

# Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten

## 53. Sitzung des AGW - Arbeitskreises „Wohnungsmarkt“

am 12. November 2007 in Berlin

Uta Schütte-Haermeyer  
Büro für Moderation und Management  
in der Stadt(teil)entwicklung, Dortmund

[www.utaschuette.de](http://www.utaschuette.de)



# Gliederung

- ✓ Die Zukunft, der Kunde - und ich
- ✓ Die Bedeutung der „Software“
- ✓ Beispiele

# Die Zukunft, der Kunde...

Wir können die Zukunft nicht vorhersagen,

aber wir agieren ständig auf der Grundlage unserer impliziten Annahmen über sie.

# Die Zukunft, der Kunde...

Wer plant, befasst sich mit der Zukunft.  
Sie können gar nicht anders!

Keine Entscheidung ist auch eine  
Entscheidung.

# Die Zukunft, der Kunde...

Welche Zukunft können Sie selbst fördern?

Wie können Sie navigieren, wenn Ihnen der Einfluss fehlt?

Welche konkreten Maßnahmen und Initiativen können Sie ergreifen?  
Und zwar jetzt!

# Die Zukunft, der Kunde...

Die Auseinandersetzung mit  
Lebensstilen und der Psyche des  
Standortes, dem „genius loci“, ist  
unabdingbar

# Die Zukunft, der Kunde...

## Die erste Frage

- Nicht: Welche Wohnungen werden gebraucht?
- Sondern: Wie wollen die Menschen leben: Im Stadtteil, im Viertel, in der Nachbarschaft, in der Hausgemeinschaft?



**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
**[www.utaschuette.de](http://www.utaschuette.de)**



Quelle: woonbron

**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuetzte.de](http://www.utaschuetzte.de)

# Die Zukunft, der Kunde...

Gesucht wird:

Ein Wohnort, der die eigene Identität repräsentiert

-Vom Einfamilienhaus lernen-

# Die „Software“

- Die „Software“ ist die Voraussetzung für ein zukunftsfähiges Angebot. Denn:

**Wohnen ist das Produkt**

# Die „Software“

Sie sollten damit beginnen, Wohnen zu mögen. Dies beinhaltet unweigerlich auch Menschen und Quartiere - weniger Steine und Pläne

Kümmern Sie sich um die „Software“

# „Software“

Kommunikation auf Augenhöhe

Das Gegenteil von gut ist gut gemeint.

# „Software“ / Kommunikation

Klare Regeln und Wahrnehmung  
als Geschäftspartner

Management by Charme

Beteiligung an Entscheidungen

# „Software“: Im Quartier denken

- Durch Quartiermanagement zum innovativen Akteur
- Tailormade ist richtig: Kopieren gilt nicht, der Teufel liegt im Detail
- Immer im Netzwerk, mit allen relevanten Akteuren

# „Software“

Die „Software“ ist die Voraussetzung für passgenaue Dienstleistungen!



# Beispiele und Strategien

Für  
50er-Jahre Bestände



Großsiedlungen und



Neubauprojekte /  
gemeinschaftliche Wohnformen







© Stadtbildplanung

# Technologie-unterstützte Wohnformen

Kaum ein Thema für heutige Senioren und nicht ausschließlich für Senioren

Muss unkompliziert sein, nice and easy  
I Pod Prinzip

Ersetzt nicht die persönliche Zuwendung

# Wohnbegleitende Dienstleistungen

## Das Bielefelder Modell der BGW

Selbstbestimmtes Wohnen  
mit Versorgungssicherheit  
ohne Betreuungspauschale



# Großsiedlungsbestände

Potenziale nicht Probleme

Identität schaffen

Face to Face

Methodenspektrum

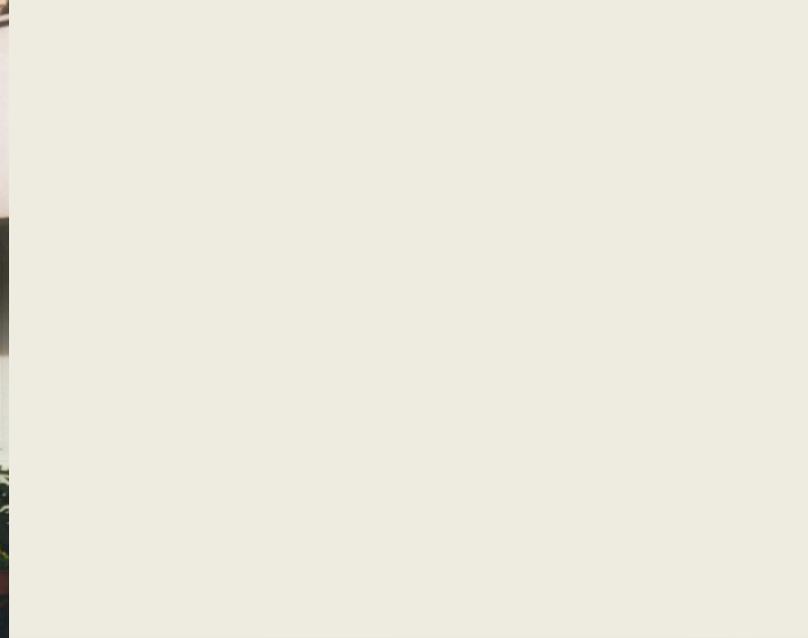
Branding ...



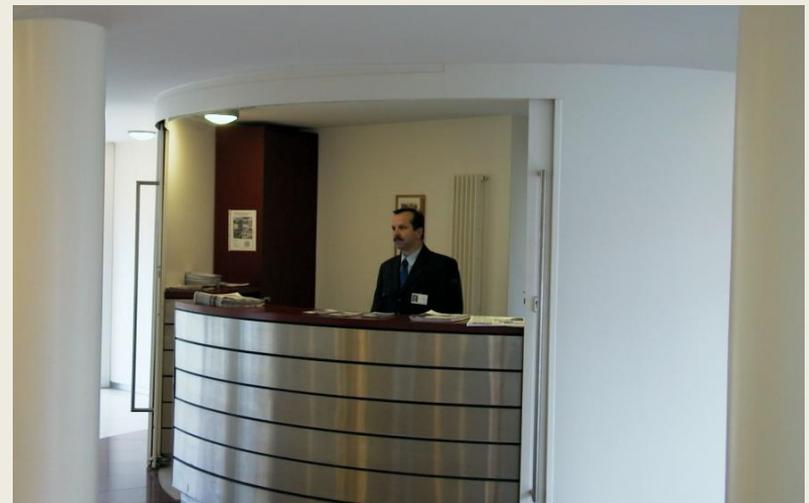
# Entdecke die Nachbarschaft

Nachbarschaft geht überall





**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuetzte.de](http://www.utaschuetzte.de)



**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
**[www.utaschuetzte.de](http://www.utaschuetzte.de)**



26

**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuetzte.de](http://www.utaschuetzte.de)



**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuetzte.de](http://www.utaschuetzte.de)

# Großsiedlungsbestände

Das alles funktioniert immer nur kombiniert im Rahmen einer integrierten Strategie aus

- baulicher Erneuerung
- sozialer Stabilisierung und
- wirksamer Kommunikationsstrategie

# Kooperationen

AllBau AG Essen  
Storp 9 im Essener  
Südostviertel

800.000 € durch  
Spendenmittel der Essener  
Wirtschaft und Stiftungen

5 Kooperationspartner und  
40 Sponsoren



# Impulse

ein wichtiges Thema für die Zukunft:

„Preiswert wohnen ohne Stigma“

# Gemeinschaftliche Wohnformen

## Das Dorf in der Stadt

Ein Thema für Menschen, die sich mit dem Wohnen intensiv auseinandergesetzt haben, Verlässlichkeit und Nachbarschaft bewusst suchen.

# Gemeinschaftliche Wohnformen

- Die Nutzergenossenschaft
- Das Einzeleigentum in der Wohnungseigentümergeinschaft
- Das Investorenmodell – zur Miete mit Kooperationsvereinbarung

# Das Investorenmodell

## Besonders geeignet für:

- Wohngruppen-Interessenten mit sehr unterschiedlichen Einkommensverhältnissen – aber einer gemeinsamen Idee
- Für Leute mit kleinem Geld
- Für Leute, die ihr erspartes Geld nicht nur fürs Wohnen ausgeben möchten
- Für ältere Menschen, die eine eigene Immobilie „eh nicht mehr abwohnen würden“
- Für Menschen, die sich das Bauen – auch in der Gruppe – nicht (mehr) so recht zutrauen
- Für allein lebende Menschen

# Gemeinschaftliche Wohnformen

## Was bieten gemeinschaftliche Wohnprojekte den Investoren ? \*

- Mieter – Vermieter-Polarisierung wird aufgehoben
- gute Kommunikation auf allen Ebenen
- vertrauensvolles Verhältnis zwischen der Gruppe und dem Investor
- hohe Zufriedenheit auf beiden Seiten
- stabile Nachbarschaften
- Nachfrageorientierte Grundrisse haben sich bewährt
- Beteiligung an Planung wirkt sich positiv für die Nutzungsphase aus
- neuer Denkansatz für das Unternehmen

\*Quelle ExWost Forschungsfeld „Genossenschaftspotenziale“

# Gemeinschaftliche Wohnformen

**„wohnen HAMMonisch!“**  
gemeinsam aktiv leben



Mehrgenerationen-  
Wohnprojekt  
in Hamm

# Gemeinschaftliche Wohnformen



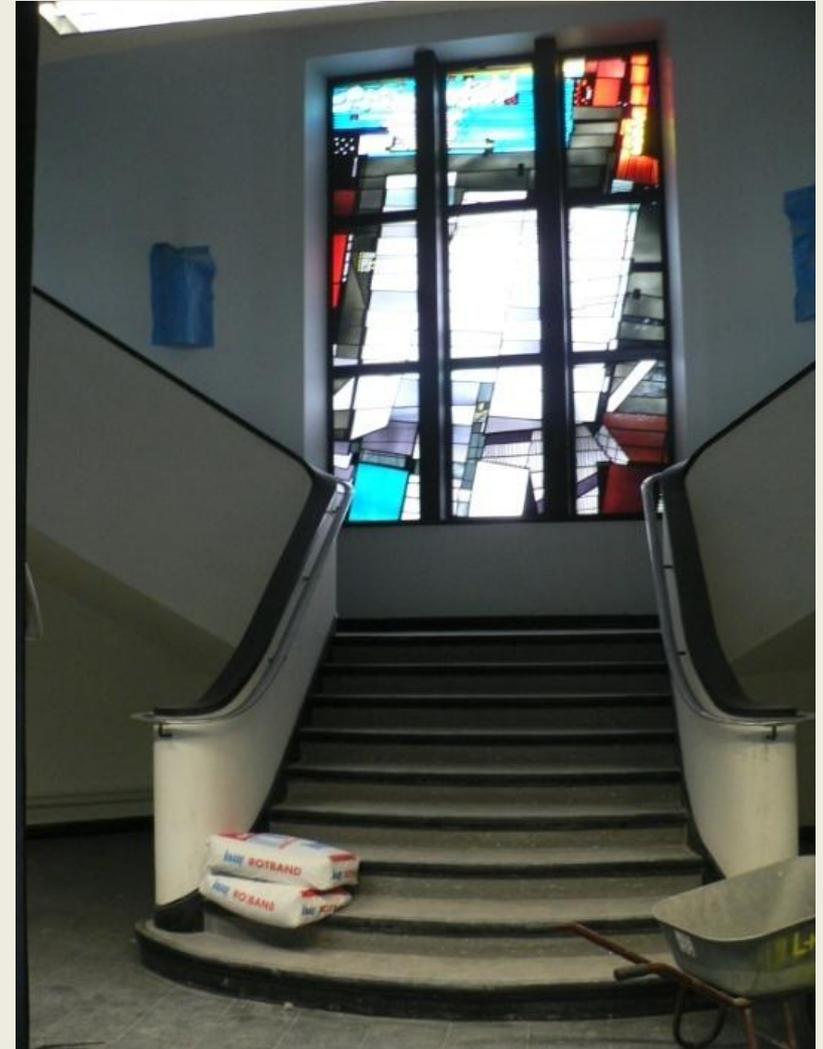
Ehemaliges Essener Finanzamt,

Privater Investor

3000 qm Wohnfläche

350 qm Gewerbe

Betreutes Wohnen durch Träger



**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuette.de](http://www.utaschuette.de)

# Gemeinschaftliche Wohnformen



**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuetzte.de](http://www.utaschuetzte.de)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

**Zukunftsperspektiven von Kundschaft und Angeboten**  
[www.utaschuetze.de](http://www.utaschuetze.de)