

Protokoll

der Frühjahrstagung des AGW Arbeitskreises Betriebswirtschaft am 24. und 25. Juni 2010 in München

**Tagungsort: Hotel Vier Jahreszeiten Kempinski
Maximilianstraße 17
80539 München
Telefon: (089) 21 15-27 00
Telefax: (089) 21 25-27 77**

Donnerstag, 24. Juni 2010

1) Tagungsbeginn: Begrüßung, Tagungsablauf und Organisatorisches

Moderator: Manfred Sydow, GEWOBA
Robert Schmidt, Evonik Immobilien GmbH

Herr Sydow begrüßt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie die externen Referenten, bei denen er sich für die Bereitschaft bedankt, im Rahmen der Frühjahrstagung des AGW Arbeitskreises Betriebswirtschaft zu referieren.

Der GEWOFAG und der GWG München spricht Herr Sydow einen herzlichen Dank für ihre Gastfreundschaft aus, insbesondere Frau Knauer und Herrn Kraus für die Organisation des Hotels und der Abendveranstaltung.

Anschließend stellt Herr Sydow Herrn Uwe Eichner – Vorstand der GAG, Köln – als neuen stellvertretenden Leiter des AGW Arbeitskreises Betriebswirtschaft vor. Herr Eichner übernimmt die Nachfolge von Herrn Richrath.

Bevor Herr Sydow die Tagesordnung vorstellt und den organisatorischen Ablauf der Tagung erläutert, geht Herr Sydow kurz auf die bisher in dem AGW Arbeitskreis Betriebswirtschaft behandelten Themen seit 2006 (siehe Anlage) ein.

Im Anschluss daran stellt Herr Sydow anhand zweier Folien den aktuellen Stand des Betriebsvergleichs 2009 vor.

Zur Einleitung des Schwerpunktthemas der Tagung führt Herr Sydow aus, dass die Energiekosten für Wohnungsunternehmen nur „durchlaufende Kosten“ darstellen. Die Optimierung der Betriebs- und Heizkosten schafft jedoch Mieterhöhungspotenzial für die Grundmiete und führt auch zu Personalkostenreduzierungen in Unternehmen. Gemäß der zweiten Berechnungsverordnung (II.BV) sei der Vermieter zum preisbewussten Handeln verpflichtet. Dies verlange ein effizientes Management des Wohnungsunternehmens. Allerdings stellen die Kosten für den Aufbau eines solchen Managements Verwaltungskosten dar, die vom Vermieter zu tragen sind.

Aus zeitlichen Gründen beginnt Herr Kraus mit der Vorstellung der GWG München, im Anschluss daran berichtet Frau Knauer über die GEWOFAG.

2) GWG München

Referent: Hans-Otto Kraus, GWG München

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

3) GEWOFAG Holding GmbH, München

Referent: Maria Knauer, GEWOFAG

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Auf Nachfrage von Herrn Sydow erläutert Frau Knauer, dass die Baukosten in München bei 1.500 Euro pro Quadratmeter (normaler Standard) bis 1.600 Euro pro Quadratmeter und die Modernisierungskosten bei 1.000 bis 1.200 Euro liegen.

Öffentlich geförderte Mieten beliefen sich auf 6,25 bis 6,75 Euro pro Quadratmeter, im freifinanzierten Bereich betragen die Mieten 10 bis 12 Euro pro Quadratmeter, allerdings nur weil die GEWOFAG auf eigenen Grundstücken baut. Bei einem Kauf der Grundstücke lägen die Mieten bei 16 bis 18 Euro pro Quadratmeter. In gefragten Lagen sind durchaus Mieten von 20 bis 21 Euro pro Quadratmeter erzielbar.

Im Hinblick auf mögliche Synergieeffekte fragt Herr Sydow, warum es in München zwei kommunale Wohnungsunternehmen gebe und nicht eine Gesellschaft. Frau Knauer erläutert, dass bei nur einer Gesellschaft keine wesentlichen Einsparungen zu erwarten wären und zwei Gesellschaften als Konkurrenzunternehmen hinsichtlich der Wettbewerbssituation - auch vom Anteilseigner - positiv gesehen werde.

Herr Schmidt fragt, ob es bei den Münchner Wohnungsunternehmen neben politischen Kriterien (sozialer Wohnraumauftrag) auch ökonomische Kriterien wie zum Beispiel Mindestrenditen für die Beurteilung von Investitionen gebe. Frau Knauer bejaht dies und weist darauf hin, dass 60 Prozent des Wohnungsbestandes öffentlich gefördert und 40 Prozent freifinanziert sind.

4) Rahmenbedingungen und Entwicklungen der Energiemärkte - Energiebeschaffung in Zeiten volatiler Märkte

Referent: Berthold Müller-Urlaub, EVH Halle

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Auf Nachfrage von Herrn Sydow erläutert Herr Müller-Urlaub, dass der Gasmarkt erst am Anfang der Liberalisierung stehe und die Margen höher seien als auf dem Strommarkt. Die langsame Liberalisierung sei vor allem auf die Eingrenzung der Marktgebiete zurückzuführen, sodass keine ausreichenden Marktpartner, zum Beispiel für die Durchleitung von Gas, zur Verfügung stehen.

Eine weitere Nachfrage aus dem Publikum bezog sich darauf, wie der Widerspruch zu erklären sei, dass auf der einen Seite Nachtspeicherheizungen abgeschafft und auf der anderen Seite Elektroautos gefördert werden sollen. Herr Müller-Urlaub erklärt, dass Nachtspeichertarife schlichtweg nicht mehr „finanziert“ werden können. Aufgrund der geringen Margen im Stromgeschäft und der Unbundling-Vorschriften für Netzbetreiber und Vertrieb sind diese Tarife Verlustbringer. Der eigentliche Strompreis liege bei rund 38 Prozent, während die sonstigen Kosten (Netzkosten, Abgaben und Steuern) rund 62 Prozent ausmachen.

5) Ansatzpunkte zur Optimierung der Beschaffungsstrategien für Wärme, Gas und Strom

Referent: Günter Fröhlich, Fröhlich Becké GbR

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Herr Fröhlich stellt zusammenfassend fest, dass es keinen Wettbewerb auf dem Markt für Fernwärme gebe und macht dies an dem Beispiel der swb Bremen und der Stadtwerke Bielefeld, einer Tochtergesellschaft der swb Bremen, deutlich. Die swb Bremen zähle zu den 10 teuersten Anbietern und die Tochtergesellschaft Stadtwerke Bielefeld zu den 10 günstigsten Anbietern in Deutschland.

Herr Fröhlich weist noch einmal daraufhin, dass der Kunde in Verhandlungen mit Fernwärmelieferanten auf Meistbegünstigungsklauseln bestehen sollte.

6) Handlungsoptionen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Wohnungsunternehmen in liberalisierten Energiemärkten - Best Practice am Beispiel der Deutsche Wohnen AG

Referent: Lars Dormeyer, Deutsche Wohnen Gruppe

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Auf die Frage nach den zwei Mitarbeitern im Energieeinkauf erläutert Herr Dormeyer, dass es sich bei diesen Mitarbeitern um eine Stabsstelle in der Betriebskostenabteilung handle. Die Mitarbeiter verfügen über technisches und Verhandlungs-Know-how, ein Mitarbeiter hat zusätzlich Kenntnisse der Betriebskostenumlage.

Herr Schmidt greift eine wesentliche Aussage des Vortrags auf und macht noch einmal deutlich, dass eine Reduzierung der Beschaffungskosten zwar wünschenswert wäre, der zentrale Punkt für ein Wohnungsunternehmen aber die Optimierung der Prozesskosten - das heißt, die Reduzierung der Verwaltungskosten im „Back-Office,“ sei. Ein Beispiel dafür sei das BK01 Verfahren der Aareal Bank im Zuge einer SAP-Einführung.

7) Ist das Geschäftsmodell der TelDaFax Energy für die institutionelle Wohnungswirtschaft adaptierbar?

Referent: Markus Schneider, TelDaFax Holding AG

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Herr Schmidt merkt kritisch an, dass bei Online-Brokern - wie TelDaFax - häufig Kunden mit günstigen Angeboten gelockt werden und nach Ablauf der Preisgarantie deutliche Preiserhöhungen folgen. Dies sei für Wohnungsunternehmen nicht akzeptabel. Herr Schneider erwidert, dass TelDaFax für Wohnungsunternehmen auch indexorientierte Lösungen anbieten könne. Generell sind die Preisvorteile nur für den Mieter von Nutzen, für das Wohnungsunternehmen sind sie eher ein Mittel zur Kundenbindung und zur Erhöhung der Mieterzufriedenheit.

8) Stromangebot für Mieter unter Einsatz von Maklern

Referent: Henrik von Voigt, Deutsche Marketing 24 GmbH

Der Vortrag wird auf den Freitag, den 25. Juni 2010, 9:00 Uhr verschoben.

9) Prozessexzellenz ist Kosteneffizienz - branchenübergreifende Prozesse zur Optimierung des Energie-Einkaufs

Referent: Dr. Peter Schaffner, Aareal Bank AG

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Auf Nachfrage erläutert Herr Schaffner, dass das derzeitige BK01 Verfahren zur Reduzierung von Kosten auf der Prozessebene mit einer Auswahl von verschiedenen Stromanbietern auch auf andere Bereiche, wie zum Beispiel Grundbesitzabgaben übertragen werden können.

Freitag, 25. Juni 2010

10) Begrüßung und Zusammenfassung des vorherigen Tages

Moderator: Robert Schmidt, Evonik Immobilien GmbH

Herr Schmidt begrüßt die Teilnehmer zum zweiten Teil der Veranstaltung und stellt die Tagesordnung für den Freitag vor.

11) Stromangebot für Mieter unter Einsatz von Maklern

Referent: Henrik von Voigt, Deutsche Marketing 24 GmbH

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Auf Nachfrage von Herrn Schmidt bezüglich Datenschutzproblemen bei der GEWOBA führt Herr Sydow aus, dass es bei der GEWOBA keine Probleme mit dem Datenschutzbeauftragten gegeben habe, wohl aber mit der heimischen Presse mit dem Tenor: ein städtisches Wohnungsunternehmen benachteilige ein angeblich städtisches Versorgungsunternehmen - die swb Bremen. Herr Sydow stellt klar, dass die swb Bremen mehrheitlich der EWE gehöre und die GEWOBA ursprünglich ein besonderes Angebot von der swb haben wollte. Als die swb kein entsprechendes Angebot vorgelegt habe, sei die GEWOBA zu DM24 gekommen. Die Kick-back Provisionen für die GEWOBA in Höhe von 40 Euro pro Wechselkunde gibt die GEWOBA an die Mieter weiter, indem sie in Energiesparlampen in der Treppenhausbeleuchtung investiere.

Herr von Voigt ergänzt, dass die Wechselbereitschaft der Mieter durchaus unterschiedlich wäre, so sei bei Neuvermietung nur wenig Geschäft möglich, wohingegen zum Beispiel bei der Wankendorfer 70 Prozent der Bestandskunden den Stromanbieter gewechselt haben.

Herr Schmidt führt dazu ergänzend aus, dass die Seriosität des Wohnungsunternehmens einen hohen Einfluss auf die Wechselbereitschaft der Mieter habe. Damit stehe das Wohnungsunternehmen in der Verantwortung für die Stromtarife, insbesondere bei scheinbar günstigen Angeboten, bei denen nach Ablauf der Preisgarantie die Preise deutlich erhöht werden und der Mieter insgesamt einen höheren Preis bezahle.

Herr von Voigt erklärt, dass es für große Unternehmen durchaus alternative Angebote gebe, bei denen zum Beispiel eine Preisentwicklung über mehrere Jahre festgeschrieben werde.

Herr Schmidt weist abschließend noch einmal daraufhin, dass die Verwendung der Kick-backs offen gegenüber den Mietern kommuniziert werden müsse, sei es für gemeinnützige Zwecke oder durch Weitergabe an die Mieter, wie es zum Beispiel die GEWOBA mit der Energiesparbeleuchtung gemacht habe.

12) Fokussierung von Geschäftsmodellen im unternehmerischen Alltag

Referent: Peter Wallner, Deloitte & Touche GmbH

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Herr Wallner weist darauf hin, dass den Mitarbeitern im operativen Vermietungsgeschäft mit den unmittelbaren Kundenkontakten hinsichtlich Entlohnung und Arbeitsbedingungen nicht immer die gleiche Bedeutung beigemessen werde wie zum Beispiel dem Controlling eines Unternehmens.

13) Effizienz und Effektivität in der Wohnungswirtschaft – Benchmarkanalyse von Deloitte & Touche

Referent: Martin Thiermann, Deloitte & Touche GmbH

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

Herr Sydow vertritt die Auffassung, dass eine Verabschiedung von den TOP-Kennzahlen - wie sie von Herrn Thiermann befürwortet werde - nicht der richtige Weg sein könne. Andere komplexere Branchen als die Immobilienwirtschaft - zum Beispiel die Chemieindustrie - arbeiten durchaus mit verdichteten Kennzahlen.

Weitere kritische Fragen aus dem Publikum und von Herrn Eichner beziehen sich auf die Verdichtung der Kennzahlen über Durchschnittswerte. Hier werde insbesondere bemängelt, dass bei den einzelnen Wohnungsunternehmen keine vergleichbaren Strukturen vorliegen.

Herr Thiermann entgegnet, dass bei signifikanten Abweichungen vom Durchschnittswert das betreffende Unternehmen wiederholt unterschiedlichen „Peer-groups“ gegenübergestellt werde.

Herr Nieding bemerkt, dass die Dateneingabe äußerst schwierig und langwierig und die Qualität der Auswertung nicht ausreichend sei. Ein Ergebnis wie zum Beispiel „Grunderwerbsteuer aktiv managen“ sei nur begrenzt aussagefähig.

Herr Schmidt stellt zusammenfassend fest, dass die Benchmarkanalyse insbesondere aufgrund der fehlenden Vergleichbarkeit unterschiedlicher Standorte und auch Geschäftsmodelle nur eingeschränkte Aussagefähigkeit haben könne.

14) Vorstellung von Herrn Özgür Öner vom GdW Berlin

Herr Dr. Öner vom GdW Berlin stellt sich als Nachfolger von Herrn Galonska im Büro Brüssel vor.

15) Bericht aus Berlin: aktuelle Entwicklungen der Steuergesetzgebung und der Wirtschaftsprüfung

Referentin: Ingeborg Esser, GdW

Die Folien des Referats sind auf der als Anlage beigefügten CD enthalten.

16) Zusammenfassung und Ausblick

Moderator: Manfred Sydow, GEWOBA

Nächste Tagung: **25./26. November 2010 in Essen**

Bremen, 5. Juli 2010

gez.
Manfred Sydow
(Tag 1)

gez.
Robert Schmidt
(Tag 2)

gez.
Anne-Margarete Haake
(Protokoll)