

**P R O T O K O L L**  
**der 46. Sitzung des Arbeitskreises „Wohnungsmarkt“**  
**der Arbeitsgemeinschaft großer Wohnungsunternehmen (AGW)**  
**am 10. und 11. November 2003 in Düsseldorf**

**Montag, 10. November 2003**

---

TOP 1      Begrüßung  
              Tagesablauf und allgemeine Informationen  
              **Dr. Dieter Kraemer**, VBW Bochum

---

Herr Dr. Kraemer eröffnet die 46. Sitzung des Arbeitskreises und begrüßt die Teilnehmer. Er bedankt sich bei dem gastgebenden Unternehmen, der LEG NRW, vertreten durch Herrn Hentschel. Frau Clemens von der Geschäftsführung hat sich entschuldigt. Sie kann aus einem wichtigen Grund nicht teilnehmen und lässt ihre Grüße ausrichten.

Es stellen sich anschließend die Teilnehmer vor, die zum ersten Mal der Sitzung beiwohnen:

- Herr Peter Hasmann, Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft
- Frau Kerstin Mallwitz, Neuland Wolfsburg
- Herr Waldemar Hildebrandt, Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Nürnberg
- Herr Eckhard Bachmann, GdW Bundesverband Deutscher Wohnungsunternehmen Berlin  
*(Herr Bachmann nimmt nur sporadisch teil und stellt sich deshalb noch einmal vor.)*
- Herr Armin Hagen, GWG Gemeinnützige Wohnstättengesellschaft München

**(Anlage 1: Teilnehmerliste)**

Herr Dr. Kraemer gibt eine Ergänzung zur Tagesordnung bekannt, und zwar wird Herr Schauerte von InWis einen Vortrag zum Thema „Nischenprodukte für die Wohnungswirtschaft“ halten. Fragen und Anregungen vonseiten der Teilnehmer zur Tagesordnung gibt es keine.

**(Anlage 2: Tagesordnung)**

Das Protokoll der AGW-Tagung in Dresden ist allen Teilnehmern zugegangen. Änderungen zum Protokoll liegen nicht vor.

TOP 2      Vorstellung des gastgebenden Unternehmens  
**Holger Hentschel**, LEG NRW, Düsseldorf

---

Stellvertretend für Frau Clemens stellt Herr Hentschel sein Unternehmen vor. Die LEG ist ein Unternehmen mit 30-jähriger Tradition, das zu 68 % im Besitz des Landes NRW und zu 22 % im Besitz der Landesbank ist. Die Restbeteiligung verteilt sich auf verschiedene Großunternehmen. Er informiert über Planzahlen und Mitarbeiterstärke. 80 Beteiligungsgesellschaften gibt es derzeit. Er beschreibt die seit 1997 bestehende Organisation des Unternehmens, deren Geschäftsfelder auf drei Säulen basieren. Eine Säule davon ist die Bewirtschaftung des Wohnungsbestandes und der zahlreichen Gewerbeobjekte. Die Niederlassungen arbeiten in der derzeitigen Organisation als Profitcenter. Die Wohnungsbestände liegen im wesentlichen in NRW, der größte Anteil davon ist öffentlich gefördert. Ein Modernisierungsprogramm wird sukzessive umgesetzt, um Wohnungsleerstände zu vermeiden. Wege über das Portfoliomanagement führen zu Verkäufen von Bestand. Erlöse hieraus fließen als Investition wieder zurück, in Form von Maßnahmen zur Steigerung der Wohnqualität oder zur Flexibilisierung des Wohnens.

Zum Ende seiner Ausführungen berichtet Herr Hentschel von der Neuorganisation seines Unternehmens, die im Sommer dieses Jahres begonnen wurde und die Ende des Jahres abgeschlossen sein wird. Unter dem Dach einer Holding wechseln die Mitarbeiter in eigenständige Servicegesellschaften, die die Aufgaben der früheren Niederlassungen und Geschäftsbereiche übernehmen.

Mit Bezug auf die Ausführungen von Herrn Hentschel spricht Herr Dr. Kraemer den in der Vergangenheit diskutierten Verkauf der LEG an und bringt zum Ausdruck, dass ein gutes und erfolgreiches Unternehmen nicht verkauft werden sollte, da dadurch zwar einmalige Einnahmeeffekte erzielt würden, aber das Land NRW damit auch langfristig Gestaltungsmöglichkeiten in der Immobilienwirtschaft und der Stadtentwicklung aufgabe.

*(Der LEG Geschäftsbericht 2002 liegt für die Teilnehmer zur Mitnahme aus.)*

TOP 3      Anpassung des Wohnungsangebots an sich wandelnde Wohnbedürfnisse.  
Mehr Flexibilität des Wohnungsangebots versus  
zielgruppenspezifischer Angebote  
**Holger Hentschel**, LEG NRW, Düsseldorf

---

Herr Hentschel beginnt seinen Vortrag mit der Beschreibung der Ausgangslage in Hinsicht auf die Entwicklung der Wohnungsnachfrage. Nicht nur der massive Bevölkerungsrückgang und die Zunahme älterer Haushalte wirken sich zukünftig auf die Wohnungsnachfrage aus, sondern auch die Zunahme neuer Haushaltstypen (Einpersonenhaushalte aller Altersgruppen, kinderlose Zweipersonenhaushalte, Alleinerziehende) sowie die unterschiedlichen Lebensstile.

Er zeigt die Möglichkeiten auf, wie die Veränderungen der Wohnbedürfnisse festgestellt werden können und dass die Anpassung des Wohnungsangebotes an die neuen Zielgruppen und deren Wohnungswünsche Markt- und Zielgruppenanalysen erfordern. Anhand von Beispielen stellt Herr Hentschel die Instrumente Marktbeobachtung, Zielgruppenmanagement und Stärken-Schwächen-/Chancen-Risiko-Analysen der Bestandsobjekte (SWOT-Analyse) vor. Die Zielsetzung der LEG mit Bezug auf den Punkt „Marktresearch“ lautet „agieren statt reagieren“. Herr Hentschel informiert über Flexibilität und Spezialisierung bei der Anpassung des Wohnungsangebotes. Flexibilisierung bedeutet in diesem Zusammenhang eine Wohnung für die Ansprüche jeder Generation mit bedarfsgerechten Grundstandards für alle Haushaltsformen und Altersstufen. Hierzu erläutert er die Konzeption „Lebenslaufstandard“ der LEG. Allen Investitionsmaßnahmen liegt ein definierter Standard zugrunde, beispielsweise flexible Grundrissgestaltung, barrierefreie Zugänge und breitere Türen. Ohne nennenswerte Mehrkosten sollen die Wohnungen individuellen Ansprüchen gerecht werden. Weiterhin präsentiert er ein Verbundkonzept der LEG für alte und behinderte Menschen, das Beratung und Service, optionale Nachrüstungen in der Wohnung und die Beratung bei Finanzierungen beinhaltet. Zum Abschluss seines Vortrages zeigt Herr Hentschel Projekte aus dem LEG-Bestand, die als Beispiele für die Spezialisierung stehen, das heißt Spezialimmobilien für differenzierte Teilmärkte (Nischenprodukte).

***(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)***

Anschließende Fragen:

Auf die Nachfrage von Herrn Schomburg teilt Herr Hentschel mit, dass die Niederlassungen vor Ort die SWOT-Analysen erstellen, die Auswertung durch die Zentrale erfolgt und anschließend die Ergebnisse zur Diskussion stehen. Herr Klaaßen unterstreicht, dass man nicht außer Acht lassen darf, die Vermarktungschancen hier zu bewerten. Herr Hentschel entgegnet, dass es nur Probleme bei schlechten Wohnungen gibt, die keine marktgerechten Grundrisse und zum Beispiel fensterlose Küchen haben. Herr von der Heydt erkundigt sich nach den Leerstandszahlen. Herr Hentschel berichtet von einer Leerstandsquote von durchschnittlich 2,5 %, wobei er auf regionale Unterschiede hinweist. Geringer Leerstand an der Rheinschiene, dagegen in manchen Ruhrgebiets-Städten 5 bis 6 %. Gegenüber dem Vorjahr ist der Leerstand um 200 Wohnungen angestiegen. Herr Klaaßen möchte wissen, welchen Zusatzservice die LEG bietet. Hierzu antwortet Herr Hentschel, dass es einen Zusatzservice nur in kleinen Wohneinheiten gibt. Die LEG übernimmt die Koordination mit starken Partnern, sieht sich aber nur als Vermittlerin dieser Dienste. Herr Düwel erkundigt sich, ob die Dienstleistungen separat bezahlt werden oder in die Betriebskostenabrechnung mit einfließen. Herr Hentschel erwidert, dass separat gezahlt wird. Er ergänzt, dass sein Unternehmen es nicht als seine Aufgabe sieht, Dienstleistungen, die der Bequemlichkeit dienen, zu vermitteln.

Herr Dr. Kraemer schließt die Diskussion mit dem Hinweis, dass es viele gute Beispiele für Zusatzangebote von Dienstleistungen gibt. Er unterstreicht aber, dass man sicherstellen muss, dass sie von den Mietern angenommen und auch bezahlt werden. Hier gilt es viele Nischen zu nutzen, um die Kundenbindung zu erhöhen.

TOP 4      Beispiele für seniorengerechtes Wohnen  
- Das Beispiel Hansa-Carré, Düsseldorf-Oberkassel  
**Sylva Viebach**, LEG NRW, Düsseldorf

---

Frau Viebach informiert eingangs über die Einwohnerzahl, die Arbeitslosenquote, die vielfarbige Wirtschaftsstruktur sowie die Entwicklung des Leerstandes im gewerblichen Bereich der Stadt Düsseldorf. Bevor sie zum eigentlichen Inhalt ihres Vortrages kommt, gibt sie noch einige Informationen zu Oberkassel, einem Stadtteil Düsseldorfs, der auch unter anderem durch den Bau der Rheinbrücke (vorher Fährbetrieb) zu einem sehr nachgefragten Stadtteil geworden ist. In Oberkassel befindet sich das Projekt „Hansa-Carré“, das Frau Viebach als Beispiel für seniorengerechtes Wohnen präsentiert. Sie berichtet, dass der erste Kontakt zum Kauf des Grundstücks vor 13 Jahren stattgefunden hat. Das Grundstück war in Besitz einer Gesellschaft, die die LEG mit erwerben musste, um das Grundstück zu erhalten. Der Abbruch alter Fabrikgebäude war notwendig. Frau Viebach stellt die verschiedenen Entwürfe vor, die für diesen Standort in Betracht gezogen wurden und erläutert Vor- und Nachteile. Sie weist darauf hin, dass hier zu berücksichtigen war, dass das Grundstück an einer stark befahrenen Straße liegt. Weiterhin schildert sie die Entwicklung des gemeinsamen Nutzungskonzeptes mit der Diakonie Düsseldorf und einem süddeutschen Investor, der in Düsseldorf altengerechte Wohnungen bauen wollte. Inhalt des Konzeptes ist die Errichtung eines Pflegeheimes mit 74 stationären und 18 kurzzeitigen Pflegeplätzen und Gebäuden mit 47 seniorengerechten Wohnungen. Mit vielen Bildern und Grafiken im Rahmen ihrer PowerPoint-Präsentation stellt sie das Hansa-Carré vor.

***(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)***

Anschließende Fragen:

Mit Bezug auf die Pflegeeinrichtung fragt Herr Regelein, ob bei der Belegungsanzahl eine wirtschaftliche Mindestgröße vorgeschrieben ist. Frau Viebach teilt mit, dass die Bettenanzahl bei öffentlichen Trägern zwischen 70 und 100 Betten liegt. Nur private Einrichtungen sind kleiner. Aufgrund einer Nachfrage berichtet sie, dass der Mietpreis in den altengerechten Wohnungen 9,40 €/m<sup>2</sup> beträgt, hinzu kommen 2,50 €/m<sup>2</sup> an Betriebskosten. Die Servicepauschale liegt bei 1,80 bis 2,70 €/m<sup>2</sup>. Die Frage von Herrn Brückner, ob es in dem an der Straße liegenden Block Einzelhandel gibt, beantwortet Frau Viebach dahingehend, dass dieser Teil komplett mit dem Pflegeheim und seinen Einrichtungen belegt ist. Frau Dr. Schmitz-Schlaer bittet um Auskunft, wie sich der hohe Mietpreis durchsetzt. Frau Viebach teilt mit, dass aufgrund der Wohnungsgröße, die maximal 60 m<sup>2</sup> beträgt, sich die monatliche Mietbelastung in einer Größenordnung bewegt, die angenommen wird. Es gibt Wartelisten wegen der großen Nachfrage.

Herr Dr. Kraemer bedankt sich bei Frau Viebach und leitet zum nächsten Beitrag über, der die weitere Ausdifferenzierung des Wohnungsangebots für Zielgruppen zum Gegenstand hat.

TOP 5 Nischenprodukte für die Wohnungswirtschaft  
**Martin Schauerte**, InWis Bochum

---

Herr Schauerte demonstriert mit Hilfe von graphischen Darstellungen die Entwicklung der Privathaushalte in Deutschland. Zielgruppenanalysen ergeben die Zunahme von Singles und jungen Starterhaushalten sowie den zahlenmäßigen Rückgang von Familien und Paaren. Er hebt hervor, dass für zukünftige Prognosen über die Entwicklung des Wohnungsmarktes die Segmentierung der Gesellschaft nach sozialer Lage und Werteorientierung in Milieus mit unterschiedlichen Wohnansprüchen mit einzubeziehen sind. Er bringt zum Ausdruck, dass kleinere Marktnischen neue Produkttypen und Preisniveaus im Hinblick auf das Wohnungsangebot erfordern. An vielen Beispielen verschiedener Unternehmen stellt er familiengerechte (Miet-) Wohnungen, Lifestyle-Wohnungen für junge Paare und Singles, Wohnungen für junge Starterhaushalte und Wohnungen mit Service vor.

***(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)***

Besichtigung ausgewählter Objekte.

Aufgrund des noch recht frühen Baustadiums der Wohnanlage in Oberkassel besichtigen die Tagungsteilnehmer in Ratingen ein fertiges Objekt mit altengerechten Wohnungen, das mit einem Pflegeheim in nächster Nachbarschaft einen Kooperationsvertrag für die sozialen Leistungen der Betreuung geschlossen hat.

## **Dienstag, 11. November 2003**

---

Herr Dr. Kraemer eröffnet den zweiten Sitzungstag und begrüßt den ersten Referenten.

TOP 6 Milieu- und zielgruppenspezifische Wohnungsmarktanalyse,  
Ergebnisse eines Forschungsprojekts des Deutschen  
Heimstättenwerks am Beispiel ausgewählter Fallstädte  
**Bernd Hallenberg**, VHW Berlin

---

Herr Hallenberg beginnt seinen Vortrag mit dem Hinweis, dass er der Vollständigkeit halber die Bezeichnung seines Unternehmens ergänzen möchte, und zwar zum Bundesverband für Wohneigentum, Wohnungsbau und Stadtentwicklung und fügt hinzu, dass dem Verband knapp 2000 Mitglieder angehören. Nachdem er eine kurze Gliederung seines Vortrages vorgestellt hat, beginnt er seine Präsentation mit dem Aufzeigen der Hintergründe und Voraussetzungen für eine nachfrageorientierte Wohnungspolitik.

Er demonstriert den wachsenden Bedarf an differenzierten Informationen im Hinblick auf den Wandel der Wohnungsmärkte. Räumliche und demographische Entwicklung, sozialer Wandel und Werte-Wandel sowie Mobilität sind die zentralen Ansatzpunkte um Nachfragerprofile zu ermitteln. Er informiert über die Milieuforschung und erläutert die SINUS-Milieus und deren Profile, das heißt Menschen mit ähnlicher Wertorientierung und Alltagseinstellung werden gruppiert. Er nennt Beispiele für die Übertragung der Milieus in den Raum. Weiterhin weist er darauf hin, welcher Mehrwert hier abgeleitet werden kann und welche Perspektiven sich bei der differenzierten Zielgruppenorientierung aufzeigen lassen. Diskrepanzen auf der Marktebene, vor allem nicht mehr marktaktuelle Bestände, werden aufgedeckt und Handlungsstrategien können entwickelt werden.

**(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)**

anschließende Fragen:

Herr Dr. Kraemer und Herr von der Heydt erkundigen sich nach dem Aufwand und den Kosten für ein Gesamtprofil der Stadt Essen, die als Beispiel im Vortrag von Herrn Hallenberg behandelt wurde. Herr Hallenberg erklärt, dass das System dynamischer werden muss. Jährliche Befragungen würden hier eine Grundlage schaffen. Wenn sich mehrere Unternehmen zusammenschließen würden, wäre eine Trendbefragung unproblematisch. Mit Bezug auf die Kostenfrage teilt er mit, dass andere große Institute 50.000 bis 70.000 € berechnen, SINUS würde darunter liegen. Auf die Frage von Frau Kreibe, ob Mieterfragebogen versandt werden, antwortet Herr Hallenberg, dass kleinste Befragungen nicht durchgeführt werden. Er berichtet, dass eine Karte auf Hausebene für das gesamte Bundesgebiet vorliegt. Es wird mit Wahrscheinlichkeiten gearbeitet. Das Verhalten der Mieter wird sukzessive verglichen. Abschließend weist Herr Hallenberg darauf hin, dass der Newsletter zukünftig auf der Homepage veröffentlicht wird und dass hier auch Auskunft darüber gegeben wird, wie diese Studie demnächst vorgestellt wird.

TOP 7      Mietrückstand - Alternativen zur Mietrückstandsverfolgung  
(Erfahrungsbericht zur Projektumsetzung in Fortsetzung des  
Vortrags in Dresden)  
**Marco Hahn**, BauBeCon Holding Hannover

---

Herr Hahn stellt sich und sein Unternehmen kurz vor und gibt einen Rückblick über seinen damaligen Bericht über die Einführung eines neuen Mahn- und Klagewesens für alle die Teilnehmer, die in Dresden nicht dabei waren. Er zeigt noch einmal die Ansatzpunkte und Zielsetzungen auf, die mit der Umstellung verfolgt wurden, nämlich schneller, kostengünstiger und effektiver die Höhe der Forderungen aus Vermietung abzubauen. Herr Hahn dokumentiert die Auswertungen über fristlose Kündigungen und die Entwicklung der Mietrückstände. Er listet die Mittel auf, die eine Beurteilung der Effektivität der neuen Instrumente möglich machen (Einpflege der Kontakttermine, monatliche Auswertungen, Arbeitsberichte). Er berichtet von dem telefonischen Mahnwesen durch geschulte Mitarbeiter nach der ersten erfolgten schriftlichen Mahnung. In einer Woche hat ein Mitarbeiter etwa 20 Mieteranrufe zu tätigen.

Zu beobachten ist hier, dass die Anrufe bei Mietern in schlechten Wohnlagen erfolgreicher sind als in den besseren Gegenden. Hier berufen sich die Mieter auf Mietminderungen. Herr Hahn schildert weiterhin, wie erfolgreich sich der Einsatz eines Mitarbeiters erweist, der ehemals in einem Inkassounternehmen gearbeitet hat. Auch hierzu stellt er Auswertungen vor.

**(Der gesamte Vortrag wird auf der Homepage der AGW zur Verfügung gestellt.)**

anschließende Fragen:

Als Ergebnis einer Diskussion über den Erfolg einer leistungsorientierten Bezahlung der Mitarbeiter äußern sich Herr Meyer-Thorke und Herr Hahn positiv, während Herr Blöcker hier mitteilt, dass er keine guten Erfahrungen damit gemacht hat. Frau Dr. Schmitz-Schlaer schildert, dass durch intensive Kontakte zum säumigen Mieter sich zwar kurzfristig Erfolge einstellen, dass aber Langzeitanalysen oftmals zeigen, dass man hinterher wieder da ist, wo man angefangen hat. Das kann Herr Hahn ebenfalls bestätigen, gibt jedoch zu bedenken, dass man letztlich nicht weiß, wo die Zahlen ohne diese Maßnahmen liegen würden.

Herr Hahn regt an, um dieses Thema intensiver diskutieren zu können, sich in einem kleineren Kreis bei der BauBeCon in Hannover zu treffen. (vgl. info-mail der BauBecon und Hinweis im Anschreiben).

TOP 8      Wohnungswirtschaftliche Eckdaten  
Sachstandsbericht und Abstimmung des weiteren Vorgehens  
**Rainer Düwel**, THS Essen

---

Herr Düwel nimmt noch einmal Stellung zu dem Probelauf der Zusammenstellung wirtschaftlicher Eckdaten. In einer kurzen Zusammenfassung schildert er die Probleme, die sich hier ergaben, zum Beispiel aufgrund einer unterschiedlichen Definition der Daten und die voneinander abweichende Datenpflege in den Unternehmen. Eine Aufbereitung und Vereinheitlichung erfordert sicherlich einigen Aufwand. Es stellt sich die Frage, ob sich der Aufwand lohnt und welchen Nutzen man aus dem Datenvergleich ziehen kann. Herr Düwel bittet daher den Arbeitskreis um eine Entscheidung, wie in dieser Sache weiter verfahren werden soll.

Nach kurzer Diskussion wird festgehalten, dass auf eine eigene Datenerhebung verzichtet werden soll. Die verfügbaren Vergleichsdaten auf Verbandsebene und der aktuelle Betriebsvergleich des AK Betriebswirtschaft wurden als hinreichend angesehen.

TOP 9      Aktuelle wohnungspolitische Fragen  
*offene Diskussion der Teilnehmer*

---

Herr Dr. Kraemer bittet um Wortmeldungen zu diesem Tagesordnungspunkt und bittet gleichzeitig um Anregungen für die Tagesordnung der nächsten Sitzung.

Herr Blöcker berichtet noch einmal davon, dass am 26.09.2003 die Betriebskostenverordnung verabschiedet wurde und dass man versucht habe, über den Vorstand der AGW Rechtsklarheit und Rechtssicherheit zu bewirken, was aber nicht zu 100 % erreicht wurde. Die erste Möglichkeit über den Verband Einfluss zu nehmen, hatte man versäumt. Herr Bachmann ergreift das Wort und teilt mit, dass die von Herrn Blöcker zusammengestellten Kritikpunkte wohl ernst genommen wurden, da es aber gilt, sämtlichen Interessenvertretern gerecht zu werden, bekommt man nicht alles umgesetzt. Herr Bachmann bestätigt, dass noch Nachbesserungsbedarf besteht und dass hier nichts ad acta gelegt wird.

Herr Wollny schlägt für die nächste Sitzung das Thema „Stadtumbau West“ vor. Er ist der Meinung, dass bei Diskussionen die Großsiedlungen West gegenüber den Plattenbauten Ost immer in den Hintergrund geraten. Herr Bozetti und Herr Dr. Kraemer weisen auf den bestehenden Arbeitskreis „Großsiedlungen“ hin und geben zu bedenken, dass es hier nicht zu Überschneidungen kommen sollte.

Herr von der Heydt unterbreitet als Vorschlag für die Tagesordnung einen Erfahrungsaustausch über das neue Wohnraumförderungsgesetz. Welche Unterschiede gibt es in den einzelnen Ländern?

Herr Dr. Kraemer kommt noch einmal auf Großsiedlungen zurück und regt als Thema das Quartiersmanagement an, unter Zugrundelegung der weichen und harten Faktoren.

Herr Hahn stellt den Punkt „Zusammenlegung der Arbeitslosen- und Sozialhilfe“ zur Diskussion. Er weist auf die Hilflosigkeit der Kommunen hin und fragt nach, ob andere Gesellschaften hier etwas unternommen haben. Gibt es Hilfestellungen? Die Bemessungsgrenzen gehen immer weiter herunter. Herr Dr. Kraemer richtet die Frage an Herrn Bachmann, ob man hier auf Verbandsebene versuchen könnte, auf die Organisation Einfluss zu nehmen. Herr Bachmann berichtet hierzu, dass die auszahlenden Stellen nach wie vor die Miete an die Vermieter direkt zahlen können. Der Auszahlungsrahmen bleibt, nur über die Anspruchsberechtigung wird anders entschieden. Herr Bachmann nimmt aber mit, dass die Wohnungswirtschaft befürchtet, dass es hier zu finanziellen Ausfällen kommt. Er sichert zu, dem Protokoll eine Unterlage beizufügen, aus der ersichtlich ist, dass die Miete an die Vermieter gezahlt werden kann.



- TOP 10 Vorbereitung der nächsten Sitzung
- Festlegung des Termins für die nächste Sitzung
  - Standort und Themenvorschläge für die nächste Sitzung
- 

Herr Dr. Kraemer bittet die Teilnehmer, ihm Themenvorschläge für die nächste Tagung zukommen zu lassen.

Der neue Termin für die Sitzung ist der 10. und 11. Mai 2004. Der Tagungsort ist Frankfurt. Das gastgebende Unternehmen ist die Nassauische Heimstätte.

Herr Dr. Kraemer unterstreicht das Zusammenwachsen dieses Arbeitskreises und bedankt sich bei allen Teilnehmern für die aktive Beteiligung. Er dankt den Referenten für ihre Beiträge und insbesondere Herrn Hentschel und Herrn Thiel, die als Vertreter des Gastgebers einen so guten Ablauf der Tagung und den angenehmen Aufenthalt organisiert haben. Er schließt die Sitzung und wünscht eine gute Heimfahrt.

Protokollführerin  
*gez. Gabriele Bölke*

Anlage 1: Teilnehmerliste  
Anlage 2: Tagesordnung