

PROTOKOLL
der 50. Sitzung des Arbeitskreises „Wohnungsmarkt“
der Arbeitsgemeinschaft großer Wohnungsunternehmen (AGW)
am 29. und 30. Mai 2006 in Rostock

Montag, 29. Mai 2006

Begrüßung und Regularien

- **Arbeitskreisleiter**
Dr. Dieter Kraemer, VBW Bochum

Herr Dr. Kraemer begrüßt die Sitzungsteilnehmer und Referenten. Einleitend informiert er über die Veränderungen im Vorstand der AGW, unter anderem dass der Vorsitz, der vorher durch Herrn Udo Bachmann geführt wurde, nun von Herrn Lutz Basse von der SAGA GWG in Hamburg übernommen wurde. Er bedankt sich bei Herrn Küppers von der WIRO, dem gastgebenden Unternehmen, für die Einladung nach Rostock.

Traditionell bittet Herr Dr. Kraemer die Teilnehmer, die erstmalig in diesem Arbeitskreis dabei sind, sich vorzustellen:

Frau Bettina Bastgen, GESOBAU AG, Berlin
Herr Ulrich Albersmeyer, Nassauische Heimstätte, Frankfurt
Herr Lutz Dammaschk, BauBeCon GmbH, Hannover
Herr Torsten Böttcher, BauBeCon GmbH, Hannover
Herr Martin Görge, WOBAU, Kiel
Herr Frank Bielka, DEGEWO, Berlin
Herr Klaus Schrader, GdW, Berlin
Frau Ines Helbrecht, TLG, Rostock
Herr Samuel Serifi, Allbau, Essen
Herr Wilfried Wendel, Stuttgarter Wohnungs- u. Städtebaugesellschaft
Herr Uwe Davidson, VBW, Bochum
Frau Daniela Landgraf, GWG, Halle

Anschließend weist Herr Dr. Kraemer in Ergänzung der Tagesordnung darauf hin, dass Frau Gisela Reimers zum Thema „Zielgruppenspezifische Wohnungsangebote und ihre Vermarktung“ ebenfalls einen Vortrag halten wird. Auf Nachfrage von Herrn Dr. Kraemer bestehen keine weiteren Änderungs- oder Ergänzungswünsche vonseiten der Teilnehmer sowohl bei der Tagesordnung als auch beim Protokoll der letzten Sitzung.

Herr Dr. Kraemer gibt das Wort an Herrn Küppers.

- **Gastgebendes Unternehmen**
Bernhard Küppers, WIRO Dresden

Nach der Begrüßung der Teilnehmer und bevor **Herr Küppers** sein Unternehmen vorstellt, informiert er kurz über die Stadt Rostock. Insbesondere weist er auf die aktuell stabile Entwicklung

der Einwohnerzahl hin. Durch Zuzüge und eine hohe Geburtenrate zeigt sich hier eine positive Entwicklung ab. Von den insgesamt vorhandenen 114.000 Wohnungen gehören der WIRO 36.000 Wohnungen, die in den vergangenen 12 Jahren alle modernisiert wurden. Im Rahmen seines Vortrages zeigt er die wohnungswirtschaftlichen Daten seines Unternehmens auf. Die Leerstandsquote der WIRO beträgt 6 % gegenüber der in Rostock bestehenden Quote von 10 %. Weiterhin teilt er mit, dass sich das klassische Wohnungsunternehmen auch um grundstückspolitische Maßnahmen für Käufer kümmert, um eine Abwanderung der Einwohner zu verhindern. Herr Küppers unterstreicht die große Bedeutung von Marketingmaßnahmen zur Kundengewinnung. Neben dem Wohnungsbestand besitzt die WIRO Sportimmobilien, drei Schwimmsteganlagen und das Parkleitsystem der Stadt. Als Erbstück aus den Zeiten der DDR besteht noch ein Regiebetrieb mit 133 Mitarbeitern. Die ebenfalls im Bestand der WIRO vorkommenden „Wohnmaschinen“ (Plattenbauten) wurden aufwendig modernisiert und gehoben ausgestattet, beispielsweise mit Concierge. Die Wohnungen werden bewusst nur an eine gute Mieterklientel vermietet. Die Annahme und Mieterzufriedenheit ist gut, berichtet Herr Küppers abschließend.

Zielgruppenspezifische Wohnungsangebote und ihre Vermarktung

► **Projekt Studentenwohnen**

Frank Bielka, DEGEWO Berlin

Eingangs stellt **Herr Bielka** die DEGEWO-Gruppe vor. Nach der Information über Zahlen und Fakten des größten Wohnungsunternehmens in Berlin, kommt er zum Thema seines Vortrages. Er schildert die Ausgangssituation und die Zielsetzungen, die zur Kampagne „Studentenwohnen“ führten. Es galt die Vermietungssituation bei unsanierten Wohnungsbeständen in belasteten Stadtteilen mit hohen Wohnungsleerständen - auch in Hinsicht der Sozialstruktur - nachhaltig zu verbessern, ohne umfassende Modernisierungsmaßnahmen durchzuführen. Herr Bielka zeigt auf, wie die in einem strategisch günstigen Zeitraum und auf die junge studentische Szene ausgerichtete Werbeaktion umgesetzt wurde. Deutliche Mietnachlässe, Möbelgutscheine und kostenlose Internetzugänge haben das Interesse der Studenten geweckt. Hauptvertriebsweg war das Internet. Die wichtigsten Kriterien für die Wohnungswahl waren nach einer Studentenbefragung die günstige Miete und die öffentliche Verkehrsanbindung vor Balkon, ruhige Lage und Hochschulnähe. Laut Herrn Bielka spricht eine interne Auswertung sowie eine Befragung der Studenten für die Fortführung der erfolgreichen Kampagne .

► **Projekt Studentenwohnen**

Gisela Reimers, SAGA - GWG Hamburg

Studentisches Wohnen ist ebenfalls der Inhalt des Vortrages von **Frau Reimers**. In dem Beispiel von Frau Reimers geht es um ein Quartier in Hamburg, das trotz eines modernisierten Wohnungsbestandes Vermietungsschwierigkeiten hat. Schlechtes Image, fehlende Infrastruktur und ein hoher Ausländeranteil bilden hier die Ausgangslage. Im Unterschied zum vorangegangenen Beitrag gab es hier eine politische Willensbildung für ein Förderprogramm mit der Zielsetzung der Stadtteilentwicklung und der Befriedigung der studentischen Wohnbedarfe. Die Abstimmung erfolgte mit dem Amt für Wohnungswesen, der Wohnungsbaukreditanstalt und dem Wohnungsunternehmen. Fördervolumen und –zeitraum sowie die Förderungsvoraussetzungen, die die Studenten erfüllen müssen, wurden festgelegt. Durch gezielte Marketingaktivitäten, durch die Mund zu Mund Propaganda zufriedener Kunden sowie durch die weitere Quartiersentwicklung (Geschäfte, Gastronomie, Schaffung von Künstlerateliers usw.) genießt der Stadtteil ein neues Ansehen und ist wieder nachgefragt. Abschließend weist Frau Reimers darauf hin, dass das Fördervolumen verdoppelt und auch andere Quartiere aufgenommen wurden. Frau Reimers beendet ihren Vortrag und bietet den Teilnehmern Unterlagen zur Mitnahme an.

Herr Dr. Kraemer stellt die vorangegangenen Vorträge zur Diskussion.

Auf Nachfrage von Herrn Ott teilt Frau Reimers mit, dass der Ausländeranteil der Studenten lediglich bei 17 % liegt.

Herr Franz richtet die Frage an Herrn Bielka, wie hoch die Sonderinstandhaltungskosten waren, um die unmodernisierten Wohnungen zu vermieten. Herr Bielka antwortet darauf, dass der halbierte Mietzins für die Studenten so attraktiv war, dass kein besonderer Anspruch bestand und keine außergewöhnlichen Kosten angefallen sind.

► **Wohnungen für Alleinerziehende**

Irina Helm, Neuland Wolfsburg

Als weiteres Beispiel für ein zielgruppenspezifisches Angebot präsentiert **Frau Helm** „Wohnungen für Alleinerziehende“. Nach kurzer Information über ihr Unternehmen und der Situation des regionalen Wohnungsmarktes begründet sie den Bedarf an solch einem Wohnungsangebot mit dem steigenden Anteil an Alleinerziehenden und deren eher geringen finanziellen Möglichkeiten. Frau Helm beschreibt ein Objekt in einem Stadtteil mit durchaus kinderfreundlicher Infrastruktur, dass aber dennoch von den Kunden aufgrund der Größe der Wohnanlage und der nicht mehr zeitgemäßen Wohnungsgrundrisse abgelehnt wird. Inhalt ihres Vortrages ist, wie man mit einem günstigeren Mietzins, einem erweiterten Service mit Ausrichtung auf den besonderen Bedarf von Alleinerziehenden, nachbarschaftlichen Aktivitäten sowie Möblierungsvorschlägen und der Ansprache der richtigen Zielgruppe die Erlösschmälerungen mindern kann.

► **Mietreihenhäuser für Familien mit Kindern**

Jürgen Bluhm, Wohnstadt Kassel

Zu Beginn zeigt **Herr Bluhm** die Verteilung der Wohnungsbestände sowie die Kennzahlen der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte und Wohnstadt auf. Zentrales Thema seines Beitrages ist die Ergänzung des Wohnungsangebotes mit familienfreundlichen Wohnformen, hier in Form von Mietreihenhäusern, die zu einem späteren Zeitpunkt auch zum Kauf angeboten werden. Er berichtet darüber, wie wirtschaftliche und kostengünstige Bauweisen es möglich machen, den individuellen Wohnbedarf von Familien mit Kindern zu bezahlbaren Bewirtschaftungskosten zu befriedigen. Anhand eines Beispiels dokumentiert er die Finanzierung von Häusern und die durchschnittlich zu erzielende Miete sowie die Förderungsmöglichkeiten. Herr Bluhm berichtet, von einer friedlichen Wohnsituation, da es kaum Konfliktpotenzial gibt und auf eine soziale Durchmischung geachtet wird.

Herr Dr. Kraemer wendet sich an Herrn Bluhm wegen der Förderrichtlinien. Herr Bluhm erklärt, dass es sich um klassische Förderungen handelt, wobei das Land jedoch der Möglichkeit einer Ablösung schon nach dreizehn Jahren zugestimmt hat.

Herr Klaaßen fragt an, ob es aufgrund des Kinderreichtums des Personenkreises zu Problemen kommt. Herr Bluhm verneint das und gibt noch einmal den Hinweis auf die sorgfältige Kundenauswahl.

Die Frage von Herrn Ott, ob die Kunden aus dem eigenen Bestand kommen, beantwortet Herr Bluhm mit ja.

Herr Klaaßen bemerkt noch einmal ergänzend zu seiner Frage, dass es doch wohl aufgrund der Förderungsbestimmungen schon eine Fokussierung auf einen bestimmten Personenkreis gibt.

Herr Dr. Kraemer bestätigt die Aussage, unterstreicht aber, dass das auch an der jeweiligen Behörde liegt, und zwar dahingehend wie streng sie auf der Umsetzung der Auflagen besteht.

Auf die Frage von Herrn Baulig antwortet Herr Bluhm, dass die monatliche Belastung nach Kauf des Hauses nicht erheblich höher sei als die vorherige Miete.

► **Ethno-Wohnprojekte**

Holger Hentschel, LEG NRW

Als Einstieg in das Thema Zielgruppenmanagement klärt **Herr Hentschel** über die Migrantenanteile in Deutschland und NRW sowie über deren zukünftige Entwicklung auf. Wesentlicher Inhalt des Beitrages ist die Wohnsituation bei der LEG und die hier besondere Situation der Ausländer. Aufgrund der Zunahme der ausländischen Haushalte bei der LEG stellen sie eine wichtige Zielgruppe dar. Er teilt mit, dass man mittels Interviews in türkischer Sprache nützliche Informationen über die Ansprüche ausländischer Mieter erhalten hat. Die notwendige zielgruppenorientierte Ansprache, die das Lebensgefühl und die Lebensweise der Migranten berücksichtigt, demonstriert er anhand von Beispielen. Über weitere Handlungsfelder der LEG, die zu einem zukunftssicheren Zusammenleben verschiedener Kulturen führen sollen, berichtet er im letzten Teil seines Vortrages.

Herr Ott stellt die Fragen, woher der Anstoß für diese Konzeption kam oder ob es einen Auftrag des Aufsichtsrates dafür gab und wie hoch der Ausländeranteil ist, der hier berücksichtigt wurde. Herr Hentschel erklärt, dass es keinen Auftrag gab, sondern dass man sich des Themas annehmen musste. Er sagt, dass man von der Vorstellung weg müsse, bloß nicht zu viele Ausländer in einem Haus zu haben. Die Situationen müssen ganz individuell betrachtet werden. Gegebenenfalls könnten auch Umsetzungen in Objekte mit hohem türkischen Ausländeranteil für den sozialen Frieden hilfreich sein, da Türken gerne unter sich bleiben. Herr Blöcker fragt, ob die Ansprüche untersucht wurden und ob noch Befragungen durchgeführt werden. Herr Hentschel erklärt, dass die Ausländer anspruchsloser als die Deutschen sind und es gezielte Befragungen in bestimmten Bereichen und gezielte Versuche gab, daraus Erkenntnisse zu ziehen.

Herr Jursch möchte wissen, wie die Mitarbeiter diese Konzeption vermittelt bekommen, worauf Herr Hentschel antwortet, dass das durch Schulungen erfolgt.

► **Wohnprojekte für Senioren aus der ehemaligen Sowjetunion**

Günter Ott, GAG Köln

Im Rahmen seiner PowerPoint-Präsentation mit dem Titel „Wohnen im Alter“ berichtet **Herr Ott**, neben anderen aktuellen Beispielen für neue Wohnformen, schwerpunktmäßig über ein Konzept für russische Migranten, bei denen aufgrund des Alters eine Integration nicht mehr stattgefunden hat. Er erläutert die Vorteile dieser ambulant betreuten Wohngemeinschaften, bei denen auch Familienangehörige aktiv mit einbezogen werden. Er informiert über Ausstattungen, Mietpreise, Finanzierung und über Besonderheiten, die zu berücksichtigen sind, damit diese Wohngemeinschaften nicht unter das Heimgesetz fallen.

Anschließend bittet Herr Dr. Kraemer die Teilnehmer um Fragestellungen:

Herr Blöcker fragt nach den Mietvertragsregularien und ob es eine hohe Fluktuation gibt. Herr Ott antwortet darauf, dass die Gruppen Unterstützung aus der Familie bekommen, dass mit jedem einzelnen Gruppenmitglied ein Mietvertrag abgeschlossen wird, dass Mietausfallbürgschaften geleistet werden und dass die Fluktuation gering ist.

Herr Klaaßen möchte wissen, ob es innerhalb der Gruppe eine Person gibt, die für die Organisation verantwortlich ist. Woraufhin Herr Ott mitteilt, dass die Bedürfnisse innerhalb der Gemeinschaft abgestimmt werden.

Die Frage von Frau Landgraf beantwortet Herr Ott dahingehend, dass Gemeinschaftsarbeiten über den Pflegedienst geklärt werden und somit keinen Zündstoff für Streitereien liefern.

Herr Hahn bittet um Auskunft, ob es Probleme bei der Zusammenfindung der Gruppe gibt und wie das Verstehen untereinander ist. Herr Ott erklärt, dass Probleme in der Gruppe besprochen werden und dass das Zusammenfinden gut verläuft.

Herr Melzer berichtet von Erfahrungen aus der eigenen Familie und kann es bestätigen, dass auch die Integration von neuen Gruppenmitgliedern in der Regel recht schnell stattfindet.

► **Sozialraumorientierte Planung der Kommunen unter Einbeziehung der Wohnungswirtschaft**
Günter Ott, GAG Köln

Aus Zeitgründen entfällt der Vortrag zu diesem Thema. Die PowerPoint-Präsentation wird aber wie alle anderen Beiträge auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.

Der Arbeitskreis startet anschließend zu der Bestandsbesichtigung der WIRO. Die vor der Rundfahrt vorgesehene Information über die zu besichtigenden Wohnbauprojekte durch Herrn Küppers erhalten die Teilnehmer vor Ort.

Dienstag, 30. Mai 2006

Sicherheit und Verkehrssicherung im Wohnungsbestand

► **Vom Rauchmelder zur komplexen Zugangssicherung in Geschosswohnungen**
Stefan Bürger, GWG Kassel

Herr Bürger berichtet über wirksame Maßnahmen, die die Sicherheit im Wohnungsbau erhöhen und die Mieter vor Schaden bewahren. Neben der Sicherung vor Wohnungseinbrüchen informiert er ausführlich über den sinnvollen Einsatz von Rauchmeldern im Wohnungsbestand seines Unternehmens. Dabei weist er darauf hin, dass es in einigen Bundesländern bereits gesetzliche Regelungen gibt. Sein Vortrag gibt weiterhin Auskunft über die verschiedenen Rauchmelderarten, wo man sie am Besten anbringt und welche Kosten dem Wohnungsunternehmen für die Anschaffung, die Montage und die Wartung entstehen und inwieweit die Wartungskosten im Rahmen der Betriebskostenabrechnung umlagefähig sind.

Bei der anschließenden Diskussion teilt Herr Bürger auf Nachfrage von Frau Reimers mit, dass sein Unternehmen die Rauchmelder über eine Firma bezieht und warten lässt.

Herr Blöcker weist auf eine Kostenminimierung hin, wenn die Durchführung der Wartung im Zuge der Heizungsablesung vorgenommen wird und außerdem müsste bei dieser Verfahrensweise nur ein Termin mit dem Mieter vereinbart werden. Weiterhin erklärt er, dass die Kosten bei 5,00 bis 7,00 Euro pro Jahr/WE liegen und die Umlage bei neu abgeschlossenen Mietverträgen über die Betriebskostenabrechnung erfolgt. Eine Lösung für das Problem, dass man bei 4 bis 7 % der Mieter nicht in die Wohnung kommt, wurde bislang noch nicht gefunden.

Da sich diese Sache entwickeln wird, verspricht sich Herr Bürger langfristig ein breiteres Angebot und somit auch sinkende Preise. Er bittet außerdem um Beachtung, dass sich die Haftungssituation beim Vorhandensein eines Brandschutzes verändert. Probleme in

Großsiedlungen hat er nicht, er unterstreicht, dass der Mieter den Mehrwert spürt und sich sein Sicherheitsbedürfnis erhöht.

Herr Bürger bedankt sich für den wichtigen Hinweis von Herrn Klaaßen und informiert, dass auch die Versicherungen ein Interesse an Sicherungsmaßnahmen haben und man wegen der Prämien bereits in Verhandlung ist.

Abschließend fragt Herr Hahn, wie die rechtliche Situation aussieht, wenn man die Wartungspflicht dem Mieter überträgt. Hier zeichnet sich laut Herrn Bürger die Tendenz ab, dass der Gesetzgeber eine Überforderung des Mieters sieht und die Pflicht dem Wohnungsunternehmen auferlegt. Unzumutbar ist beispielsweise aus körperlichen Gründen die Wartung des Rauchmelders, wenn er unter der Decke angebracht ist.

- ▶ **Sicherungsmaßnahmen rund um die Wohnung**
 - **bauliche Umsetzung von Sicherheitsaspekten**
 - **die Sicherheitspartnerschaft aus Sicht der Wohnungswirtschaft**
- Norbert Müller, BGW Bielefeld*

Einleitend stellt **Herr Müller** kurz sein Unternehmen vor. Anhand von grafischen Darstellungen zeigt er das Empfinden von objektiver/subjektiver Sicherheit auf und wie die Aspekte von Wohnung und Haus die Zufriedenheit beeinflussen. Er erläutert, wie sich die Wohnqualität bei der BGW geändert hat und präsentiert viele Beispiele von Sicherungsmaßnahmen, die insbesondere in Zusammenarbeit mit der Präventionsstelle der Polizei umgesetzt wurden. Wie auch sein Vorredner weist Herr Müller auf den sinnvollen Einsatz von Rauchmeldern hin. Die BGW hat in Zusammenarbeit mit der Firma pyrex alle 12.000 Wohnungen mit Rauchmeldern ausgestattet. Herr Müller informiert ebenfalls über Kosten, Umlagemöglichkeiten, Verhandlungen mit Versicherungen und dass vonseiten der Mieter die Maßnahmen gut aufgenommen werden.

- ▶ **Verkehrssicherung im Bestand, ein IT-gestütztes System**
- Peter Spreu, CADNET GmbH, Hannover*

Herr Spreu von der Firma CADNET und auch Vertreter der QVS, Qualitätsgemeinschaft Verkehrssicherung, stellt in seinem Beitrag vor, wie man Überwachungspflichten bei Gefahrenstellen im Wohnungsbestand (Verkehrssicherung von Spielplätzen etc.) entschärfen kann und wie man sie, um Haftungsrisiken auszuschließen, dauerhaft dokumentiert. Das QVS-System bietet hier nach den Ausführungen von Herrn Spreu die Möglichkeit, die Überwachungspflichten festzustellen und die Organisation zu inszenieren, damit die gesetzlichen Vorschriften erfüllt werden. Abschließend bietet er den Arbeitskreisteilnehmern eine Broschüre mit weiteren Informationen zur Mitnahme an.

Aktuelles

- ▶ **Zusammenfassung BGH-Urteil zum Vermieterpfandrecht**
- Carl Peter Blöcker, GWG Hamburg*

Zu Beginn weist **Herr Blöcker** darauf hin, dass er sich bei seinen Ausführungen über die Neuordnung der rechtlichen Situation auf die Anforderungen, die maßgeblich für die Wohnungswirtschaft sind, beschränkt hat. Zunächst erläutert er, was dem Pfandrecht des Vermieters unterliegt bzw. wann es entsteht, wann es erlischt und was insbesondere bei der Entsorgung von „wertlosen Gegenständen“ zu beachten ist. Er erläutert, dass für den Vermieter weniger der Verwertungserlös von Interesse ist, sondern vielmehr die Möglichkeit der Reduzierung

von Kosten für die Zwangsräumung, da sich die Vollstreckung durch den Gerichtsvollzieher auf die Herausgabe der Wohnung beschränkt. Das weitere Handeln und Verwalten der Dinge obliege nun dem Vermieter.

Im Anschluss an diesen Vortrag gibt Herr Dr. Kraemer dem Teilnehmerkreis bekannt, dass Herr Blöcker und Herr Bozetti in den Ruhestand gehen und bedankt für das langjährige Mitwirken im Arbeitskreis.

► **Mystery Shopping Vermietungstests**

Rainer Düwel, THS Gelsenkirchen

Herr Düwel berichtet über die Durchführung eines „Mystery Shoppings“ in seinem Unternehmen, dass das Ziel hatte, den Optimierungsbedarf hinsichtlich der Servicefreundlichkeit gegenüber dem Kunden zu ermitteln. Er erläutert, dass sich über einen längeren Zeitraum geschulte Mitarbeiter einer Gesellschaft auf unterschiedliche Weise (per Telefon, E-Mail, persönlich etc.) als Wohnungsinteressenten in den Niederlassungen melden. Die eingesetzten Mitarbeiter protokollieren nach dem Kontaktabschluss die jeweils gesammelten Erfahrungen und Eindrücke. Das beauftragte Unternehmen wertet diese Protokolle aus und erstellt auf dieser Basis einen schriftlichen Bericht. Herr Düwel weist darauf hin, dass alle Ergebnisse anonymisiert zur Verfügung gestellt werden, da die Persönlichkeits- und Schutzrechte der tangierten Mitarbeiter zu beachten sind. Außerdem rät er den Betriebsrat mit einzubinden. Weiterhin zeigt Herr Düwel die Ergebnisse einer zweiten Studie auf, die sich gegenüber der Untersuchung in 2002 deutlich verbessert haben.

Die Frage von Frau Reimers, ob es einen permanenten Test im Unternehmen gibt, wird von Herrn Düwel verneint.

Herr Brückner teilt mit, dass in seinem Unternehmen eine dreimonatige Studie mit 1.500 Kontakten mit dem Ziel stattgefunden hat, technische und prozessbedingte Defizite zu analysieren. Weiterhin berichtet er, dass die Mitarbeiter immer informiert wurden und dass bei ihnen die Annahme besteht, dass diese Tests permanent durchgeführt werden, was aber nicht zutrifft und viel zu teuer wäre. Er unterstreicht, dass es keine Probleme mit dem Betriebsrat gibt und dass auch nicht der Mitarbeiter im Fokus steht.

Als Ergebnis einer Abfrage durch Herrn Dr. Kraemer, welche Wohnungsunternehmen diese Tests auch durchgeführt haben, meldet sich ca. die Hälfte der Sitzungsteilnehmer.

Herr Offenheim fragt, ob eine Ausweitung auf andere Bereiche, die nicht mit dem Vermietungsgeschäft zu tun haben, möglich ist. Herr Düwel antwortet, dass man hier alle Möglichkeiten hat. Er empfiehlt abermals, in jedem Fall den Betriebsrat zu informieren.

Auf Anmerkung von Herrn Hahn wird noch erwähnt, dass aus Datenschutzgründen die Anfragen nicht mit echten Mieterdaten erfolgen dürfen. Weiterhin weist er darauf hin, dass nicht nur mitarbeiterbezogene, sondern viele organisatorische Probleme bei solchen Aktionen aufgedeckt werden.

Die Kosten für diese Studie benennt Herr Düwel mit ca. 20.000,00 Euro, nachdem Herr Terlau sich danach erkundigte.

Auf die Frage von Herrn Digeser teilt Herr Düwel mit, dass den Mitarbeitern die Ergebnisse der Studie über die Niederlassungsleiter mitgeteilt wurden. Aufgrund der Ergebnisse der ersten Studie wurde bei der THS eine Arbeitsgruppe gebildet, die Lösungsvorschläge zur Beseitigung der Defizite erarbeitet hat.

Herr Bürger berichtet aus seinem Unternehmen, dass einmal im Monat die Abteilungsleiter eine Auswertung über die telefonische Erreichbarkeit erhalten. Weiterhin informiert er darüber, dass seit einem Jahr ein Mitarbeiter mit Wohnanlagen-Checks beauftragt ist und dass hier erschreckend

viele Defizite aufgedeckt werden. Herr Düwel bemerkt hierzu, dass dieser Check in seinem Unternehmen als Hausschau bezeichnet wird und unter anderem auch dazu dient, die Geschäftsleitung vor Haftungsrisiken zu bewahren.

Vorbereitung der nächsten Sitzung

► Standort, Themen, Termin

Die nächste Sitzung des Arbeitskreises findet am 6. und 7. November 2006 in Gelsenkirchen statt. Herr Kraemer bittet die Teilnehmer um rechtzeitige Zusendung von Themenvorschlägen.

Herr Dr. Kraemer bedankt sich bei den Teilnehmern, den Referenten und dem Gastgeber und schließt die Sitzung.

Protokollführer
gez. Gabriele Bölke

Anlagen
Teilnehmerliste
Tagesordnung