an Bedeutung?**

Der Kabelanschluss ist in Deutschland unverändert der Hauptempfangsweg für Fernsehen. Wer lieber Streamingdienste nutzt, ist auf einen leistungsfähigen Internetzugang angewiesen. Das Kabelnetz ist hier der Treiber für die Versorgung der Liegenschaften mit schnellem Internet. Nach neuesten Untersuchungen haben rund 36 Millionen Haushalte in Deutschland Zugang zu Gigabit-Netzen und diese stützen sich in der Hauptsache auf den Kabelanschluss. Im Rahmen unserer Fiber

Champion Strategie ist bei uns die Um rüstung für Gigabitgeschwindigkeit bundesweit angelaufen. Etwa 700.000 Haushalte können aktuell schon Giga bitprodukte von PYUR buchen und es werden laufend mehr.

**Warum wird die Frage der Verlängerung von Gestattungsverträgen mit dem Glasfaserausbau verknüpft?**

Wer als Vermieter in Zeiten von Videostreaming, Online-Gaming und Home-Office wettbewerbsfähig bleiben will, sollte die Weichen für eine dauerhaft leistungsfähige Breitbanderschließung mit Glasfaser stellen. Alles was wir dafür benötigen, ist die Zustimmung der Gestattungsgeber.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Ralf Böhling**  
Head of KAM Region West

**Phone:** +49 2102 8941623 • **Mobil:** +49 173 3870136  
**Mail:** ralf.boehling@pyur.com



**Detlef Røling**  
Key Account Manager

**Phone:** +49 2102 894 1626 • **Mobil:** +49 175 2207243  
**Mail:** detlef.roling@pyur.com



**Sebastian Körner**  
Key Account Manager Region West

**Phone:** +49 2102 8941 615 • **Mobil:** +49 176 19061152  
**Mail:** sebastian.koerner@pyur.com



**Axel Schroeder**  
Repräsentant wohnungswirtschaftliche Verbände & Kooperationen

**Phone:** +49 30 3388 3371 • **Mobil:** +49 177 7914226  
**Mail:** axel.schroeder@pyur.com

## Saint-Gobain Weber GmbH

Die Saint-Gobain Weber GmbH ist bundesweit einer der führenden Baustoffhersteller und bietet über 800 Premium-Lösungen in den Segmenten Putz- und Fassadensysteme, Boden- und Fliesensysteme, sowie Bautenschutz- und Mörtelsysteme. Die in der Branche einzigartige Bandbreite an Produkten, Systemen und Services macht das Unternehmen zum kompetenten Partner für ganzheitliche Bauplanung und -ausführung. In Deutschland produziert Weber an 15 regionalen Standorten und kann damit schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren. Daneben prägt insbesondere eine hohe Innovationskraft das Profil von Saint-Gobain Weber. Der Fokus der vielfach ausgezeichneten Neuentwicklungen liegt auf wohngesunden, umweltschonenden Baustoffen. Weber ist Teil der Saint-Gobain-Gruppe, dem weltweit führenden Anbieter auf den Märkten des Wohnens und Arbeitens.

# Das erste recyclingfähige Wärmedämm-Verbundsystem

## Heute Baustoff – morgen Rohstoff: Das erste recyclingfähige Wärmedämm-Verbundsystem

Wärmedämm-Verbundsysteme sind unerlässlich für die energetische Sanierung des Gebäudebestands und damit auch für die Erreichung der Klimaziele. Ein berechtigter Kritikpunkt an der WDVS-Bauweise war jedoch bislang, dass die Komponenten einen festen Verbund eingehen und damit nicht mehr oder nur mit unverhältnismäßigem Aufwand getrennt werden können. Keine sortenreine Trennung bedeutet auch: Es ist kein Recycling der Bestandteile möglich; die Baustoffe werden für eine einmalige Nutzung verschwendet. Saint-Gobain Weber hat eine Lösung für dieses Problem entwickelt: weber.therm circle, das erste recyclingfähige Wärmedämm-Verbundsystem.

### Flexibel bei An-, Um- und Rückbau

Alle Komponenten des neuartigen Wärmedämm-Verbundsystems (Dämmstoff, Dübel, Gewebe und mineralische Putzmörtel) können nach dem Rückbau sortenrein getrennt und der Wiederverwertung zugeführt werden. Erreicht wird dies unter anderem durch den Verzicht auf Klebemörtel. Die Dämmplatten werden nicht auf den Untergrund geklebt sondern rein mechanisch mit Schraubdübeln auf dem Mauerwerk befestigt. Eine spezielle Mineralwollqualität stellt dabei sicher, dass die Platten einerseits eine ausreichende Schubsteife aufweisen und sich gleichzeitig gut an den Untergrund anschmiegen. Der Vorteil dieses Verfahrens zeigt sich bei geplanten An-

oder Umbauten: Da das Mauerwerk beim Rückbau frei von Klebe- und Dämmplattenresten bleibt, ist es optimal für die Aufnahme eines neuen WDV-Systems geeignet. weber.therm circle bezieht so auch Technologiesprünge von Anfang an mit ein.

Es ist ein erklärtes Ziel der Bundesregierung, die Kreislaufwirtschaft in der Baubranche zu stärken. Einige Kommunen fördern den Einsatz von recyclingfähigen Baustoffen gezielt, und es ist davon auszugehen, dass die Nachfrage danach in den kommenden Jahren überproportional ansteigen wird. Und auch Mieter und Käufer von Immobilien sowie Investoren schätzen den Einsatz recyclingfähiger Systeme wie weber.therm circle.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Axel Dauster**  
Objektmanager

**Mobil:** +49 178 2002507  
**Mail:** axel.dauster@sg-weber.de



**Luca Stollenwerk**  
Objektmanager

**Mobil:** +49 1520 7391260  
**Mail:** luca.stollenwerk@sg-weber.de

## Techem GmbH

Techem ist ein führender Serviceanbieter für smarte und nachhaltige Gebäude. Die Leistungen des Unternehmens decken die Themen Energiemanagement und Ressourcenschutz, Wohngesundheit und Prozesseffizienz in Immobilien ab. Das Unternehmen wurde 1952 gegründet, ist heute mit 3.750 Mitarbeitern in rund 20 Ländern aktiv und hat knapp 12 Millionen Wohnungen im Service. Techem bietet Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Wärme und Wasser in Immobilien an. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens vermeiden jedes Jahr rund 8,7 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>. Als Marktführer in der Funkfernerfassung von Energieverbrauch in Wohnungen treibt Techem die Vernetzung und die digitalen Prozesse in Immobilien weiter voran. Moderne Funkrauchwarnmelder mit Ferninspektion und Leistungen rund um die Verbesserung der Trinkwasserqualität in Immobilien ergänzen das Lösungsportfolio für die Wohnungswirtschaft.

# Techem sorgt für Tempo bei Lösungen für smarte E-Mobilität

**Energiedienstleister bietet ab sofort Komplettlösungen für Elektrofahrzeug-Ladestationen in Mehrfamilienhäusern und Gewerbeimmobilien – Angebot deckt Wertschöpfungskette von der Konzeption bis zur Abrechnung ab – Variable Betriebs- und Vertragsmodelle möglich – Techem unterstützt damit sektorübergreifend die Klimaschutzpläne der Bundesregierung.**

Nach den Plänen der Bundesregierung sollen bis 2030 sieben bis zehn Millionen Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen unterwegs sein. Voraussetzung dafür: eine flächendeckende und zuverlässige Ladeinfrastruktur. Grund genug für Techem, das Portfolio für Energiemanagement im Immobilienbereich um Mobilitätsdienstleistungen zu ergänzen. Das Unternehmen bietet ab sofort flächendeckend individuelle Lösungen für Ladestationen für die Immobilienbranche und übernimmt deren Errichtung, Verwaltung und die Verbrauchsabrechnung des Stroms, der zum Laden benötigt wird. Techem profitiert dabei von seiner bereits in Norwegen gesammelten Erfahrung:

Hier versorgt der Energiedienstleister schon Elektroautos an über 400 Ladestationen mit Strom. Die verfügbare Netzleistung wird entsprechend effizient verteilt, um Lastspitzen zu vermeiden, die Kosten des Ladestroms können transparent und verursachergerecht abgerechnet werden. Techem geht mit dem E-Charging-Angebot den nächsten konsequenten Schritt, Gebäude und Quartiere der Zukunft zu einem klimaschonenden, vernetzten und gesunden Lebens- und Arbeitsraum zu machen. „Mit standardisierten und skalierbaren Lösungen für eine komplette Ladeinfrastruktur sind wir nicht nur ein aktiver Treiber der Energiewende in Gebäuden, sondern auch Teil der

Energiewende im Verkehrssektor. Wir rechnen in den nächsten Jahren mit einem rasanten Anstieg der Nachfrage und wollen bis 2025 mehr als 10.000 Ladestationen in der Immobilienbranche installiert haben“, so Matthias Hartmann, CEO von Techem. „Wir treiben die Klimaschutzziele der Bundesregierung mit unseren E-Charging-Paketen aktiv voran. Gleichzeitig unterstützen wir Immobilienbesitzer, Verwalter und Investoren dabei, die Attraktivität von Immobilien zu steigern. Außerdem profitieren diese durch unsere variablen Betriebs- und Vertragsmodelle auch wirtschaftlich.“

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Peter Ricken**  
Vertriebsleiter Techem Energy Services GmbH  
**Phone:** +49 231 792299 248 · **Mobil:** +49 152 26456154  
**Mail:** peter.ricken@techem.de



**Carsten Herkel**  
Regionaler Key Account Manager  
**Phone:** +49 211 61823326 · **Mobil:** +49 172 6913637  
**Mail:** carsten.herkel@techem.de



**Kiriakos Tompoulidis**  
Regionaler Key Account Manager  
**Phone:** +49 211 61807 256 · **Mobil:** +49 152 59961074  
**Mail:** kiriakos.tompoulidis@techem.de



**Philipp Alexander Weide**  
Regionaler Key Account Manager  
**Phone:** +49 231 792299 249 · **Mobil:** +49 152 04189464  
**Mail:** philipp-alexander.weide@techem.de



## Telekom Deutschland GmbH

Rundum sorglos: alles aus einer Hand Die Telekom ist der Partner der Wohnungswirtschaft, auf den man sich verlassen kann. Sie steht für höchste Zufriedenheit, Komfort und Vertrauen bei Mietern, Haus- und Wohnungseigentümern. Ob Glasfaseranschluss, Telekommunikations- oder Digitalisierungslösungen oder Kabelfernsehen. Unser Experten-Team für die Wohnungswirtschaft bietet Ihnen alles aus einer Hand: von der Beratung bis zur Umsetzung, von der Installation bis zum Betrieb, von der Kommunikation bis zum ausgezeichneten Service. Mit unseren regionalen Ansprechpartnern sind wir deutschlandweit für Sie und Ihre Mieter da.

## Die digitale Grundversorgung sicherstellen

**Wir möchten Deutschland stark machen und modernisieren unsere Infrastruktur auf Glasfaser – in enger Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft. Glasfaser macht Deutschland nach Corona leistungsstark, vital und innovativ – heute und für die kommenden Generationen. Der neue Standard für die digitale Grundversorgung von Immobilien heißt Glasfaser. Sie gehört neben Wärme, Wasser und Strom als wichtiger Baustein in jedes Haus. So selbstverständlich der Telefonanschluss die letzten 100 Jahre war, so wichtig ist der Glasfaseranschluss für die nächsten Jahrzehnte.**

Neben Versorgungssicherheit und Wertsteigerung für Ihre Liegenschaften steht der Glasfaseranschluss der Telekom für unbegrenzte Leistungsfähigkeit, für Anbieteroffenheit und er beinhaltet keinen Abnahmezwang für Ihre Mieter – für die gesellschaftliche Teilhabe aller unserer Mitmenschen.

### Ihre Vorteile mit der Telekom als Partner

- Ein **eigenes Experten-Team** für die Wohnungswirtschaft innerhalb der Telekom bringt Ihre Liegenschaften ans größte Glasfasernetz Deutschlands
- Alles **aus einer Hand**: umfassender Ausbauplan von A bis Z, von der Beratung bis Umsetzung
- Der **beste Service** für Sie und Ihre Bewohner: vor, während und nach der Umschaltung
- Das **gesamte Leistungsportfolio** der Telekom steht Ihnen und Ihren Bewohnern zur Verfügung – Gleichzeitig ist das Glasfasernetz der Telekom aber auch offen für Produkte anderer Anbieter: Ihre Mieter haben die freie Wahl
- Eine **riesige Auswahl an TV-Unterhaltung** für Ihre Bewohner und stabile Internetverbindungen über das Glasfasernetz der Telekom mit Geschwindigkeiten von derzeit bis zu 1 GBit/s – und unbegrenzter Kapazität für die Zukunft. Mit passgenauen Tarifen zum Surfen und Telefonieren für Homeoffice, Gaming, Streaming, Videotelefonie usw.
- **Lösungen für Ihr Geschäft** auf Basis des Glasfaseranschlusses. Ob schnellere Arbeitsabläufe, verbesserte Mieterkommunikation, einfacheres Schlüsselmanagement, bequemere Übermittlung von Zählerständen – gerne beraten wir Sie, mit welchen Produkten Ihr Wohnungsunternehmen effizienter in die Zukunft startet



**Zdenko Jelinic**  
Key Account Manager

**Mobil:** +49 160 92329556  
**Mail:** zdenko.jelinic@telekom.de





## Vodafone West GmbH

Vodafone ist einer der führenden Kommunikationskonzerne. Als zuverlässiger Partner der Immobilienwirtschaft liefert das Unternehmen Internet, Festnetz, Mobilfunk und Fernsehen aus einer Hand. Leistungsfähige Hausnetze werden bedarfsgerecht errichtet: von der Signallieferung bis zum Bau und Betrieb. Rund 16.000 Mitarbeiter betreuen über 30 Millionen Mobilfunk-, fast 11 Millionen Breitband- und mehr als 13 Millionen TV-Kunden.

# Datenzugriff, Datenmanagement, Transparenz und Nutzung

**Digitales Wohnen, das smarte Leben im Quartier und die Digitalisierung von Vermietung und Kommunikation gehören zu den wichtigsten Wohntrends 2035. Aufgrund neuer Gesetze und Verordnungen – u. a. GEG, EEG, GEIG – gewinnen diese Themen gleichzeitig eine größere operative Dringlichkeit und wichtige unternehmensstrategische Dimensionen.**

Es gilt zu handeln, doch vorher gilt es zu verstehen, worum es kurz-, mittel- und langfristig geht, wenn von Gebäude-digitalisierung, -vernetzung, Datenmanagement usw. die Rede ist. Die wichtigsten Fragen: Mit welchen Lösungen lassen sich echte, erklärbare Mehrwerte schaffen und wie bekommt und behält man die Hoheit über die Daten aus dem Bestand?

Als technologieneutraler Partner unterstützt Vodafone die Immobilienwirtschaft dabei, Daten effizient zu sammeln, intelligent zu analysieren und zu nutzen. Die Daten, die zukünftig in digital vernetzten Gebäuden und Liegenschaften auflaufen, beinhalten ein sehr hohes Wertschöpfungspotenzial und werden als genaue und aktuelle digi-

tale Abbildung der realen Objekte und als Basis für vielfältige Optimierungen sehr begehrt sein. Das Ziel der Unternehmen in der Immobilienwirtschaft sollte sein, diese Daten souverän nutzen zu können und die Datenhoheit nicht einerseits in einem Geflecht vieler kleiner Dienstleister zu verlieren oder andererseits in eine Abhängigkeit von großen, internationalen Plattformen zu geraten.

### Technologieneutrale, ganzheitliche Lösung mit offener Infrastruktur

Mit Gebäudekonnektivität 4.0 und der IW-Cloud als „Datenlager“ gewährleistet Vodafone nicht nur die immens wichtige Datensouveränität, sondern bietet vor allem einen ganzheitlichen Ansatz zur übergreifenden Vernetzung

aller erdenklichen digitalen Abbilder der Prozesse und Zustände in Gebäuden.

Zukunftsfähige Strategien müssen – und können – über den aktuellen Status quo hinausdenken: Heutige Daten-Silos von verschiedenen Anwendungen bzw. Anbietern erschweren Synergien, Innovationen, Flexibilität und bedeuten redundante Infrastruktur und Kosten. In vielen Fällen sind der Datenzugriff, die Transparenz und die Nutzung aufgrund unterschiedlicher Datenformate eingeschränkt. Und letztendlich: Es fehlt die umfassende 360°-Sicht auf das Gebäude.

Lesen Sie den vollständigen Beitrag unter [www.Partner-WIKI.de/Forum2022](http://www.Partner-WIKI.de/Forum2022)



**Alexander Zimmermann**  
Vertriebsleiter Wohnungswirtschaft  
**Mobil:** +49 170 9185065  
**Mail:** alexander.zimmermann02@vodafone.com



**Andrea Steiner**  
Key Account Managerin  
**Phone:** +49 234 8930-3991 • **Mobil:** +49 177 4591423  
**Mail:** andrea.steiner@vodafone.com



**Tim Tacke**  
Senior Key Account Manager Smart Building  
**Mobil:** +49 152 34 64 42 56  
**Mail:** tim.tacke@vodafone.com



**Tobias Löschner**  
Teamleiter Key Account Management  
**Phone:** +49 221 8462 5477 • **Mobil:** +49 172 1565242  
**Mail:** tobias.loeschner@vodafone.com

## AktivBo GmbH

AktivBo ist ein Wissens- und Plattformunternehmen, das Wohnungsgesellschaften dabei unterstützt, sich noch kundenorientierter aufzustellen. Die Vision lautet, Menschen in ihrem Wohnumfeld glücklicher und zufriedener zu machen und somit die Rentabilität für Wohnungsunternehmen steigern. Mithilfe der digitalen Analyseplattform lässt sich die gesamte Tenant Experience abbilden und konkrete Hebel identifizieren, um Mieterzufriedenheit gezielt zu steuern. In Schweden gegründet, arbeiten heute weltweit mehr als 450 Partner aus der Immobilienwelt mit AktivBo zusammen.



**Alexandra Bredahl**  
Head of Business Development  
**Mobil:** +49 151 730 458 73  
**Mail:** alexandra.bredahl@aktivbo.de



**Tobias Bickler**  
Business Development  
**Mobil:** +49 15140 905 89  
**Mail:** tobias.bickler@aktivbo.de

[www.aktivbo.de](http://www.aktivbo.de) · Schauenburgerstr. 55-57 · 20095 Hamburg · [www.aktivbo.de](http://www.aktivbo.de)



## B&O Bau NRW GmbH

Führender technischer Dienstleister für Instandhaltungen, Sanierungen und Neubau/Holz-bau. B&O betreut die Wohnungsbestände kommunaler Wohnungsgesellschaften, Wohnungsgenossenschaften und börsennotierter Unternehmen.



**Alexander Fuchs**  
Niederlassungsleiter  
**Phone:** +49 221 1773205-1 · **Mobil:** +49 151 23083857  
**Mail:** a.fuchs@bo-gruppe.de



**Markus Heckmann**  
Prokurist  
**Phone:** +49 234 52861 820 · **Mobil:** +49 152 28584925  
**Mail:** m.heckmann@bo-gruppe.de

**B&O Bau NRW GmbH** · Universitätsstr. 90 · 44789 Bochum · [www.bo-gruppe.de](http://www.bo-gruppe.de)



## Blome GmbH & Co. KG

Wir sind ein bundesweit tätiger Fachbetrieb für die Bad- und Stranganierung mit Sitz in Bad Wünnenberg. Unsere Spezialität ist die Badmodernisierung im Bestand.



**Volker Bischofs**

Geschäftsleitung Vertrieb, Prokurist

**Phone:** +49 2957 984280 • **Mobil:** +49 160 90169733

**Mail:** vb@blome.org

Blome GmbH & Co. KG · Graf-Zeppelin-Straße 12 · 33181 Bad Wünnenberg · [www.blome.org](http://www.blome.org)



## Bosch Thermotechnik GmbH, Bosch Junkers 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 für die Wohnungswirtschaft in allen Bereichen!



**Wolfgang Theisinger**

Key Account Manager Wohnungswirtschaft

**Mobil:** +49 172 7576841

**Mail:** wolfgang.theisinger@de.bosch.com

Bosch Thermotechnik GmbH, Bosch Junkers Deutschland · Junkersstrasse 20-24 · 73249 Wernau · [www.bosch-einfach-heizen.de](http://www.bosch-einfach-heizen.de)

## BTS Software GmbH & Co. KG

Wir verstehen uns als Spezialisten für moderne, internetbasierte Portal-Lösungen zur Digitalisierung der technischen Bewirtschaftung der Instandhaltung, Modernisierung und des Neubaus. Die BTS Software GmbH & Co. KG entwickelt ihre Lösung in einem eigenen Entwicklungszentrum in Deutschland. Das gibt uns und unseren Kunden die Sicherheit, auf Anforderungen schnell und kompetent reagieren zu können. Wir pflegen eine langjährige, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen Verbänden sowie der Aus- Fort- und Weiterbildungsstätte der Branche. Diese dient dem Ziel, die komplexen Anforderungen unserer Kunden besser zu verstehen und Innovationen gemeinsam zu entwickeln.



**Steffen Wilczek**

Geschäftsführer

**Mobil:** +49 171 2840570

**Mail:** s.wilczek@bts-software.de



**Dr. Lisa Maria Metzger**

Leiterin Business Development

**Mobil:** +49 171 76 23 454

**Mail:** l.metzger@bts-software.de



**Peter J. Schwarz**

Gesellschafter

**Mobil:** +49 172 3579132

**Mail:** p.schwarz@bts-software.de

BTS Software GmbH & Co. KG · Neuer Zollhof 3 · 40221 Düsseldorf · [www.bts-software.de](http://www.bts-software.de)



## CLAGE GmbH

Wir sind ein mittelständisches Industrieunternehmen für energiesparende Warmwassergeräte aus der norddeutschen Hansestadt Lüneburg. Über 270 Mitarbeiter sind für Entwicklung, Design, Produktion und Vertrieb der energieeffizienten Geräte mit hohem Qualitätsanspruch verantwortlich. Und das alles unter einem Dach!



**Björn Vieweg**

Key Account Wohnungswirtschaft

**Mobil:** +49 162 2315 122

**Mail:** bv@clage.de



**Jürgen Unseld**

Vertriebsleiter D A CH

**Mobil:** +49 162 23 15 120

**Mail:** jdu@clage.de



**Nele Eggersglüß**

Objektberatung

**Phone:** +49 4131 890136

**Mail:** ne@clage.de

CLAGE GmbH · Pirolweg 4 · 21335 Lüneburg · [www.clage.de](http://www.clage.de)

## DEUTSCHE ROCKWOOL GmbH + Co.KG

Zuverlässiger Partner Die DEUTSCHE ROCKWOOL GmbH & Co. KG ist Teil der ROCKWOOL Gruppe. Mit unseren vier Werken und rund 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Deutschland sind wir ein Unternehmen, das fortschrittliche Dämmsysteme für Gebäude anbietet. Wir bei der ROCKWOOL Gruppe möchten das Leben der Menschen bereichern, die mit unseren Lösungen zu tun haben. Mit unserer umfassenden Kompetenz leisten wir einen wertvollen Beitrag, viele der aktuell größten Herausforderungen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Weiterentwicklung zu meistern – von der Senkung des Energieverbrauchs und schädlicher Lärmemissionen bis hin zum Brandschutz und Schutz vor Wasserknappheit sowie Überschwemmungen. In unserem Produktsortiment spiegeln sich vielfältige Bedürfnisse der Welt wider. Auch unsere Partner unterstützen wir dabei, ihren eigenen CO2-Fußabdruck zu reduzieren. Steinwolle ist ein vielseitiger Werkstoff und die Basis unseres Unternehmens. Mit etwa 11.700 engagierten Kolleginnen und Kollegen in mehr als 39 Ländern sowie mit 46 Produktionsstätten sind wir der Weltmarktführer für Lösungen aus Steinwolle für die nichtbrennbare Gebäudedämmung, für Akustikdecken und Fassadenverkleidungen, für Gartenbausubstrate, technische Fasern für die Industrie, Isolierungen in der Prozessindustrie und die Marine- & Offshoreindustrie.



**Henri Windten**

Leiter Forum u. zentrale Architektenberatung

**Phone:** +49 2043 408 632

**Mail:** henri.windten@rockwool.com

DEUTSCHE ROCKWOOL GmbH + Co.KG · Rockwool Str. 37-41 · 45966 Gladbeck · [www.rockwool.de](http://www.rockwool.de)

## Immomio

### Immomio GmbH

Immomio ist das führende Proptech in der deutschen Wohnungswirtschaft. Das Hamburger Unternehmen, zu dem auch die Deutsche Immobilien IT & Marketing GmbH (DIT) gehört, entwickelt und betreibt innovative Lösungen rund um das Vermieten und Verwalten von Immobilien. Mit Immomio kann die gesamte Mieterkommunikation, von der Wohnungssuche über den Mietvertragsabschluss bis hin zum Auszug, digital abgebildet werden. Die Immomio-Kunden verfügen über einen europaweiten Bestand von über 1,7 Mio. Mieteinheiten. Damit zählt Immomio zu einem der zentralen Treiber der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft.



**Stefan Williamson**

Leiter Wohnungswirtschaft

**Mail:** [swilliamson@immomio.de](mailto:swilliamson@immomio.de)

Immomio GmbH · Grimm 12 · 20457 Hamburg · [vermieter.immomio.com](http://vermieter.immomio.com)

## Innotec Abfallmanagement GmbH

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 1,0 Millionen Bundesbürger. Als zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb (Efb) haben wir die gesetzlichen Rahmenbedingungen dabei immer im Auge! Gerade in den Bereichen Wohnumfeldpflege, Sperrgutmanagement, Wohnungsentrümpelung, Schädlingsbekämpfung oder Reinigungsleistungen stehen wir Ihnen mit unserer Expertise sehr gerne zur Verfügung. Auch die für die Wohnungswirtschaft brandaktuellen Themen wie Verkehrssicherung, inklusive Spielplatzprüfung können durch die Innotec Gruppe bundesweit bedient werden.



**Carolin Poprawa**  
Vertriebsleitung Deutschland  
**Mobil:** +49 162 24 84 391  
**Mail:** carolin.poprawa@innotec-gruppe.de



**Marek Holuscha**  
Vertriebsleitung West  
**Mobil:** +49 162 248 45 60  
**Mail:** marek.holuscha@innotec-gruppe.de

Innotec Abfallmanagement GmbH · Köpenicker Str. 59 · 24111 Kiel · [www.innotec-gruppe.de](http://www.innotec-gruppe.de)

## Intratone GmbH

INTRATONE ist eine Marke von Cogelec SA, einem französischen Hersteller mit über 20-jähriger Unternehmensgeschichte in Sachen Zutrittskontrollsysteme und kabellose Gegensprechanlagen. Die INTRATONE Kontrollsysteme mit Schlüsselanhänger-Transpondern für Mehrfamilienhäuser waren die ersten auf dem französischen Markt. Mit mehr als zehn Millionen Transpondern und über 700 000 ausgestatteten Mehrfamilienhäusern in Frankreich, ist INTRATONE einer der europäischen Marktführer. Mittlerweile erstreckt sich das Vertriebsgebiet mit festem Sitz auch auf England, den Niederlanden und Deutschland aus. Durch stetiges Interesse der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft kann das Unternehmen eine wachsende Tendenz in allen Ländern verzeichnen. INTRATONE versteht sich nicht nur als Produzent von Hardware und Software, sondern auch als anspruchsvoller Dienstleister mit einem kundenorientierten Service-Support.



**Sven Gelbach**  
Gebietsverkaufsleiter  
**Mobil:** +49 172 837 19 85  
**Mail:** sgelbach@intratone.de

Intratone GmbH · Niederkasseler Lohweg 191 · 40547 Düsseldorf · [www.intratone.de](http://www.intratone.de)

## Musterknaben eG

Abfallmanagement, Quartiersmanagement, Hausmeisterdienste, Unterhaltsreinigung, Energiemanagement, Facility Management Leistungen



**Jens Gardemann**  
Leitung Vertrieb

**Phone:** +49 431 53037800 • **Mobil:** +49 157 80619305  
**Mail:** jens.gardemann@musterknaben-eg.de

Musterknaben eG • Barkauer Str. 56-58 • 24145 Kiel • [www.musterknaben-eg.de](http://www.musterknaben-eg.de)

## NFG Deutschland GmbH

Wir beraten und unterstützen bei Planung und Anlagenkonfigurationen mit Ausschreibungstexten, Kostenübersichten und Bemusterungen. Über unsere internen und externen Netzwerke bilden wir die Schnittstelle zu den Spezialisten und präsentieren deshalb einzigartige und innovative Lösungsvorschläge.



**Klaus Sommersdorf**

**Mail:** klaus.sommersdorf@nfg-gruppe.de

[www.nfg-gruppe.de](http://www.nfg-gruppe.de) • Bäckerkamp 21 • 33330 Gütersloh • [www.nfg-gruppe.de](http://www.nfg-gruppe.de)

## objectflor Art und Design Belags GmbH

objectflor zählt zu den europaweit führenden Anbietern von elastischen Bodenbelägen. Wir bieten in den Produktparten LVT Design Flooring, Technical Vinyl Flooring und RUBBER Flooring hochwertigen und innovativen Bodenbelag.



**Bianca Kaufmann**  
Key Account Managerin Wohnungswirtschaft Nord  
**Mobil:** +49 1712772576  
**Mail:** b.kaufmann@objectflor.de



**Jürgen Gottschalk**  
Key Account Manager Wohnungswirtschaft Mitte  
**Mobil:** +49 16096905715  
**Mail:** j.gottschalk@objectflor.de

objectflor Art und Design Belags GmbH · Wankelstraße 50 · 50996 Köln · [www.objectflor.de](http://www.objectflor.de)



## Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co KG

Höchste Qualitätsstandards, modernes Design und stetige Innovationen – diese Produktphilosophie, verbunden mit einem hohen Servicegrad, haben der Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co KG die Führungsposition in der deutschen und europäischen Brief- und Paketkastenbranche eingebracht: In Funktionalität, Fertigungsqualität und Gestaltung heben sich Renz Produkte deutlich vom Markt ab. Neben klassischen Briefkastenanlagen setzen intelligente Brief- und Paketkastenanlagen sowie digital gesteuerte „Click & Collect“-Systeme oder Intralogistikanlagen neue Standards in Wohnungswirtschaft, Einzelhandel und Unternehmenslogistik.



**Daniel Nuding**  
Leiter Vertriebsaußendienst  
**Phone:** +49 7144 301-102  
**Mail:** daniel.nuding@renzgroup.de



**Lars Heiermann**  
Key Account Manager  
**Phone:** +49 7144 301- 594  
**Mail:** Lars.Heiermann@renzgroup.de

Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co KG · Boschstraße 3 · 71737 Kirchberg / Murr · [www.renzgroup.com](http://www.renzgroup.com)





## RUHRWERT Immobilien und Beteiligungs GmbH

Das Immobilienunternehmen RUHRWERT Immobilien und Beteiligungs GmbH mit Sitz in Oberhausen ist ein dienstleistungsorientiertes Beraterhaus. RUHRWERT betreut die Wohnungswirtschaft bei der Optimierung ihrer Immobilienbestände. Dabei entwickelt RUHRWERT konkrete Lösungsmodelle und grundlegende strategische Konzepte entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Angefangen bei der Grundstücksentwicklung, über eine optimierte Portfoliostrategie und das strukturierte Vermietungsmanagement, bis hin zum kompletten An- und Verkaufsprozess einzelner Immobilienprojekte oder größerer Bestände. Der Schwerpunkt liegt hierbei in Nordrhein-Westfalen, insbesondere im Großraum Rhein-Ruhr. Ein Team von Immobilienspezialisten und ein breit strukturiertes Netzwerk von kompetenten Partnerunternehmen sichern eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.



**Dr. Marco Boksteen**  
Founder

**Phone:** +49 208 388 656 60 • **Mobil:** +49 173 5252275  
**Mail:** boksteen@ruhrwert.com



**Thorsten Laskowski**  
Geschäftsführer

**Phone:** +49 208 388 656 60 • **Mobil:** +49 157 75223256  
**Mail:** laskowski@ruhrwert.com

RUHRWERT Immobilien und Beteiligungs GmbH · Auf dem Schacht 6 · 46117 Oberhausen · [www.ruhrwert.com](http://www.ruhrwert.com)



## WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG

Das Kerngeschäft der WISAG Facility Service sind technische und infrastrukturelle Dienstleistungen für Immobilien. Zu den einzelnen Dienstleistungsbereichen zählen: Facility Management, Gebäudetechnik, Gebäudereinigung, Sicherheit & Service, Catering, Garten- & Landschaftspflege sowie Consulting & Management. Da Kunden – je nach Segment – ganz unterschiedliche Anforderungen an die Bewirtschaftung ihrer Immobilie stellen, bietet die WISAG spezialisierte Produkt- und Servicepakete an. So zum Beispiel für die Wohnungswirtschaft. Kunden profitieren von der intelligenten Verzahnung der für sie relevanten Dienstleistungen sowie von der flächendeckenden Präsenz der Immobilienexperten. Zum Download liegen zu den unterschiedlichen Gewerken die jeweiligen Broschüren bereit.



**Rene Trageser**

**Mobil:** +49 69 505044183  
**Mail:** rene.trageser@wisag.de

WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG · Herriotstraße 3 · 60528 Frankfurt am Main · [www.wisag.de](http://www.wisag.de)

■ **AUSGABE 18 – APRIL 2022**

## Interview: **Klimaneutralität und Energiemanagement. Wo steht die Branche? Was sind ihre größten Herausforderungen?**



**Bianca Skottki**  
Bildungsreferentin EBZ Akademie

### ■ **EINLEITUNG**

Klimaneutralität und Energiemanagement sind derzeit die Top-Themen der Immobilienbranche. Sie wurden am 30. März 2022 beim EBZ-Führungsforum „Klimaneutralität und Energiemanagement 2022“ online mit Expertinnen und Experten aus den Verbänden sowie Praktikerinnen und Praktikern intensiv diskutiert. Bianca Skottki, verantwortliche Bildungsreferentin der EBZ Akademie, führte anlässlich des Führungsforums aussagekräftige Kurzinterviews mit namhaften Persönlichkeiten aus Verbänden, Wohnungsunternehmen und der EBZ Business School (FH).

### Es antworten:



**Prof. Dr.-Ing. Philip Engelhardt**

ist Architekt und Ingenieur und war nach seiner Promotion an der RWTH Aachen dort als Projektleiter und Akademischer Rat tätig. Im Oktober 2021 hat er die Professur für Gebäudeenergie-technik und Wärmeversorgung an der EBZ Business School angetreten. Er wird zudem den neuen Studiengang „B.Sc. Nachhaltiges Energie- und Immobilienmanagement“ leiten und als Kompetenzfeldmanager auch vermittelnd in die Branche hineinwirken.



**Christian Gebhardt**

war langjähriger Mitarbeiter einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, bevor er im Jahr 2007 als Referatsleiter Betriebswirtschaft/Rechnungslegung und Finanzierung zum GdW wechselte. Dort umfassen seine Tätigkeitsfelder die Prüfung und Beratung von Unternehmen der Wohnungswirtschaft, u. a. in den Bereichen Bilanzierung, Investitionsrechnung, Portfoliomanagement, Risikomanagement und Interne Revision. Seit 2009 ist er Mitglied des Vorstandes der GdW Revision AG.



**Ralf Güthert**

ist seit über 13 Jahren als kaufmännischer Geschäftsführer der GWG – Wohnungsgesellschaft Reutlingen mbH tätig. Als kommunikativer, strategischer und technikaffiner CFO entwickelt er das Unternehmen und die Mitarbeitenden visionär in Richtung Zukunft weiter. Seine Schwerpunkte liegen dabei unter anderem auf den Themen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Change-Management.



**Dr. Thomas Hain**

ist seit April 2013 als Leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt tätig. Neben dieser Funktion ist Dr. Hain stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Initiative Wohnen.2050 e. V.. Ziel des Zusammenschlusses engagierter Wohnungsbauunternehmen ist es, durch Austausch und Wissenstransfer bis zum Jahr 2050 einen klimaneutralen Gebäudebestand zu erlangen.



**Alexander Rychter**

ist Verbandsdirektor des VdW Rheinland Westfalen. Der größte wohnungswirtschaftliche Regionalverband setzt sich für die Interessen seiner gemeinwohlorientierten Mitgliedsunternehmen und -genossenschaften ein und fördert Debatten über aktuelle wohnungspolitische Themen – dazu zählen aktuell vor allem auch die Themen Klimaneutralität und Energiemanagement.



**Dr. Ingrid Vogler**

ist Referentin für die Themen Energie und Technik beim GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. in Berlin. Zusammen mit seinen Mitgliedsverbänden sowie Partnern aus Wirtschaft und Politik setzt sich der GdW auf dem Weg zum Ziel der Bundesregierung „Klimaneutraler Gebäudesektor“ für eine sozialverträgliche Energie- und Klimapolitik im Gebäudebereich ein.



## Wo steht die Wohnungswirtschaft aktuell hinsichtlich Klimaneutralität und Energiemanagement Ihrer Einschätzung nach?

**Engelhardt:** Während die Treibhausgasemissionen im Sektor Energiewirtschaft aufgrund der steigenden Nutzung erneuerbarer Energiequellen zur Stromerzeugung seit Jahren rückläufig sind, verzeichnet der Gebäudesektor stagnierende Emissionen, was sich durch den konstant niedrigen Anteil erneuerbarer Energien bei der Wärmeversorgung erklären lässt. Folglich wird die konsequente Sektorenkopplung eine zentrale Rolle bei der Erreichung der Klimaziele einnehmen.

**Rychter:** Seit Jahren unternehmen Wohnungsunternehmen und -genossenschaften große finanzielle Anstrengungen, um ihre Bestände energetisch zu modernisieren und Wohnungen energieeffizient neu zu bauen. Allein 2020 hat die organisierte Wohnungswirtschaft rund 9,1 Mrd. Euro in den Bau von Wohnungen investiert – ein Rekordhoch. Rund 10,3 Mrd. Euro flossen zudem in die Bestandsentwicklung der Gebäude.

Trotz erheblicher Investitionen sinken die Energieverbräuche geringer als vor einigen Jahren. Ein wesentlicher Teil des Problems besteht im abnehmenden Grenznutzen bei zunehmenden energetischen Standards, denn je weniger Energie verbraucht wird, umso mehr steigt der Einfluss der Nutzer auf den Energieverbrauch.

Dabei werden die Aussichten für den Bau und Erhalt bezahlbarer Wohnungen durch immer weitere Beschränkungen und Regulierungen sowie Kapazitätsengpässe und Baustoffmangel deutlich getrübt. Bereits jetzt ist ein Zustand erreicht, von dem aus weiteren Verschärfungen zu überproportional steigenden Kapitalkosten führen, während die Einsparungen immer geringer ausfallen.

**Güthert:** Aus unserer Sicht gehen Energiemanagement und Klimaneutralität nur gemeinsam: Klimaneutralität erreichen wir nur durch ein effektives Energiemanagement. Um langfristig einen klimaneutralen Gebäudebestand zu erreichen, kommen wir nicht darum herum, den Energiebedarf enorm zu senken und die benötigte Energie emissionsfrei zu erzeugen. Die Wohnungswirtschaft hat bereits einen großen Beitrag geleistet, dennoch gibt es weiterhin ein enormes Potenzial.

**Vogler:** Sie ist auf mitten auf dem Weg. Die leichtere Hälfte ist bewältigt.



## Was ist aktuell die größte Herausforderung für die Wohnungswirtschaft zur Erreichung der Klimaziele?

**Engelhardt:** Die größte Herausforderung für die Wohnungswirtschaft ist es, einerseits die notwendige energetische Modernisierung ihres Gebäudebestands durchzuführen und andererseits bezahlbaren Wohnraum zu erhalten, ohne dabei die wirtschaftliche Basis für das eigene Geschäftsmodell zu verlieren. Der damit verbundene Bedarf an qualifiziertem Fachkräftenachwuchs stellt eine zusätzliche Herausforderung dar, die das EBZ mit seinem erweiterten Ausbildungsangebot

adressiert.

**Gebhardt:** Neben der Ungewissheit der zukünftigen energetischen Anforderungen an Gebäude ist vor allem die Dekarbonisierung der Energiezufuhr eine große Unbekannte. Nur wenn die Wärmezufuhr 2045 klimaneutral ist, kann die Wohnungswirtschaft die Ziele erreichen.

**Hain:** Derzeit mangelt es noch an einem sektorübergreifenden Verständnis einzelner Handlungsträger:

- Der Energiesektor muss seine Wärmenetze verlässlich und verbindlich transformieren.
- Die Politik muss regulatorische Rahmen setzen. Oberste Priorität: Klimaneutralität des Gebäudesektors kann nur erreicht werden mit defossilisierter Wärmeversorgung, 50–70 Prozent Energieeinsparung und der Produktion Erneuerbarer Energie vor Ort in den Quartieren. Dafür fehlen bisher adäquate gesetzliche Rahmenbedingungen, die vom Ziel der klimaneutralen Gesellschaft gedacht sind und sich befreien von den massiven Fehlanreizen des fossilen Zeitalters.
- Förder- und Ordnungsrecht muss intelligent zwischen Klimaschutz-erforderlichen und den realen Zwängen der Wirtschaft vermitteln. Wesentlich für Wohnungsunternehmen ist die größtmögliche CO<sub>2</sub>-Minimierung im Gesamtportfolio, nicht im Einzelgebäude.
- Volkswirtschaftlich sind Investitionen so zu lenken, dass ein austariertes Ziel möglich ist.
- Bauwirtschaft und Handwerk müssen massiv Kapazitäten steigern.
- Bestandsgebäude sind so zu modernisieren, dass sie wärmetechnisch niedertemperaturfähig werden – also 50 bis 70 Prozent Energie einsparen und damit die defossilisierte Wärmeversorgung ermöglichen.
- Regenerative Stromgewinnung muss über alle Wirtschaftssektoren möglich gemacht werden, für die Akteure wirtschaftlich tragfähig sein, die Nutzung im Gesamtsystem so optimiert wie möglich erfolgen.

**Vogler:** Planungssicherheit! Wir haben es derzeit mit einem staatlichen Handeln zu tun, das alles neu machen will: sei es bei der Bundesförderung effiziente Gebäude, sei es beim Gebäudeenergiegesetz oder hinsichtlich der Verteilung des CO<sub>2</sub>-Preises. Ideen stehen im Raum, wo sich jeder Unternehmensverantwortliche fragen muss, wie er diese umsetzen soll, Stichwort Sanierungsraten, Mindestenergieperformancestandards, Erneuerbarenquoten. All das zusammen nimmt den Wohnungsunternehmen gerade jegliche Planungssicherheit für ihre Neubauten und Sanierungen.

**Lesen Sie hier den gesamten Beitrag:**

[www.ebz-business-school.de/ueberuns/die-immobilienanalyse.html](http://www.ebz-business-school.de/ueberuns/die-immobilienanalyse.html)





**Europäisches Bildungszentrum**  
der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft  
– gemeinnützige Stiftung  
Springorumallee 20 · D-44795 Bochum  
[www.e-b-z.de](http://www.e-b-z.de)