

Immobilien**Verwaltung**

Zeitschrift für die Verwalter im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien



ImmobilienVerwaltung wird mobil
- Neue Inhalte zur E-Mobilität
in jeder Ausgabe

Neues WEG wird
Praxis herausfordern

5

Rahmenverträge
- neue Hoffnung für
Hausverwaltungen

10

Zensus verschoben
- Eigentümer-
versammlungen nutzen

19

Damit wird **Verwalten** einfacher!

Viele Gründe sprechen dafür:

- verbandsübergreifend
- vielseitige Berichterstattung
- aktuelle Rechtsprechung kompetent analysiert



Ja, ich möchte **ImmobilienVerwaltung** abonnieren.
Hiermit bestelle ich ab sofort 6 Ausgaben jährlich, einschließlich
Versand und MwSt. in Deutschland. Versand ins Ausland auf Anfrage.
Kündigungsfrist 6 Wochen vor Ablauf der Bezugszeit.

*Wir gewähren Schülern/Studierenden/Auszubildenden und Lehrenden
einen Rabatt von 50 Prozent auf den Abo-Preis.*

- ☐ **Print-Abo** zum Preis von **€ 60,-**
☐ reduzierter Abo-Preis (Nachweis bitte beifügen)

Meine Anschrift:

Name, Vorname

Branche

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

E-Mail

Datum

Unterschrift

Gewünschter Zahlungsweg (bitte ankreuzen):

- ☐ bequem und bargeldlos durch jährlichen Bankeinzug:

IBAN

BIC (optional)

Geldinstitut

- ☐ gegen Rechnung

Widerrufsgarantie: Mir ist bekannt, dass diese Vereinbarung
innerhalb einer Woche widerrufen werden kann.
Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des
Widerrufs an den MuP Verlag GmbH, Nymphenburger Straße 20b,
80335 München oder per E-Mail an leserservice@mup-verlag.de.

Ich bestätige dies mit meiner 2. Unterschrift.

2. Unterschrift

Bitte einsenden an: **MuP Verlag GmbH**
Nymphenburger Straße 20b, 80335 München

oder per E-Mail an: leserservice@mup-verlag.de

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

am 1. Dezember ist das reformierte Wohnungseigentumsgesetz (WEG) in Kraft getreten. Eingeführt wurde es schon im Jahre 1951, seitdem sind wenige Veränderungen in das WEG eingeflossen. Bekanntermaßen werden Bestimmungen, die lange in weitgehend unveränderter Form gelten, gerne als Erfolgsmodell bezeichnet – so auch meiner Meinung nach das WEG, wenngleich eine Reform nun überfällig geworden ist.

In den 1950er Jahren stellte sich in der Nachkriegszeit die dringende Frage, wie rasch neuer Wohnraum geschaffen werden kann. Beinahe alle großen Städte waren zerstört und auch die vehementen Anstrengungen der gesamten Bevölkerung nach 1945 zum Wiederaufbau konnte die Wohnungsnot bis 1950 nur wenig lindern. Zusätzlicher Wohnraum musste damals auch für mehr als 10 Millionen Flüchtlinge aus Ost- und Ostmitteleuropa gebaut werden. Eine Herkulesaufgabe, die alle zusammen erst zum Ende der 1950 bewältigten.

Befeuert wurde der Gestaltungsdrang der Bevölkerung eben auch durch das 1950 verabschiedete Wohnbaugesetz, und massive Investitionen wurden damit in Gang gesetzt. Im Rahmen dieses Gesetzes wurden innerhalb eines Jahrzehnts der Bau von 3,3 Millionen Wohnungen ausgelöst, zusätzliche 2,7 Millionen Wohnungen bauten private Investoren. Hier kommt wieder unser Wohnungseigentumsgesetz ins Spiel. Denn mit der damit geschaffenen Möglichkeit, Stockwerkseigentum zu erwerben, kam ein wichtiger

Faktor mit ins Markgeschehen. Endlich konnten breite Bevölkerungsschichten Wohneigentum erwerben, vor allem in den Metropolen, wo das Bauland rar und damit teuer war, aber eben auch Arbeitsplätze vorhanden waren.



Auch die nackten Zahlen sprechen für den Erfolg des WEG: Alleine in den letzten 25 Jahren stieg der Anteil der Wohneigentümer auf der Etage an allen Selbstnutzern von 13 auf rund 22 Prozent. Auch der VDIV Verband der Immobilienverwalter Deutschland meldet für seine etwa

3000 Mitgliedsunternehmen 6,8 Millionen Einheiten, davon 4,8 Millionen WEG-Einheiten.

Dennoch: Die Nachkriegsjahre mit dem Heute und Jetzt zu vergleichen, ist nicht angemessen. Eine Botschaft können wir jedoch mit in die bevorstehenden Monate nehmen: Gute Ideen, Eigeninitiative und eine wirkungsvolle Unterstützung von Seiten der Regierung bringen uns alle wieder auf die Erfolgsspur.

Ihnen allen einen guten Start in das hoffentlich entspannte neue Jahr.

Mit freundlichen Grüßen

Jörg Bleyhl
Chefredakteur

IMPRESSUM

ImmobilienVerwaltung

Zeitschrift für die Verwalter im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Verlag

MuP Verlag GmbH
Nymphenburger Straße 20b
80335 München
Telefon 089/139 28 42-0
Telefax 089/139 28 42 28

Geschäftsführer

Christoph Mattes

Chefredaktion

Jörg Bleyhl
joerg.bleyhl@mup-verlag.de

Anzeigen

PLZ-Gebiete 34-36, 40-59, 60-69

Oliver Junne
oliver.junne@mup-verlag.de
Telefon +49 (0) 6172 302015

PLZ-Gebiete 01-33, 37-39, 98-99

Uwe Sommerfeld
uwe.sommerfeld@mup-verlag.de
Telefon +49 (0) 3328 3090566

PLZ-Gebiete 70-97, CH, AT

Simon Fahr
simon.fahr@mup-verlag.de
Telefon +49 (0) 8362 5054990

Layout

Ruprecht & Ulrich Wassmann GbR
u_wassmann@t-online.de

Druck

Möller Druck und Verlag GmbH
Zeppelinstraße 6
16356 Ahrensfelde OT Blumberg

Urheber- und Verlagsrecht

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Annahme des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien an den Verlag über. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. In der unaufgeforderten Zusendung von Beiträgen, Bildern, Grafiken und sonstigen Informationen an den Verlag liegt das jederzeit widerrufliche Einverständnis, die zugesandten Beiträge oder Informationen in Datenbanken einzustellen, die vom Verlag oder von mit diesem kooperierenden Dritten geführt werden. Der Nachdruck von Beiträgen aus der Zeitschrift ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Dies gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigung auf elektronischen Datenträgern. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen wird keine Haftung übernommen.

Erscheinungsweise

Januar, März, Mai, Juli, September, November

26. Jahrgang

Abogebühr

60 Euro pro Jahr einschl. Versand und MwSt.

Es gilt die Anzeigenpreisliste 2020

Mitglied im BAKA Bundesverband Altbauerneuerung e.V.



Druckauflage
3. Quartal 2020: 15.700 Exemplare
ISSN 1431-9810



Politik

- Neues Wohnungseigentumsrecht
wird Praxis herausfordern 5

Recht

- Verwalterwissen zur aktuellen
Rechtsprechung 6

Schwerpunkt Software

- Zählerstände mobil erfassen 8
Lafayette entscheidet
sich für iTWO fm 9
Rahmenverträge – neue Hoffnung
für Hausverwaltungen 10
Immobilienbranche hat in puncto
Digitalisierung Nachholbedarf 12
Expertenteam aufgebaut 14
Immobilienverwaltersoftware
erhält durch Corona kräftigen Schub 14
Sorgenfrei zur Ladeinfrastruktur 15

Mobilität

- Anzahl öffentlicher Ladepunkte
auf über 33.000 gestiegen 16

- Grüner geht's nicht 16

- BMW definiert den urbanen
Elektroller neu 17
Elektromobilität erleben 17

Gebäudetechnik

- Neues Spezialprodukt
für den Betonschutz 18

Management

- Zensus 2021 verschoben – jetzt die
Eigentümerversammlungen nutzen 19
Prozessmanagement
als Voraussetzung für
wirksame Digitalisierung (Teil 2) 20
Richtig kommunizieren
beim Online-Termin 21

Messen und Termine

- Heizungsindustrie ist
„Green Deal ready“ 22

Schluss. Punkt • Vorschau

Zum Titelfoto

Die Fachmesse für Ladeinfrastruktur und Elektromobilität, Power2Drive Europe findet vom 9. bis 11. Juni 2021 auf der Messe München statt. Zusammen mit dem Bundesverband eMobilität (BEM) wollen sie den Verkehrssektor in Deutschland mit erneuerbaren Energien auf nachhaltige Mobilität umstellen. Dabei sind die Partner auf einem guten Weg, wie die aktuellen Zulassungszahlen für Elektrofahrzeuge beweisen.

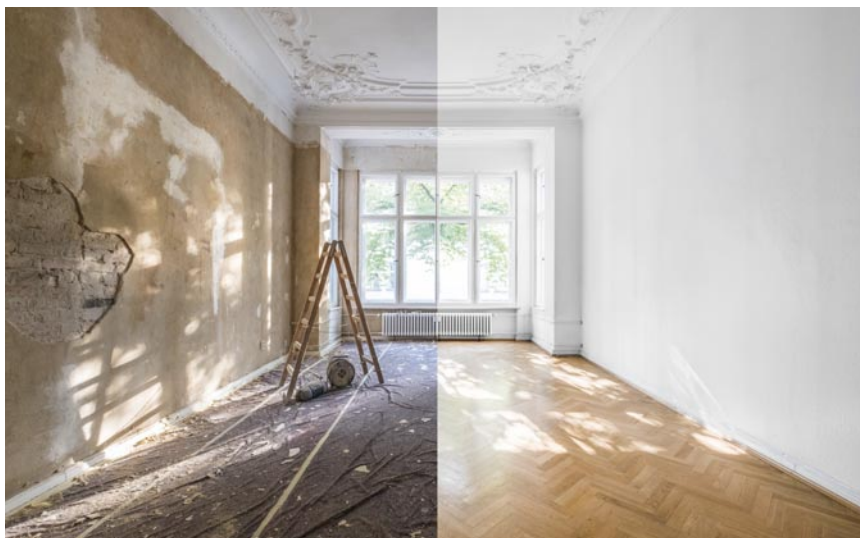
Angesichts der Herausforderungen, die auch Immobilienverwalter in Sachen E-Mobilität zu leisten haben, hat sich die Redaktion entschlossen zukünftig regelmäßig die Leserinnen und Leser mit Informationen zu versorgen. In diesem Heft auf Seite 16 und 17.

Foto: Solar Promotion GmbH

Neues Wohnungseigentumsrecht wird Praxis herausfordern

Am 1. Dezember ist das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) in Kraft treten. Da es nur wenige Übergangsregelungen gibt, etwa für bereits anhängige Gerichtsverfahren, muss die Praxis das neue Recht sehr kurzfristig anwenden. „In unserem Notariat haben wir die Vertragsmuster bereits frühzeitig angepasst“, erläutert Notar Detlef Müller, namensgebender Partner bei Müller Radack Schultz in Berlin. Denn wer nach wie vor alte Muster für die Gemeinschaftsordnung verwendet, legt die künftige Eigentümergemeinschaft in der Regel auf das alte Recht fest, beispielsweise zur Beschlussfähigkeit der Versammlung oder den Rechten und Pflichten des Verwalters. „Hier haben wir als Notare eine große Verantwortung“, ergänzt Müller, „damit die künftigen Wohnungseigentümer von der größeren Flexibilität, die das neue Recht bietet, profitieren können.“

Auch für die Verwalter von Wohnungseigentum bedeuten die Neuerungen eine enorme Herausforderung. Eigentümerversammlungen müssen ab dem 1. Dezember nach neuem Recht durchgeführt werden. „Das betrifft unter anderem den Nachweis von Vollmachten, der künftig in Textform zu erfolgen hat“, erklärt Oliver Letzner, Fachanwalt für Wohnungseigentumsrecht in der Kanzlei Wingendorf und Weiss Schuh, mit Sitz in Mannheim, Stuttgart und Berlin, die im Rahmen der international ausgerichteten Real Estate Lawyers and Notaries-Group mit der Kanzlei Müller Radack Schultz kooperiert. Auch die Jahresabrechnungen des laufenden Jahres 2020 müssen die Verwalter im Jahr 2021 bereits nach dem neuen WEG erstellen. „In vielen Gemeinschaften stehen außerdem bauliche Veränderungen an, die künftig mit einfacher Mehrheit beschlossen werden können, obwohl bislang alle Eigentümer zustimmen mussten. Verwalter müssen sich rasch auf diese Änderungen einstellen, um die Eigentümer nicht fehlerhaft anzuleiten“, betont Letzner, der selbst entsprechende Schulungen für seine Mandanten vornimmt.



„Es handelt sich mit Sicherheit um die grundlegendste und umfassendste Reform des WEG seit dessen Inkrafttreten im Jahr 1951“, weiß Professor Dr. Martin Häublein, Of Counsel bei Müller Radack Schultz und dort insbesondere mit immobilienrechtlichen Problemen befasst. „Das neue Recht schafft erhebliche Haftungsrisiken für Wohnungseigentumsverwalter und Rechtsberater; denn die Rechtsbeziehungen zwischen den Eigentümern untereinander und zur Gemeinschaft werden ebenso neu geordnet, wie die zum Verwalter.“ Er rät allen, die mit wohnungseigentumsrechtlichen Fragen befasst sind, sich in den kommenden Wochen intensiv mit dem neuen Recht zu befassen. Auch Banken und Versicherer seien vom neuen Recht betroffen, weil sie künftig von Verwaltern, die für Wohnungseigentümergemeinschaften handeln, keine Vollmachten mehr einfordern können. Nach neuem Recht vertritt der Verwalter die Gemeinschaft umfassend als Organ gesetzlich und nicht mehr auf der Basis einer Vollmacht. „Vermutlich wird es aber Jahre dauern, bis sich das in der Finanzbranche herumgesprochen hat. So war es jedenfalls, als der BGH 2005 die Rechtsfähigkeit der Gemeinschaft anerkannte“, befürchtet Häublein. Er rät Verwaltern daher dazu, ihre Verwaltervollmachten auch über den 1. Dezember hinaus aufzubewahren oder ausgelaufene

sogar erneuern zu lassen. Auf entsprechende Forderungen, eine Vollmacht vorzulegen, könne man so rasch reagieren.

Foto: hanohiki/Adobe Stock

Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware



GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

Ihr Partner
für das komplexe Thema
Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie
neue Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufigkeitszähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

Erfahrung & Know-How
Individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

GEMAS[®] GmbH
Dornierstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de



Verwalterwissen zur aktuellen Rechtsprechung

Im Anschluss an Ausgabe 6/2020 wird über wichtige Entscheidungen zum Verwalterrecht berichtet. Dabei werden in dieser Rubrik auch Hinweise auf Entscheidungen zum Miet- oder zum Nachbarrecht gegeben, nicht zuletzt um in der Situation der vermieteten Eigentumswohnung oder in der Auseinandersetzung mit Grundstücksnachbarn gut gerüstet zu sein. In

dieser Ausgabe geht es um die **Nachhaftung eines Gesellschafters für „Altverbindlichkeiten“ kraft aktueller Beschlussfassung**, obwohl er bereits „vor Jahr und Tag“ aus der das Sondereigentum eignenden GbR ausgeschiedenen ist. Und um ein unbekanntes Wesen: **Das Hammerschlags- und Leiterrecht**.

Nachhaftung für Beitragspflichten der Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Was war passiert? Im jetzt zum Bundesgerichtshof (BGH) gelangten Fall läuft es für den Beklagten nicht gut, man könnte auch sagen: Wenn's mal nicht läuft, dann eben auch schlecht. Zunächst ist er Mitglied einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die 1994 Büroräume nebst Stellplatz erwirbt – nur wird der Büroraum nicht gebaut, stattdessen werden Stellplätze errichtet. Dann kommt es zur Privatinsolvenz des jetzt beklagten Gesellschafters, ein jahrelanges Insolvenzverfahren schließt sich an. Aufgrund einer Regelung im Gesellschaftsvertrag muss der Beklagte auch aus der Gesellschaft ausscheiden; das geschieht schon 2002. Die Anwachsung seines Anteils bei den beiden verbleibenden Gesellschaftern wird im Grundbuch aber erst 2017 eingetragen. Zwischenzeitlich kommt es zu Eigentümerbeschlüssen: Nachdem die GbR zunächst nicht zum Hausgeld herangezogen wurde, sieht der beschlossene Wirtschaftsplan 2014 monatliche Vorauszahlungen der GbR vor, die 2014 beziehungsweise 2015 für die jeweiligen Vorjahre beschlossene Jahresabrechnung weist Abrechnungsspitzen zulasten der GbR von knapp 2000 Euro beziehungsweise von knapp über 3000 Euro aus. Zusammengerechnet soll der Beklagte nun gut 10.000 Euro zahlen.

Die Meinung des Gerichts: Der BGH folgt den Instanzgerichten, die den Beklagten verurteilt haben: Bei den eingeklagten Forderungen handelt es sich um so genannte „Altverbindlichkeiten“ im Sinn von Paragraph 736 Absatz 2 BGB in Verbindung mit Paragraphen 128 (analog), 160 Absatz 1 HGB. Da-



runter sind aber nicht nur Verbindlichkeiten zu verstehen, die bereits vor dem Ausscheiden des Gesellschafters fällig geworden sind, sondern auch solche, für die der Rechtsgrund bereits vor seinem Ausscheiden angelegt war: Das ist die Position des Sondereigentums der GbR. Und auch wenn die Beitragspflicht erst mit der Genehmigungsbeschlussfassung über Wirtschaftsplan beziehungsweise Jahresabrechnung konkretisiert und damit fällig wird, entspringt sie aus der abstrakten Beitragspflicht eines (jeden) Sondereigentümers. Das Nichtentstehen ihrer Büroräume hätte die GbR allenfalls zur Anfechtung der entsprechenden Beschlüsse berechtigen können, hat nach Meinung des BGH aber nicht deren Nichtigkeit zur Folge.

Ratschlag für den Verwalter: Die Entscheidung des BGH stärkt die Finanzgrundlagen von Wohnungseigentümergeinschaften. Das Nachhaftungsinstrument könnte natürlich auch dann zum Zug kommen, wenn Nachschüsse in Form einer Sonderumlage beschlossen werden (das spricht

der BGH in Randnummern 20 f., 23 der Entscheidung auch an!). Falls insoweit ein anderer Wohnungseigentümer ausfiele, könnte es für einen Nachhaftenden sogar noch teurer werden. Um dieser Spirale zu entkommen, muss, was der Beklagte wiederum versäumte, dem Verwalter sofort und ausdrücklich angezeigt werden, dass man eine „Wohnungseigentums-GbR“ verlässt. Auch deutet der BGH an, dass bereits mit dem Ausscheiden die Stimmrechtsbeteiligung für die GbR verloren geht. Abschließend der BGH: „Mit der im Interesse der Rechtssicherheit für alle Verbindlichkeiten klar festgelegten Ausschlussfrist werden die Interessen der Beteiligten in einer Weise berücksichtigt und ausgeglichen, die zwar fraglos gewisse Härten mit sich bringt, aber letztlich für keinen der jeweils Beteiligten als unzumutbar anzusehen ist.“ Man könnte auch mit einer volkstümlichen Redensart schließen: „Mitgegangen, mitgefangen, ...“

Dokumentation: BGH, Urteil vom 3. Juli 2020 (V ZR 250/19), Entscheidungsabdruck in NZM, Heft 21 vom 13. November 2020.

Das unbekannte Wesen: Hammerschlags- und Leiterrecht

Was war passiert? Ein „Allerwelts-Fall“ belastet das Nachbarverhältnis schwer, und zwar im wahrsten Sinne des Wortes: Der Eigentümer des Nachbargrundstücks will bauen. Die betraute Bauunternehmung möchte einen Schwenkkran einsetzen. Also zeigt der Nachbar der späteren Klägerin das Vorhaben an, weil der Ausleger des Krans in rund 17 Metern Höhe über dem Dachfirst ihres Wohnhauses schwenken soll. Sie widerspricht energisch einer solchen Nutzung des Luftraums über ihrem Grundstück, und zwar auch in der „zur Güte“ angebotenen Variante eines Betriebs ohne Lasten, und verlangt nähere Informationen. Statt diese zu erteilen und auf einen friedlichen Interessenausgleich bedacht zu sein, wird der Baukran errichtet, was die Klägerin gänzlich „auf die Palme bringt“: Sie zieht vor Gericht und will Eilrechtsschutz dahingehend erreichen, dass sowohl dem Nachbarn als auch der Bauunternehmung der Baukranbetrieb verboten wird.

Die Meinung des Gerichts: Das Oberlandesgericht (OLG) München gibt ihr, anders als das Landgericht, Recht. Denn die Beklagten haben – das wird auch scharf, weil im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) so formuliert – „verbotene Eigenmacht“ geübt und das für solche Nachbarkonflikte im Gesetz vorgesehene Verfahren verletzt. Weigert sich der angefragte Nachbar nämlich, das Überschwenken seines Grundstücks – einerlei ob mit oder ohne Lasten – zu dulden, darf der Bauwillige nicht einfach „loslegen“, sondern er muss seinerseits die Gerichte bemühen, um seine (vermeintliche) Rechtsposition durchzusetzen. Ausnahme ist allein ein Notstandsrecht, Paragraph 904 BGB: Dann müssten die Einwirkung zur Abwendung einer gegenwärtigen Gefahr notwendig und der drohende Schaden gegenüber einem aus der Einwirkung auf das fremde Grundstück entstehenden Schaden unverhältnismäßig groß sein. Diese Voraussetzungen waren im Münchener Fall nicht ersichtlich.

Ratschlag für den Verwalter: Der Fachverwalter muss, schon um die Wohnungseigentümer zutreffend beraten zu können, wie mit einem bauwilligen Nachbarn richtig umzugehen ist, die Grundzüge des Hammer-



schlags- und Leiterrechts kennen. Hierbei handelt es sich um Landesrecht, das in vielen Bundesländern weitgehend gleichen Regeln folgt (in Bayern zum Beispiel geregelt in Artikel 46 b des Bayerischen Ausführungsgesetzes zum BGB [BayAGBGB]). Fast noch wichtiger als die Verfahrensregeln ist es zu wissen, dass dem womöglich duldungspflichtigen Nachbarn ein scharfes Schwert in die Hand gegeben ist, auf dem „Sicherheitsverlangen“ geschrieben steht. Artikel 46 b Absatz 4 Satz 2 BayAGBGB lautet: „Auf Verlangen ist Sicherheit in Höhe des voraussichtlichen Schadensbetrags zu leisten; in einem solchen Fall darf das Recht erst nach Leistung der Sicherheit ausgeübt werden.“ Macht der Nachbar also ernst, wird manch Bauwilliger in finanzielle Bedrängnis geraten und seine Bank bitten müssen zu helfen. Das zu wissen wird die Position von Wohnungseigentümern in den Verhandlungen mit einem Bauwilligen, geführt vom Verwalter nach Paragraph 9 b Ab-

satz 1 Satz 1 des zum 1. Dezember 2020 reformierten WEG, schlagartig verbessern. Gibt es keinen Verwalter, findet nach Satz 2 der genannten Vorschrift Gesamtvertretung durch die Wohnungseigentümer statt; sie können durchaus einen von ihnen zur Verhandlungsführung ermächtigen beziehungsweise bevollmächtigen (siehe Kappus in Neue Juristische Wochenschrift [NJW] Heft 50 vom 3. Dezember 2020, Seite 3617 Randnummer 10). Nimmt man hinzu, dass Kran-Unfälle schnell zu sechsstelligen Schäden führen, erahnt man das Potenzial des Sicherheitsverlangens: In einem Fall vor dem Berliner Kammergericht ging es um fast 200.000 Euro (7 U 231/07, BeckRS 2010, 5778; siehe auch Vorinstanz LG Berlin 22 O 50/06, BeckRS 2014, 5338).

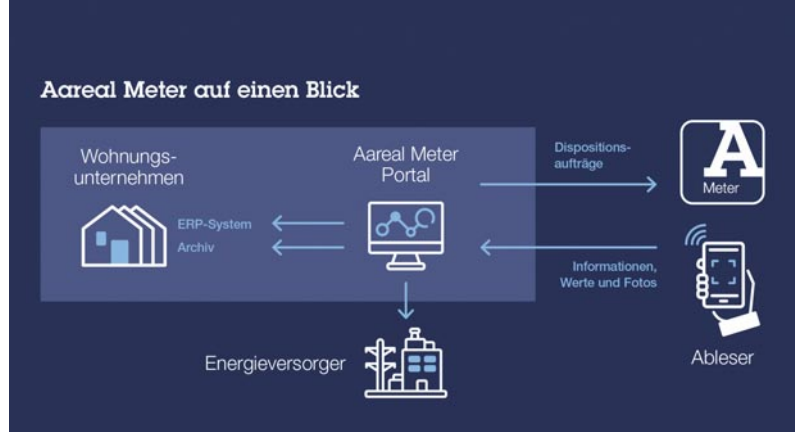
Dokumentation: OLG München, Urteil vom 15. Oktober 2020 (8 U 5531/20), Entscheidungsabdruck in NZM, Heft 22 vom 27. November 2020.



Der Autor

Rechtsanwalt **Dr. Andreas Kappus**, Frankfurt a. M., ist Schriftleiter der Neuen Zeitschrift für Miet- und Wohnungsrecht (NZM), Verlag C.H.BECK, München und Frankfurt a. M. Er gehört der Sozietät von Rechtsanwälten Poppe & Kappus an und betreut die Rubrik „Verwalterwissen“ in dieser Zeitschrift seit 2002.

Zählerstände mobil erfassen



Die Areal Bank hat in Kooperation mit der auf mobile Datenerfassung spezialisierten Pixolus GmbH eine neue digitale Lösung zum Erfassen und Weiterarbeiten von Zählerständen entwickelt. Mit Hilfe von Areal Meter können Unternehmen aus der Energie- und Wohnungswirtschaft seit November vergangenen Jahres die bislang zeitaufwendige und fehleranfällige Zählerablesung digitalisieren und deutlich effizienter gestalten.

Areal Meter besteht aus einem digitalen Auftragsportal sowie einer Ablese-App. Das Erfassen von Zählerständen, beispielsweise für den Wasser- und Energieverbrauch, bedeutet für Hausverwalter und Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft regelmäßig einen großen administrativen Aufwand. Die Datenablesung zur Weitergabe an den Energieversorger oder zur Erstellung von Nebenkostenabrechnungen ist mühselig und zeitaufwendig, da sie weitestgehend händisch und papierhaft erfolgt. Mit Hilfe von Areal Meter lässt sich dieser bisher zum Teil analoge und fehleranfällige Ableseprozess mit geringem Einführungsaufwand optimieren. Dies erhöht nicht nur die Effizienz der Datenablesung, sondern unterstützt alle Beteiligten dank automatisiertem Prozessablauf und hoher Datenqualität bei der eigentlichen Arbeit.

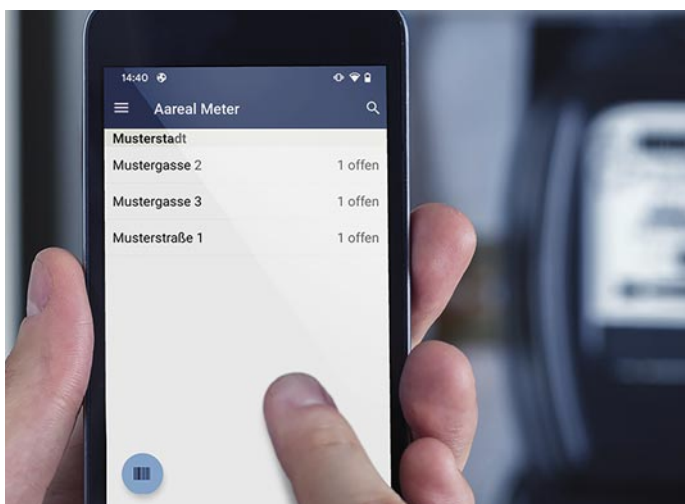
Zählerstände mit Smartphone erfassen

Areal Meter besteht aus einem digitalen Auftragsportal zur Disposition und aus einer Ablese-App zum Erfassen der Verbrauchsdaten mit Hilfe der Smartphone-Kamera am eigentlichen Verbrauchszähler. In der App sehen die Ableser, welche Verbrauchswerte sie wann und wo erfassen sollen. Mittels Barcode-Scan wird der Zähler korrekt zugeordnet. Das Erfassen erfolgt per automatischer Scan-Funktion. Zudem wird jede Ablesung durch ein Belegfoto dokumentiert und im System hinterlegt. So lassen sich Zweifelsfälle einfach klären. Das Auftragsportal ist die zentrale Plattform für das Verarbeiten der Daten durch Wohnungsunternehmen, Immobilienverwalter und Ablesedienstleister. Über die cloud-basierte Plattform werden Auftragsdaten der Versorger importiert, Objekt- und Zählerdaten verwaltet sowie Ableseaufträge an die Mobilgeräte der Hausmeister und Ablesedienstleister disponiert. Die Nutzer können im Portal jederzeit den Ablesestatus einsehen und die Daten verwalten. Dank automatischer Synchronisierung zwischen App und Portal gelangen beispielsweise Informationen über defekte oder neu installierte Zähler direkt aus der Liegenschaft zum Disponenten. Solche Updates komplettieren die Datenbasis.

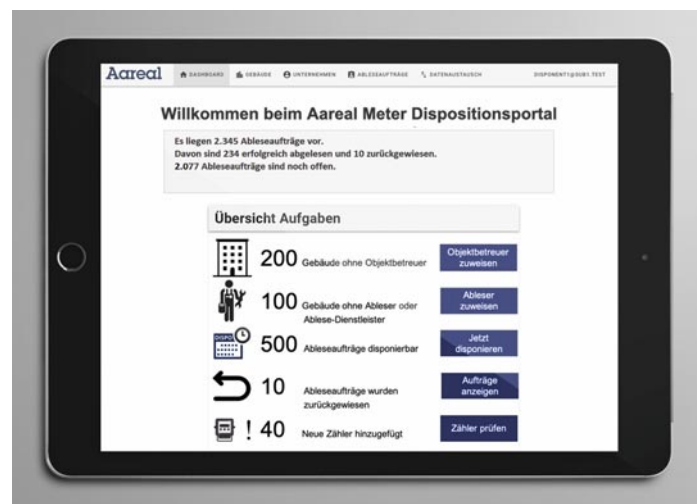
In zwölf Monaten von der Idee zum marktreifen Produkt

Areal Meter ist das Ergebnis der strategischen Zusammenarbeit der Areal Bank und Pixolus, einem auf mobile Datenerfassung spezialisierten Startup. In nur zwölf Monaten haben beide Partner die Idee zu einem marktreifen Produkt geführt, das bereits bei ersten Kunden im Einsatz ist. Martin Konrath, Director Key Accounts der Areal Bank sagt: „Zusammen mit Pixolus haben wir nun einen neuen digitalen Marktstandard geschaffen, der sich durch hohe Effizienz, Zuverlässigkeit und Transparenz auszeichnet.“ Dr. Stefan Krausz, Geschäftsführer von Pixolus ergänzt: „Besonderen Wert haben wir auf eine hohe Anwenderfreundlichkeit gelegt: Die Nutzung der App ist intuitiv, manuelle Dateneingaben und damit das Fehlerpotenzial sind auf ein Minimum reduziert. Disponenten sehen im Dashboard des Webportals insbesondere den aktuellen Bearbeitungsstatus und steuern mit wenigen Klicks den gesamten Prozess.“ Das Areal Meter Auftragsportal kann über die Areal Bank erworben werden. Die Areal Meter App kann im App Store (iOS) und Google Play (Android) heruntergeladen werden.

www.aaerial-bank.com/aaerial-meter



Einfache und sichere Datenerfassung mit dem Smartphone



Daten sind für Nutzer jederzeit einsehbar



Das Firmengebäude von Lafayette in Luxemburg.

Lafayette entscheidet sich für iTWO fm

Die Luxemburger Lafayette SA hat sich für iTWO FM, vormals lmsware, als CAFM-Software entschieden. Mit dem System aus Dinslaken verfolgen die Luxemburger ein dreistufiges Portfolio- und Technik-Management, das zeitnah aufgebaut werden wird. Die Auswahl der Cloudlösung begleitete ein Beratungsunternehmen.

Der Luxemburger Vermögens- und Immobilienverwalter Lafayette hat sich für die CAFM-Software iTWO entschieden. Gefordert war eine Anwendung aus der Cloud, die mit Apps flankiert grundlegende Aufgaben des Facility Managements leicht umsetzbar macht und eine hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern aller Ebenen findet.

Das Unternehmen aus Dinslaken konnte sich in einem dreistufigen Evaluationsverfahren gegen neun Wettbewerber durchsetzen. „Die hohe Nutzerfreundlichkeit des Systems,

die Übernahme von Daten aus vorhandenen unterschiedlichen Quellen und die Nutzbarkeit von DWG-Zeichnungen haben uns ebenso überzeugt“, sagt Christoph Legendre, Technischer Facility Manager bei Lafayette und federführend an der Einführung beteiligt.

Um ein System zu finden, das die Anforderungen von Lafayette präzise erfüllt, erfolgte die Auswahl einer CAFM-Software in Zusammenarbeit mit einem Beratungsunternehmen. „Diese Zusammenarbeit hat unseren Auswahlprozess professionalisiert und schneller zu einem belastbaren Ergebnis geführt“, sagt Legendre.

Die CAFM-Lösung von RIB IMS wird jetzt implementiert, Bestandsdaten und DWG-Zeichnungen werden aufgenommen. Diese Arbeiten führt RIB IMS als Dienstleister für Lafayette aus, so dass das System mit 30 Liegenschaften im Datenbestand zum Jah-

resanfang 2021 produktiv sein konnte. Die Software von RIB IMS umfasst derzeit über 35 Standard-Module für vielfältigste Aufgaben, die IMS Cloud-Dienste haben eine Verfügbarkeit von mehr 99,97 Prozent.

Mehr als 500 durchgeführten Projekte und über 64.500 aktive Anwender machen Software von RIB IMS zu einer etablierten und marktgestaltenden Größe.

Neben dem Firmensitz in Dinslaken hat das Softwareunternehmen auch Geschäftsstellen in Berlin und Philippsburg. Es ist eines der führenden Software- und Beratungshäuser in den Bereichen Immobilien-, Kabel- und Netzwerkmanagement in Deutschland.

Mit rund 70 Mitarbeitern entwickeln die Fachleute aus Dinslaken seit 1987 IT-Lösungen für Kabelmanagement, CAFM, Property Management, Billing & Accounting und den User HelpDesk.

Rahmenverträge – neue Hoffnung für Hausverwaltungen

Zur Verwaltung von Wohn- oder Gewerbeobjekten gehören viele heterogene Verträge sowie langjährige Bindungen an Energie- und Versicherungstarife ohne Anpassungsoptionen. Genereller Mangel an Verträgen zu vernünftigen Konditionen für mehr als einen Haushalt mündet selten in sinnvollen Rahmenverträgen. Dieser Beitrag zeigt, wie Verwaltungen vorgehen sollten, um individuelle Aspekte einzubeziehen sowie Zeit und Geld zu sparen.

Standard ist tödlich

Versicherungstarife von der Stange passen nur selten zu den Anforderungen und der Agilität von Haus- und Immobilienverwaltungen. Diese Verträge sind unflexibel und nicht individualisierbar, genau wie die Angebote von Energieunternehmen. Businesskunden erhalten kaum die Chance ihre Zahlungen für Strom, Gas oder Versicherungen regelmäßig an den Marktpreis und an aktuelle Gegebenheiten anzupassen.

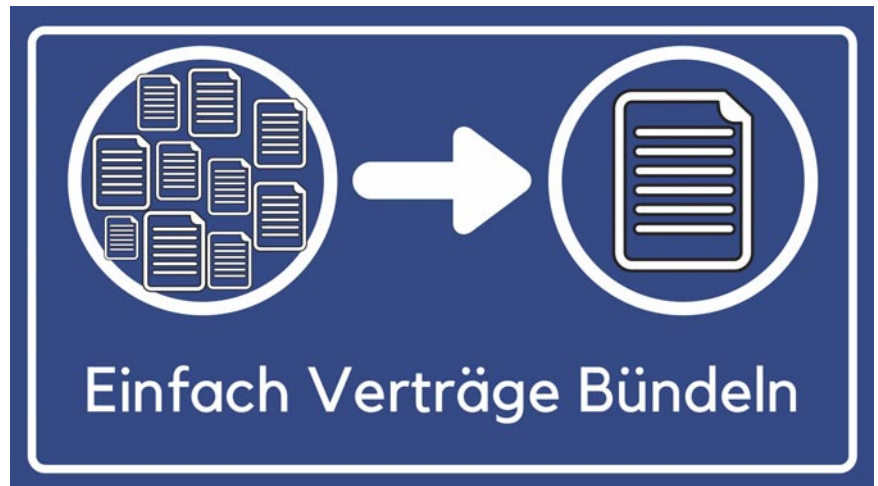
Bei wechselndem Bestand, wenn Wohnhäuser auch gewerblich genutzt werden oder sich Graffiti-Schäden mehren, steigt der Verhandlungs- und Verwaltungsaufwand. Verwaltungsmitarbeiter ziehen den Kürzeren: Sie erledigen mehr Arbeit, die nicht in ihre üblichen Tätigkeitsbereiche fällt und füllen den Bestand der Versicherungsordner.

Natürlich lässt sich nicht jeder erdenkliche Schaden abdecken. Doch können Verwalter anhand eines Rahmenvertrags viele Details hinzufügen, die sonst einzeln abgedeckt oder bei anderen Anbietern gebucht werden müssten. Das spart Zeit, Geld und vor allem Nerven.

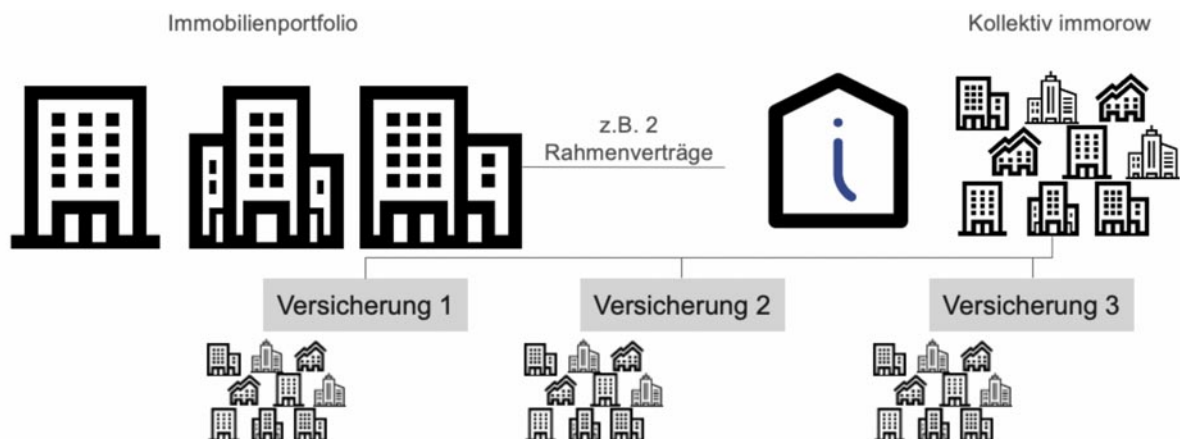
Bis ins kleinste Detail

Alles in einem Rahmen abzusichern erschließt neue Möglichkeiten, wie eine ganzheitliche Preiseinschätzung und die Zentralisierung aller Versicherungen. Verwalter definieren selbst die Bedingungen ihres Vertrags, anstatt unpassende Standardklauseln

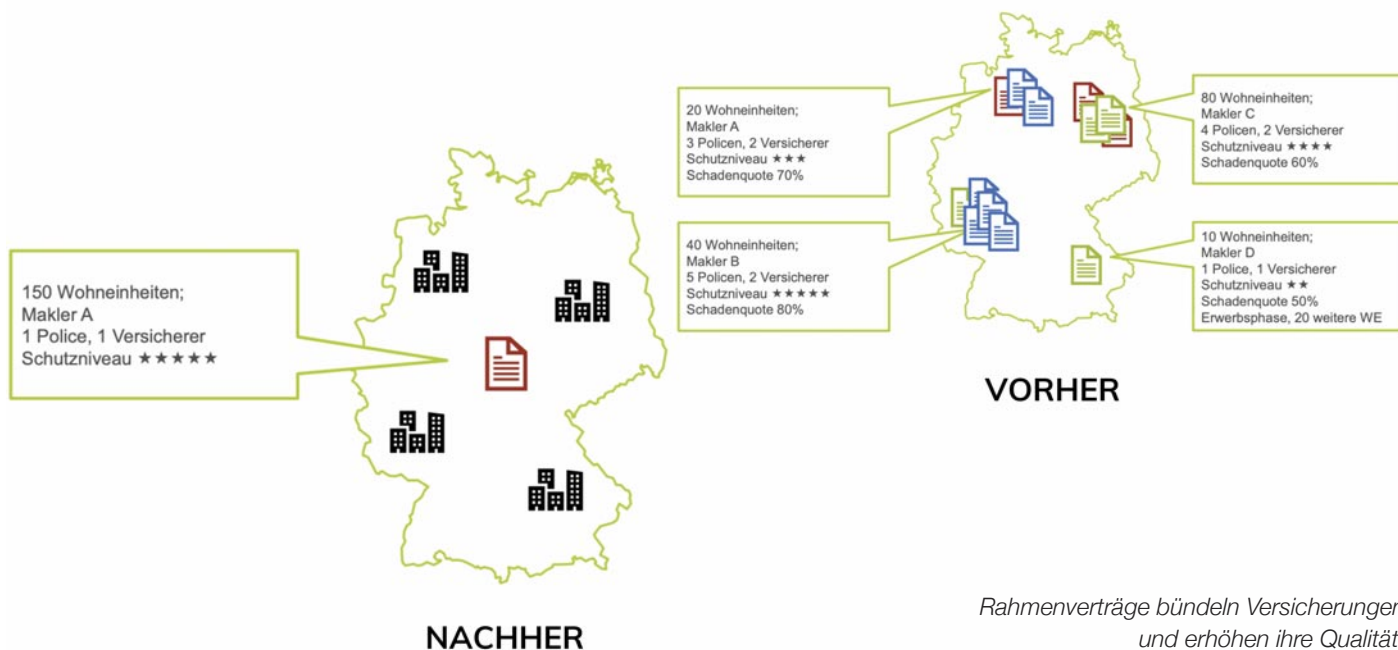
des Versicherers zu übernehmen. Ein weiterer Vorteil des Rahmenvertrags: Sein spezifisches Bedingungsnetzwerk gilt für alle Liegenschaften und legt vorab keine Versicherungssummen fest. So erhält der Versicherte in jedem Schadenfall eine volle Entschädigung, ganz ohne Diskussion. Solche Idealösungen enthalten immer eine Gebäudeversicherung, die bei Feuer, Leitungswasserschaden, Sturm und Hagel greift. Dazu gehört ebenso die Elementarversicherung für Starkregen und Hochwasser, aber auch für unbenannte Gefahren wie Feuerwerkskörper oder Graffiti-Schäden. Außerdem zählen Glasbruch-, Haustechnik-Versicherung und eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht zur Leis-



Verträge zu zentralisieren spart Hausverwaltungen Zeit und Geld.



Rahmenverträge bündeln Versicherungen unterschiedlicher Risikoträger für mehrere Liegenschaften und verringern den Verwaltungsaufwand.



Rahmenverträge bündeln Versicherungen und erhöhen ihre Qualität.

tung des Risikoträgers. Garagen sind immer beitragsfrei mitversichert. Der Paketumfang hängt dabei von Versicherungswert und Anzahl der zu betreuenden Objekte ab: je größer der Betrieb, desto mehr Spielraum für individuelle Anpassungen.

Vergleichbar große Vorteile ergeben sich auch für Rahmenverträge im Bereich Energie. Dabei kümmert sich der Makler durchgehend um einen niedrigen Strompreis und informiert den Auftraggeber nur bei Anbieterwechseln. Zu empfehlen ist hier eine Stichtagsabrechnung, die den Aufwand der Betriebskostenabrechnung erleichtert.

Be- und Entschädigt

Der übliche Ablauf bei einer Schadenmeldung läuft für die Hausverwaltung so ab: Mieter melden telefonisch den entdeckten Schaden. Daraufhin fährt ein Mitarbeiter zur Dokumentation zur betreffenden Liegenschaft. Zurück am Arbeitsplatz, warten mehrere Seiten Schadenbericht. Nachdem der Versicherungsmakler oder die Versicherung die vollständige Schadenmeldung erhalten haben, dauert es in der Regel vier bis acht Wochen bis zur Regulierung. Eine Menge halbstündiger Telefonate mit langen Warteschleifen kommen in der Zwischenzeit auf den Hausverwalter zu. Das bedeutet: ein Mitarbeiter der geschulten Verwaltungsteams beschäftigt sich pro Schadenmeldung über Stunden mit einem Schadenfall. Dabei bilden solche Meldungen nur einen kleinen Teilbereich im Aufgabenspektrum eines Immobilienverwalters. Zeit für Vertragsoptimierungen liegen so in weiter Ferne und der unzureichende Standard bleibt damit bestehen. Rahmenverträge sind durch ständige Bearbeitung durch den Makler weitaus anpassbarer, bei manchen auf

Hausverwaltungen spezialisierten Partnern gehört die Schadenabwicklung sogar mit zum Service.

Sicherheit in der Hinterhand

Sollte ein Versicherer den Kunden aufgrund seiner Schadenhistorie kündigen, wirkt sich das nicht auf den geschlossenen Rahmenvertrag aus. Im Hintergrund ändert der Versicherungsmakler den Risikoträger und verhandelt äquivalente oder besseren Leistungen, sodass der Versicherte nichts davon merkt. Ein Versicherungsberater, der nur für eine Gesellschaft tätig ist, hat diese Freiheit leider nicht. Der Hausverwalter erhält volle Transparenz und Sicherheit bei der Dateneinsicht seiner Versicherungen. Schäden werden problemlos übernommen. Unter Umständen entschädigen Versicherer je nach Vertragswerk Kleinschäden in Höhe von 2500 Euro innerhalb von 48 Stunden, ohne Papierflut oder Wartezeit.

Chancen in Anspruch nehmen

Grundsätzlich ermöglichen Versicherungen Rahmenverträge für Hausverwaltungen, die

100 Einheiten und mehr betreuen. Dazu arbeiten entweder der verwaltungsseitige Makler oder eine Agentur den Rahmenvertrag. Trotzdem reduziert sich die Versicherungsprämie – im Regelfall zwischen 30 und 60 Prozent. Auch die Energieversorgung können Rahmenverträge einschließen: Immobilien mit einem enormen Energieverbrauch bieten durch Verhandlungen mit etablierten Versorgern an der Leipziger Strombörse langfristiges Sparpotential. Zusammengenommen mit verpassten Kündigungsfristen für Vertragswechsel und angemessenen Konditionen ergibt sich eine massive Ersparnis.

Digitaler Nutzen

Vertragsunterzeichner verwahren heute Versicherungspolicen digital auf ihrem Desktop und beauftragen für diese Digitalisierungen ein Serviceteam. Sind Verträge auf einen Blick einsehbar, erscheinen notwendige Anpassungen durch neue Mieter, Anbauten und Co. via Klick und zeigen Handlungsbedarf. Der schnelle Überblick bringt im Schadensfall rasch Licht ins Dunkel und erinnert an Kündigungsfristen und Wechseloptionen.



Der Autor

Der Bremer **Akin Ogurol** gründete Immorow als Unternehmen der Einfachsparen24. Als langjähriger Versicherungskaufmann sammelte er unter anderem für eine globale Versicherung sowie bei einem namhaften Vergleichsportal Erfahrungen. Neben immorow im B-2-B-Bereich beherbergt Einfachsparen24 noch das gleichnamige B-2-C-Vergleichsportal einfachsparen-shop.de mit Beratungsshop am Bremer Hauptbahnhof.



Immobilienbranche hat in puncto Digitalisierung Nachholbedarf

Die Corona-Pandemie hat es noch einmal schmerzhaft aufgezeigt: Viele Immobilienverwalter halten in ihren internen Workflows und der Kundenkommunikation immer noch an papiergebundenen Prozessen fest – mit allen Nachteilen, die sich daraus ergeben. Die zeigen sich etwa am Beispiel der Rechnungsverarbeitung. Die notwendige Belegprüfung, zum Beispiel durch den Vermögensverwalter eines institutionellen Immobilieninvestors, ist mit Papierbergen kaum kontaktlos realisierbar. Die zukunftsweisende Lösung lautet Digitalisierung. Denn sie ermöglicht, alle Prozesse online – also ohne physischen Kontakt – durchzuführen. Digitalisierung macht Prozesse zudem wesentlich transparenter und nachvollziehbarer. Natürlich ist dabei Grundvoraussetzung, dass alle Daten der ein- und ausgehenden Dokumente sicher

und nachprüfbar gespeichert und übertragen werden.

Es gibt weitere gute Argumente für die Digitalisierung in der Wohnungs- und Hausverwaltung. Zum einen ist der Wunsch nach vereinfachten Abläufen und einer daraus resultierenden Arbeitserleichterung und Effizienzsteigerung groß. Zum anderen wachsen die Ansprüche der Kunden: Sie kennen die Vorteile digitaler und mobiler Tools aus ihrem privaten Alltag und wollen diese auch in Zusammenarbeit mit ihren Immobilien-Dienstleistern genießen. Doch viele Unternehmen der Branche tun sich schwer mit dem entscheidenden Schritt in Richtung einer konkreten digitalen Lösung.

| Hier ist Mut gefragt

„Beim Thema Digitalisierung sind kurze Entscheidungswege und auch ein bisschen

Mut gefragt“, weiß Guido Krüger, Geschäftsführer von KFH Immobilien Management. Das 2001 gegründete Unternehmen ist spezialisiert auf die Immobilienverwaltung für institutionelle Immobilieneigentümer, betreut aber auch private Immobilienbesitzer. Neben dem Hauptsitz in Bielefeld gibt es weitere Niederlassungen in Berlin, Köln und Leipzig. Schon 2011 startete KFH das digitale Arbeiten mit der Einführung der Immobilienverwaltungssoftware Karthago der UTS. Als weiterer wichtiger Schritt folgte Ende 2019 die Einführung des Rechnungsimports per automatischer Texterkennung aus eingescannten Papierdokumenten. Um das digitale Leistungsspektrum von Karthago im Bereich Rechnungsworkflow zu ergänzen, erweiterte UTS seine Lösung 2018 um die Capture-Komponente des strategischen Partners BCT Deutschland.

ges professionelles Reporting an, das jederzeit Auskunft zum Status quo gibt.

Kunden können nun beispielsweise alle Belegsichtungen vollständig online durchführen. „Viele haben das sehr dankbar angenommen“, berichtet Krüger. Abgesehen davon, dass diese Aufgabe nun kontaktlos erfolgen kann, bleibt auch die Zeit für eine ausführliche Prüfung am selbstgewählten Arbeitsplatz. Zudem machen die digitalen Workflows es möglich, Fragen von Wirtschaftsprüfern schnell und unkompliziert zu klären.

| Auf dem Weg in die Zukunft

Neben KFH berät und unterstützt UTS 1400 weitere Kunden aus den Bereichen der Miet- und WEG-Verwaltung, die mit ihnen gemeinsam den digitalen Weg beschreiten. „Die Branche ist auf einem guten Weg, sich fit für die Zukunft zu machen“, ist Susanne Liély-Sobania, Geschäftsführerin bei UTS, sicher. „Und wir gehen diesen Weg mit ihr, indem wir unser Angebot den Anforderungen entsprechend beständig weiterentwickeln.“

Durch das Zusammenspiel der Software KARTHAGO und der Erfassungs-Lösung von BCT Deutschland sind die Abläufe deutlich schlanker; die intuitive Bedienbarkeit sorgt zudem für eine merklich verbesserte Arbeitseffizienz. Denn selbst unterschiedliche Rechnungstypen werden nun einheitlich digital bearbeitet – jene mit gesondertem Umsatzsteuerausweis in der Mietverwaltung genauso wie jene ohne Umsatzsteuerausweis in der WEG-Verwaltung.

Dazu werden zunächst die per Scan digitalisierten oder bereits digital eingetroffenen Dokumente in die UTS-Software hochgeladen. „Unsere Capture-Komponente erfasst und erkennt alle relevanten Informationen aus einer Rechnung ganz automatisch“, beschreibt Ralph Mastenbroek, Geschäftsführer bei BCT Deutschland. Über eine Schnittstelle werden die Daten anschließend im Rechnungseingangsbuch der Immobilienverwaltungssoftware vorerfasst und die PDF-Rechnung dazu hinterlegt. Der Nutzer hat alles ganz transparent im Blick und Zahlungsträger können so viel schneller erstellt werden.

Nach Freigabe und Buchung der Zahlung wird die Rechnung auch mit der Buchung im Kontoauszug verknüpft. Beleg und Buchung



Guido Krüger ist Geschäftsführer der KFH Immobilien Management GmbH mit Hauptsitz in Bielefeld.

sind dann nur einen Klick voneinander entfernt und können bei der Prüfung durch Berater, Eigentümer oder Mieter schnell und unkompliziert digital eingesehen werden. Langwieriges Kopieren der Belege und der Versand per Post erübrigen sich.

| Fazit

Das Team von KFH profitiert bereits jetzt im Bereich der digitalen Rechnungsverarbeitung von kurzen Entscheidungswegen und einer schnelleren Reaktionszeit. „Damit sind wir gut aufgestellt für die Zukunft“, sagt Krüger. „Das ist unser Selbstverständnis als zeitgemäßer Immobilienverwalter. Durch die optimierten internen Prozesse bieten wir unseren Mitarbeitern zudem ein höheres Maß an Flexibilität und somit einen attraktiveren Arbeitsplatz.“ Diesem Anspruch der Anwender wollen UTS und BCT Deutschland auch in Zukunft gerecht werden. Daher arbeiten die beiden Unternehmen an weiteren Lösungen, um die Immobilienbranche fit für die digitale Zukunft zu machen.

Der Autor

Thomas Kuckelkorn,
Manager PR & Kommunikation
der BCT Deutschland GmbH und
Vorstandsmitglied des Bitkom-
Kompetenzbereichs „Digital Office“.
www.bctsoftware.com

Fotos: Gajus/Adobe Stock, KFH

| Papierflut ade

Mit einem Team von 70 Mitarbeitern verwaltet KFH rund 12.000 Einheiten in ganz Deutschland. Die Menge der täglich eingehenden Rechnungen – vor allem klassisch als Papierpost – ist also beachtlich. Der häufige Wechsel zwischen Papierdokument und Computerbildschirm und die vielen manuellen Prozessschritte machten die Rechnungsverarbeitung früher sehr komplex. Nach der händischen Registrierung der eingegangenen Rechnung via Stempel wurde sie an den zuständigen Sachbearbeiter zur sachlichen Prüfung weitergeleitet. Anschließend folgte die finale Prüfung in der Buchhaltung – erneut mit händischer Erfassung im Rechnungsbuch der Immobilienverwaltungssoftware.

Heute entfallen viele zeitaufwändige Zwischenschritte. Stattdessen wissen die Mitarbeiter die automatisierten und digitalen Rechnungsworkflows zu schätzen. „Nach intensiven Gesprächen über die neuen Workflows hat die Einführung des Digitalisierungsprojekts auf breiter Fläche zu Akzeptanz in unserem Unternehmen geführt“, berichtet Krüger. „Der Mehrwert der effizienteren Abwicklung kommt natürlich auch bei unseren Kunden an.“ So bietet der Immobilienverwalter unter anderem ein regelmäßi-

Expertenteam aufgebaut

Der Energie- und Immobiliendienstleister Ista baut seine digitalen Vertriebswege und Serviceangebote weiter aus. Dazu hat das Unternehmen ein 30-köpfiges Expertenteam unter Leitung von Ex-Innogy-Manager Nicolas Karck (49) aufgebaut.

„Unsere Kunden sind die Millionen Vermieterinnen und Vermieter in Deutschland, die auf innovative, verlässliche und klimafreundliche Produkte und Services für ihre Wohnungen und Gebäude setzen“, sagt Dr. Hagen Lessing, CEO Ista Deutschland. „Nicht erst seit Corona läuft die Ansprache dieser vielfältigen Zielgruppe mit wachsendem Erfolg digital. Wir bauen unsere Vertriebswege und das damit verbundene Serviceangebot für unsere Kunden daher weiter aus. Ziel ist, ein höchst positives Kundenerlebnis zu schaffen, so wie man es von den großen E-Commerce-Plattformen her kennt. Wir freuen uns, dass wir zu diesem Zwecke in kurzer Zeit eine schlagkräftige Digital Unit unter Leitung von Nicolas Karck aufbauen konnten.“



Nicolas Karck

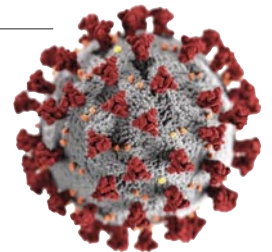
Der neu gegründete Bereich „Digital Sales & Services“ ist bei Ista Deutschland in Essen angesiedelt und wird sich um den digitalen Vertrieb und die Entwicklung neuer Serviceangebote kümmern. „Unser erstes Ziel ist die Entwicklung einer vollautomatisierten, digitalen und mühelosen Heizkostenabrechnung für unsere Kunden“, sagt Karck. „Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit liegt auf den Start-ups Objego und Facilioo, an denen das Unternehmen beteiligt ist. Wir

werden beide PropTech-Unternehmen unter anderem bei der Produktkonzeption und im digitalen Vertrieb unterstützen.“ Seit dem Start zur Jahresmitte 2020 konnte Nicolas Karck bereits 30 Digital-Spezialisten gewinnen. In den kommenden Monaten soll das Team noch weiterwachsen. Nicolas Karck berichtet in seiner neuen Position als Head of Digital Sales & Service direkt an CEO Dr. Hagen Lessing. Vor seinem Wechsel hatte Nicolas Karck bei Innogy SE das Joint Venture Innogy.c3 aufgebaut und als Geschäftsführer geleitet. Davor verantwortete er bei der internationalen Content Marketing Agentur C3 Creative Code and Content den Bereich „Platforms & Data“.

„Unser Team bringt langjährige Erfahrung in der Entwicklung digitaler oder digital unterstützter Produkte, im digitalen Marketing und in der Entwicklung von Customer Journeys mit“, sagt Karck. „Mit unserer Expertise und einem konsequenten Kundenfokus wollen wir ein exzellentes Kundenerlebnis schaffen, das die Vorreiterrolle von Ista als Innovationstreiber der Branche weiter festigt.“

Foto: Mike Henning

Immobilienverwaltersoftware erhält durch Corona kräftigen Schub



Die auf die Immobilienwirtschaft spezialisierte Hausbank München sieht, angestoßen durch die Corona-Krise, einen Trend zu einer stärkeren Digitalisierung in der Immobilienverwaltung. Manuelle Abläufe werden zunehmend von digitalen Tools wie VS3+ abgelöst. Die CRM-Softwaresuite der Hausbank München hat bereits in den ersten Monaten nach Einführung die in sie gesetzten Erwartungen erfüllt: Rund 120 Verwalter nutzen die digitale Kundenmanagementplattform. Auch Wohnungseigentümer und Mieter können über ein Kundenportal mit einem „schwarzen Brett“ von der neuen digitalen Plattform profitieren. Nach der erfolgreichen Einführung will die Hausbank München das Angebot nun sukzessive ausweiten. Im Kernsystem VS3 werden alle buchhalterischen Prozesse abgebil-

det, von der Sollstellung und vollautomatischen Einzügen über sämtliche Zahlungsflüsse und deren Terminverwaltung bis hin zur Erstellung von Jahres- beziehungsweise Nebenkostenabrechnungen und Wirtschaftsplänen. Im ergänzenden Softwaretool VS3+ können Verwalter dagegen ihre komplette Kommunikation mit ihren Kunden abbilden – sei es im direkten Kontakt oder über die Schwarze-Brett-Funktion mit allen Beteiligten des jeweiligen Objektes. Darüber hinaus können sie die dazugehörigen Vorgänge, zum Beispiel Reparaturen, verwalten und steuern und zukünftig auch aufschlussreiche Auswertungen erstellen.

Zukünftig soll VS3+ um weitere Funktionalitäten ergänzt werden, insbesondere um

die Möglichkeit, Eigentümerversammlungen auch digital unterstützt durchzuführen. „Mittelfristig wollen wir VS3 und VS3+ zu einer webbasierten modularen Software zusammenfassen und diese agil den Marktgegebenheiten anpassen“, sagt Rudolf Naßl, Mitglied des Vorstands der Hausbank München und verantwortlich für das Ressort Immobilienwirtschaft.

Nach Meinung von Naßl steht die Branche vor einigen Herausforderungen, die es zu meistern gelte – sei es die Umsetzung gesetzlicher Neuregelungen, beispielsweise zur digitalen Eigentümerversammlung und den damit verbundenen technischen Hürden, oder die Reduzierung der Heterogenität des Marktes.

Sorgenfrei zur Ladeinfrastruktur

Die Juice Technology AG, Herstellerin von Ladestationen und -software, führend bei mobilen Ladestationen für Elektrofahrzeuge, bietet seit November vergangenen Jahres über die Tochtergesellschaft Juice Services AG eine Rundum-Sorglos-Lösung zum Aufbau der Ladeinfrastruktur für Immobilienbesitzer, Hausverwaltungen, Tiefgaragen- und Parkplatzbetreiber.

Die Hauptgründe, die für viele Eigentümer aktuell gegen eine Installation von Ladestationen sprechen, sind der nicht erkennbare unmittelbare Nutzen für die Eigentümergemeinschaft, die finanzielle Belastung oder der Installationsaufwand. Es gibt zwar Finanzierungsmöglichkeiten, doch um die Installation, die Erschließung und die Planung muss sich der Nutzer selbst kümmern. Und das sorgt mitunter für Überforderung. Das Unternehmen bietet eine Möglichkeit sowohl den finanziellen als auch den Planungs- und Verwaltungsaufwand auf ein Minimum zu reduzieren und die Parkplätze dennoch umfassend mit zukunftsfähiger und intelligenter Ladeinfrastruktur auszustatten.

Um Betreiber und Verwalter grosser Parkareale, Tiefgaragen, Parkhäuser und Immobilienbesitzer beim Umstieg auf Elektromobilität zu unterstützen und zu entlasten, bietet Juice die gesamte nötige Ladeinfrastruktur in einem Mietmodell an. Gemietet werden dabei nicht nur die Ladestationen. Auch die Planung der Infrastruktur, die ganze Stromverteilung in der Tiefgarage, die Installation, die Verwaltung, der Support, ewige Garantie, kostenlose Updates und der Service werden für die Dauer der Miete durch die



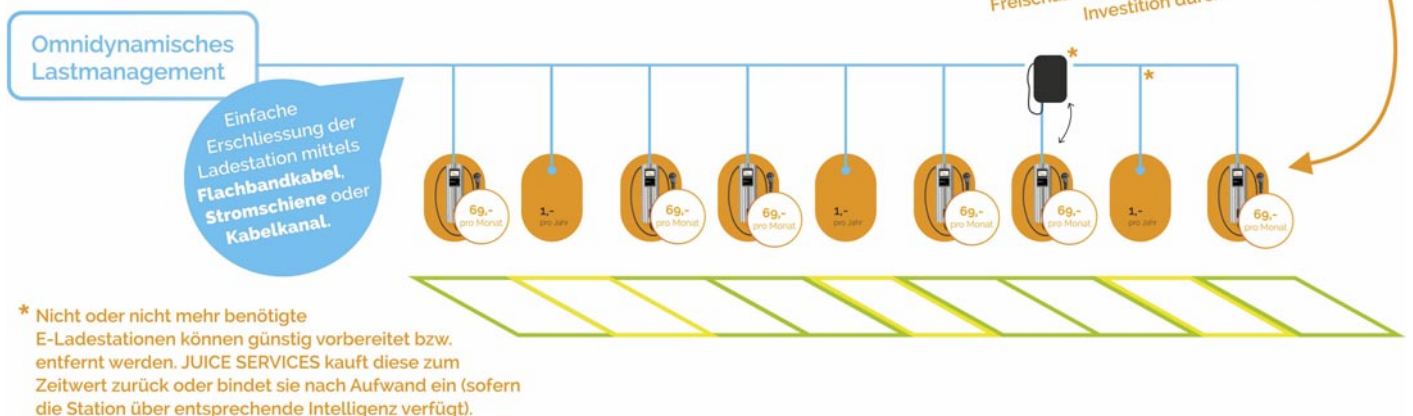
Aufbau der Ladeinfrastruktur für Immobilienbesitzer und Hausverwaltungen im Mietmodell

Juice Services AG abgedeckt. Dadurch entfallen teure Initialkosten gänzlich, Investitionsanträge sind ebenfalls obsolet.

„Schon jetzt steigt der Wert einer Immobilie, wenn eine Lademöglichkeit vorhanden ist. Künftig wird das ein ausschlaggebendes Kriterium sein, ob man sich für oder gegen das Objekt entscheidet“, so Christoph Erni, Gründer und CEO von Juice Technology. Die Juice-Ladestationen sind weltweit etabliert und funktionieren mit allen bisher auf dem Markt verfügbaren und auch künftig erscheinenden Fahrzeugen. Updates erfolgen over the air – somit sind die Stationen auch für kommende Steuerungsanforderungen der Energieversorger gerüstet. Die Verwaltung

der einzelnen Ladeplätze erfolgt über das omnidynamische, unendlich skalierbare Last- und Lademanagement Smart-Juice, das auch andere Verbraucher im Haus mit einbezieht und eine Priorisierung der Ladevorgänge ermöglicht – per App, Tablet oder PC.

In Garagen ab 30 Plätzen, wovon mindestens fünf eine Ladestation per sofort benötigen, kann das Mietmodell ab 69,00 Euro pro Ladeplatz in Anspruch genommen werden. Schon erschlossene, aber noch nicht zum Laden genutzte Parkplätze kosten nur einen Euro pro Jahr.



Anzahl öffentlicher Ladepunkte auf über 33.000 gestiegen

Zum Auftakt einer Veranstaltung zur Elektro-Strategie präsentierte der neue Renault-Chef Luca de Meo Mitte Oktober mit dem Showcar Renault Mégane eVision, einen konkreten Ausblick auf ein neues batteriebetriebenes Renault-Kompaktmodell im kommenden Jahr. „Mit der schmalsten Batterie auf dem Markt, einer lediglich 4,21 Meter langen Karosserie mit dem Raumangebot eines Fahrzeugs aus dem C-Segment, ist der Mégane eVision ein kompaktes Meisterstück,“ so der Renault-Chef. Es werde eine neue Generation von innovativen Elektrofahrzeugen folgen. Die Studie Renault Mégane eVision ist demnach ein Ausblick auf ein neues, elektrisches Kompaktfahrzeug, das 2021 neue Maßstäbe in Sachen Antriebs-, Batterie- und Ladetechnik setzen soll. Eine Batteriekapazität von 60 kWh, die Leistung von 217 PS (160 kW) und die Schnellladefähigkeit mit

Gleichstrom, garantieren große Aktionsradien. Das Design vereint Elemente von SUV und Schrägheckmodell. Erschwingliche Elektromobilität im attraktiven Look: Der neue Dacia Spring Electric kombiniert den rein elektrischen Antrieb mit schickem Design und zuverlässiger Technik zu einem attraktiven Preis-Wert-Verhältnis. Der Elektromotor mit 44 PS (33 kW) Leistung und die Batteriekapazität von 26,8 kWh verschaffen dem Fünftürer eine Reichweite von bis zu 295 km, gemessen im WLTP City-Zyklus. Nach dem nun beginnenden Marktstart der drei elektrifizierten E-Tech-Modelle Captur Plug-in Hybrid, Mégane Grandtour Plug-in Hybrid und Clio Hybrid, wird Renault sein Angebot um drei weitere Hybrid-Modelle erweitern: Das SUV-Coupé Renault Arkana und der Crossover Renault Captur sind im kommenden Jahr in der Hybrid-Version E-Tech 140 erhältlich.

Darüber hinaus ergänzt der Mégane Fünftürer E-Tech Plug-in 160 die Hybridpalette.

Ladesäulenregister mit umfassendem Serviceangebot

Mit der Plattform www.ladesaeulenregister.de bieten der BDEW und die Energie Codes und Services GmbH ein umfassendes Serviceangebot rund um Fragen der Infrastruktur für Elektromobilität: Es dient der Erfassung der in Deutschland vorhandenen öffentlichen und teilöffentlichen Ladepunkte. Neben Meldungen der Energieunternehmen fließen Daten weiterer Marktakteure wie Parkhaus- und Parkplatzbetreiber, Supermärkte und Hotels ein. Für Ladesäulenbetreiber stehen auf der Plattform zentrale Informationen zum technischen Aufbau, der Fördermittelvergabe und Meldepflichten bereit.

Grüner geht's nicht

Der Hyundai Kona Elektro hat beim Green NCAP, die höchstmögliche Fünf-Sterne-Bewertung erzielt. Der Umwelttest bewertet Fahrzeuge nach den Kriterien Energieeffizienz und Emissionen. Dafür ziehen die Green NCAP-Experten verschiedene Einzelmessdaten aus den drei Kategorien saubere Luft, Energieeffizienz und Treibhausgase heran. In allen Disziplinen erhielt der Kona Elektro als eines von zwei der 24 getesteten Fahrzeuge jeweils die Höchstpunktzahl von 10,0.

Seit der Markteinführung des Kona Elektro hat der koreanische Hersteller bereit 10.000 Exemplare verkauft, von Januar bis September vergangenen Jahres allein 6600 Einheiten. Auch beim facegelifteten Hyundai Kona Elektro besteht die Wahl zwischen zwei batterieelektrischen Antrieben. Die Version mit der 64 kWh großen Hochleistungsbatterie verfügt über einen 204 PS (150 kW) starken Elektromotor und beschleunigt den Wagen in 7,9 Sekunden auf 100 km/h. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 167 km/h. Der Kona Elektro mit 39,2-kWh-Batterie und 136 PS (100 kW) erreicht die 100-km/h-Marke aus dem Stand nach 9,9 Sekunden und schafft eine Höchstgeschwindigkeit von 155 km/h.



Neues Design, neue Ausstattung der Hyundai Kona.

In der Praxis verbrauchte der Vorgänger mit der umfangreichsten Ausstattung samt Klimaanlage weniger als 15 kWh auf 100 Kilometer. Zumindest 400 Kilometer sind also realistisch drin. Der Elektro verfügt über einen optionalen 11-kW-Onboard-Charger, der verkürzte Ladezeiten ermöglicht. An einer 100-kW-Gleichstrom-Schnellladesäule dauert das

Aufladen der Lithiumionen-Polymerbatterie von zehn auf 80 Prozent nur etwa 47 Minuten. Darüber hinaus besteht auch die Möglichkeit, mit dem ICCB-Notladekabel an einer normalen Haushaltssteckdose aufzuladen. In der Basisausstattung kostet der Kona knapp 34.000 Euro.

ampnet/fw

Foto: ampnet/Hyundai



BMW definiert den urbanen Elektroroller neu

BMW hat sein Motorrad-Concept Link von 2017 zur Studie Definition CE 04 (Foto) weiterentwickelt. Der Elektro-Scooter soll Großstadtpendlern nicht nur als Fortbewegungs-, sondern dank umfassender Konnektivität auch als Kommunikationsmittel dienen. Das Fahrzeug erinnert in den Grundzügen ein wenig an den 2013 eingeführten BMW C

Evolution. Der Definition CE 04 verfügt unter anderem über einen seitlich aufklappbaren und beleuchteten Stauraum, der groß genug für einen Helm ist. Die Batterie steckt flach im Unterboden des Rollers. Die Antriebskomponenten sind in einem mattschwarzen Bereich zusammengefasst. Hinten lassen die Seitenpaneele den Blick auf Antrieb, Einarm-

schwinke, Federbein und Zahnriemen teilweise frei. Der Scooter ist vor allem für den urbanen Einsatz und kürzere Tagesstrecken konzipiert. Der Fahrer ist über sein Smartphone mit dem Definition CE 04 und der Umwelt verbunden. Das 10,25 Zoll große Display der Fahrzeugstudie ist das bislang größte im Scooter-Segment. BMW hat außerdem besondere Fahrerausstattung entworfen. Kernstück ist ein warmer Parka mit flexiblen Protektoren. Lichtleiter in den Ärmeln und der Kapuze sorgen für mehr Sichtbarkeit im Straßenverkehr und lassen sich über Sensorik im Ärmel einschalten und in der Farbigkeit verändern. Die Innentasche des Parkas verfügt über ein induktives Ladefeld für das Smartphone. Schwarze Motorradjeans, Sneaker und ein weißer Jethelm vervollständigen den speziellen Dress.

Noch ist alles voll in der Entwicklungsphase, aber BMW macht Hoffnung, dass sie Visionen bald Wirklichkeit werden.

ampnet/jri

Foto: Ampnetphoto

Elektromobilität erleben

Die internationale Fachmesse für Ladeinfrastruktur und Elektromobilität, Power2Drive Europe, und der Bundesverband eMobilität (BEM) arbeiten stärker denn je zusammen und setzen auf eine langfristige Kooperation. Gemeinsam wollen sie den Verkehrssektor in Deutschland mit erneuerbaren Energien auf nachhaltige Mobilität umstellen. Dabei sind die Partner auf einem guten Weg, wie die aktuellen Zulassungszahlen für Elektrofahrzeuge beweisen.

Elektromobilität aber hat viele Facetten: Von der Batterie oder Brennstoffzelle über die Ladeinfrastruktur und Mobilitätsdienste bis hin zum E-Fahrzeug. Als internationale Fachmesse für zukünftige Mobilität im Zusammenhang der Sektorkopplung bietet die Power2Drive Europe den Akteuren einen Rahmen, innovative Technologien und Geschäftsmodelle zu präsentieren

Unter dem Motto „Charging the future of mobility“ präsentiert die Fachmesse Power2Drive Europe neben intelligenten Ladelösungen für private und öffentliche Bereiche auch

eine ganze Reihe an elektrisch angetriebenen Fahrzeugen und Lösungen für E-Flotten. Die Palette reicht von E-PKWs und leichten E-Fahrzeugen über elektrisch betriebene Nutzfahrzeuge bis hin zu umgebauten Spezialfahrzeugen und Marktneuheiten. Die Messe spiegelt die Wechselwirkung zwischen Elektrofahrzeugen und einer nachhaltigen und umweltfreundlichen Energieversorgung wider. Die neue Energiewelt beflügelt die Elektromobilität und umgekehrt. Beide Bereiche profitieren von der Weiterentwicklung der jeweiligen Technologien und verzahnen immer stärker: beispielsweise, wenn Solardächer günstigen und grünen Strom zum

Eigenverbrauch liefern, intelligente Ladelösungen installiert und Mobility Services wie Sharingkonzepte oder Fuhrparkmanagement integriert sind. Eine aktuelle Analyse von EuPD Research zeigt, dass Besitzer neuerer Photovoltaik-Anlagen gezielte Maßnahmen ergreifen, um den Eigenverbrauch des selbst erzeugten Solarstroms zu steigern: So haben oder beabsichtigen mehr als ein Viertel der Käufer einer PV-Anlage im Jahr 2020 die Anschaffung eines Elektroautos.

Power2Drive Europe findet vom 9. bis 11. Juni 2021 auf dem Messegelände in München statt.

Foto: Solar Promotion GmbH





Das neue Oberflächenschutzsystem von Remmers eignet sich in Parkhausbauten insbesondere für den Sockelschutz.

Neues Spezialprodukt für den Betonschutz

Mit dem neuen Oberflächenschutzsystem Betofix Flex CEM 2K erweitert Remmers sein Leistungsspektrum für die Betoninstandsetzung. Es eignet sich insbesondere für frei bewitterte, nicht befahrbare Betonflächen, an denen eine geringe Rissüberbrückung ausreicht. In Parkhäusern und Tiefga-

ragen empfiehlt es sich daher beispielsweise für den Sockelschutz, kann aber auch in der Betoninstandsetzung als Schutzbeschichtung gegen den Eintrag von Chloriden oder Auftausalzen eingesetzt werden. Das neue Beton-Oberflächenschutzsystem ist nach DIN EN 1504-2 beziehungsweise DIN V

18026 und OS5b/OS D I nach Rili-SIB DAfStb/ZTV-ING zur Beschichtung von rissgefährdeten, nicht befahrenen Betonflächen zertifiziert. Das Produkt besteht aus zwei Oberflächenschutzschichten: einer Schlämlage und einer Deckversiegelung. Dabei handelt es sich um einen mineralischen kunststoffvergüteten Feinspachtel und eine Flüssigkomponente. Betofix ist kälteelastisch bis minus 20 Grad Celsius sowie frost- und tauwechselbeständig. Das chromatarme System wird im zweilagigen Auftrag bei einer Mindesttrockenschichtdicke von 2 Millimeter verarbeitet. Es weist ein Brandverhalten entsprechend Klasse E auf.



Betofix dient auch als Schutzbeschichtung gegen den Chlorideintrag.

Fotos: Anton Schedlbauer, München

Zensus 2021 verschoben – jetzt die Eigentümerversammlungen nutzen

Der Zensus 2021, die große Volkszählung, die Eigentümer von Wohnungen und Gebäuden zu 100 Prozent betrifft, jedoch Mieter nur stichprobenartig, war bereits angelaufen. Die erste Phase der Gebäude- und Wohnungszählung mit Übermittlung der Bestandslisten an das Statistische Bundesamt wurde abgeschlossen. Für diese Datenerhebung konnten die Verwalter auf die Daten in ihren ERP-Systemen zurückgreifen und, wie beispielsweise aus der Software VS3, angepasste Listen zur Datenlieferung nutzen. Ende 2020 hätte die Übermittlung der aktualisierten Bestandslisten erfolgen sollen. Dann jedoch kam der Beschluss vom 2. September 2020: Aufgrund der Corona-Pandemie wird der Zensus um ein Jahr verschoben, alle Erhebungen werden auf den neuen Stichtag angepasst.

Die Inhalte der Bestandslisten beziehen sich auf:

- Gemeinde, Postleitzahl und amtlicher Gemeindeschlüssel
- Art des Gebäudes
- Eigentumsverhältnisse
- Gebäudetyp
- Baujahr
- Heizungsart und Energieträger
- Zahl der Wohnungen

Die Inhalte der Listen für die Wohnungen beziehen sich auf:

- Art der Nutzung
- Leerstandsgründe
- Leerstandsdauer
- Fläche der Wohnung
- Zahl der Räume
- Nettokaltmiete

Die Daten für die Bestandslisten und deren Aktualisierung können die Verwaltungen in der Regel problemlos liefern. Die Datenlieferung der eigentlichen Erhebung zum Stichtag in 2022 – wahrscheinlich der 21. Mai – wird jedoch um einiges schwieriger. Fraglich ist jedoch, ob Verwalter immer die Nettokaltmieten, die Anzahl und Namen der Bewohner oder die Gründe eines Leerstands ken-



nen. All diese Fragen sind zur Datenlieferung jedoch zu beantworten.

Wer übernimmt nun die Lieferung dieser Daten? Die Eigentümer oder der Verwalter?

Auf die Beantwortung dieser Frage sollten sich die Verwalter im Rahmen ihrer Eigentümerversammlungen vorbereiten. Die Lieferung der Daten kann sowohl durch die Eigentümer oder auch die Verwalter erfolgen. Der Aufwand für die Verwalter dürfte jedoch nicht unerheblich sein. Je nach Gestaltung des Verwaltervertrags in Bezug auf Sonderleistungen und deren Vergütung, sollten die Verwaltungen grundsätzlich regeln, ob die Eigentümer bereit sind, eine zusätzliche Vergütung zu bezahlen. Ist dies nicht der Fall, sollte der Verwalter den Eigentümern die Gebäudedaten übermitteln und die Datenlieferung über ihre Wohnungen an das Sta-

tistische Bundesamt selbst vornehmen lassen. Wird die komplette Durchführung des Zensus durch den Verwalter angestrebt, ist somit die Aufnahme als Tagesordnungspunkt über die Lieferung der nötigen Daten an den Verwalter sowie eine Vergütung für die Sonderleistungen für die nächste Versammlung dringend anzuraten.

Sinnvoll erscheint auch ein Hinweis darauf, dass diese Erhebung aufgrund des Zensusgesetzes 2021 erfolgt und somit die Verpflichtung der Weitergabe der Daten vorliegt. Sollten nicht bereits entsprechende Generalklauseln in Verträgen mit Mietern vorhanden sein, müssen die Bewohner über die Weitergabe der Anzahl der Bewohner sowie die Vornamen/Namen von bis zu zwei Personen informiert werden. Entsprechende Informationen und Tipps für einen gesetzeskonformen Wortlaut findet man auf der Internetseite des Zensus2021 unter den Informationen zur Datenschutzgrundverordnung. Grundlage für die Speicherung der personenbezogenen Daten beim Verwalter selbst ist selbstverständlich die DSGVO. Eine gesetzeskonforme Datenhaltung können professionelle ERP-Systeme, wie die Software VS3 der Hausbank München, sicherstellen.

Es ist angeraten, die Zeit, die durch die Verschiebung gewonnen wurde dafür zu nutzen, eine Regelung mit den Eigentümern zu finden, so dass der Mehraufwand für diese Volkszählung für Verwalter auch aufwandsgerecht vergütet wird und die Eigentümer gut und ausreichend informiert und vorbereitet sind.



Die Autorin

Jeannette Jungmann-Guhl,
Leiterin der Abteilung Spezialisten
der Hausbank München

Prozessmanagement als Voraussetzung für wirksame Digitalisierung (Teil 2)

Jörg Wirtz beschreibt in einem zweiteiligen Beitrag was man tun muss, um alle Möglichkeiten der Digitalisierung auszu-schöpfen. Denn: Schlechte analoge Prozesse ergeben schlechte digitale Prozesse. Der zweite Teil beschreibt die Wichtigkeit, die Prozesse in der eigenen Immobilienverwaltung genau zu definieren, um den gewünschten Erfolg einfahren zu können. Bereits erschienen ist der erste Teil in der Dezemberausgabe von Immobilienverwaltung. Nachlesen kann man den Beitrag auf immoclick24.de.

Unabhängig welche der im Teil 1 geschilderten Situationen zutrifft, ist eine genaue Prüfung des Sachverhalts notwendig, bevor man eine Entscheidung fällt. Nicht immer sind integrierte Lösungen geeignet, um die eigenen speziellen Anforderungen zu erfüllen. Manchmal kann es sinnvoll sein, ein zusätzliches Produkt oder eine Produktkombination zu wählen.

Zudem stellt sich die Frage, wie die Vorgangsverwaltung aussehen soll. Soll sie nur als eine Art Logbuch funktionieren, in das alle relevanten Arbeiten eingetragen und die zugehörigen Dokumente angefügt werden können? Zur Sicherstellung dieser Anforderung reichen in kleineren Verwaltungen schon die regelmäßig verfügbaren Bordmittel (Outlook-Aufgaben / Onenote) aus. Optimal wäre, wenn eine Software den Mitarbeiter durch die Prozessschritte des Vorgangs führt, vergleichbar einer Checkliste oder eines Arbeitsplans. Eben nur digital mit all

den damit verbundenen Vorteilen und möglichst frei konfigurierbar, um sich den Anforderungen an die individuellen Prozesse anzupassen.

Welche Lösung man auch immer favorisiert und umsetzt, es stellt sich erneut die Frage nach den Prozessen. Die Digitalisierung der Vorgangsbearbeitung kann nur dann wirksam und sinnvoll eingerichtet werden, wenn die Prozesse in der Verwaltung definiert sind. Erst recht, wenn man mit Hilfe eines externen Dienstleisters eine geeignete Software einführen und konfigurieren will, dann beantworten definierte Prozesse die jetzt auftauchenden Fragen:

- Wer macht was?
- In welcher Reihenfolge?
- Mit wem?
- Wie viele Schnittstellen gibt es?
- Nach welchen Kriterien?
- Mit welchen Hilfsmitteln?
- Wie sind die durchgeführten Tätigkeiten nachvollziehbar?

Zur Vorbereitung solcher Digitalisierungsprojekte sollte man die Prozesse entsprechend definieren. Sind Prozesse gar nicht oder schlecht definiert, wird man wahrscheinlich auf extreme Schwierigkeiten bei der Digitalisierung stoßen. Maßnahmen werden kaum den gewünschten Erfolg mit sich bringen.

Praxisbeispiel

Bei einem Immobilienverwalter habe ich unter anderem den gelebten Prozess zur Kündigung und Neuvermietung einer Wohnung analysiert. Der Prozess wechselte nach Kündigungseingang bis zur abschließenden Wohnungsübergabe an den neuen Mieter 27-mal den Bearbeiter beziehungsweise die Abteilung. Es war mehr als aufwändig festzustellen, wo sich ein Vermietungsvorgang gerade befand. Die schnelle Beantwortung telefonischer Rückfragen war nahezu unmöglich.

Die Digitalisierung eines derart gestalteten Prozesses wird sicherlich dazu beitragen die

Übergabezeiten zu verringern und die Rückverfolgbarkeit zu erhöhen. Die Aufwände für die Einarbeitung in den jeweiligen Vorgang beim Nachfolgebearbeiter, die Überprüfung des jeweiligen Bearbeitungsstands und das Klären von Rückfragen bleiben aber unverändert hoch.

In diesem Fall habe ich gemeinsam bereits bei der Aufgabenverteilung (Aufbauorganisation) angesetzt und diese neu verteilt. Anschließend wurden die Prozessschritte detailliert und optimiert (zusammenfassen, weglassen, parallelisieren, automatisieren). Im Ergebnis wurden zwei neue Prozesse definiert:

- Mieterkündigung bearbeiten
- Vermietung durchführen

Die Anzahl der Schnittstellen konnte letztlich auf weniger als ein Viertel verringert und die Durchlaufzeiten deutlich verkürzt werden. Der Umfang der realisierten Arbeitszeiteinsparung konnte nicht mangels vorliegender Auswertung zum alten Prozess nur geschätzt werden. Alleine die Vermeidung unnötiger Übergaben ergeben Einsparungen von (3 bis 5 Minuten) 1,5 Stunden pro Vorgang. Bei der Anzahl der in diesem Unternehmen zu bearbeitenden Fällen, ergab das in Summe ein Mannjahr.

Dieses Beispiel zeigt eindrucksvoll wie lohnenswert die Optimierung der Prozesse ist, auch dann, wenn bereits Digitalisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden.

Zuschüsse realisieren

Zusätzlich zu den deutlichen Effizienzsteigerungen die realisiert werden können, hilft der Staat mit teils umfangreichen Zuschüssen. Viel zu wenige Verwalter kennen diese Zuschüsse, die sowohl bei den Ländern als auch beim Bund abrufbar sind, nicht. Als freigegebene und akkreditierte Digitalisierungsberater kann ich dabei behilflich sein.

Jörg Wirtz



Richtig kommunizieren beim Online-Termin



In einer Videokonferenz ist im Gegensatz zu einem Gespräch mit tatsächlich Anwesenden ein natürlicher Gesprächsablauf meist schwieriger zu erreichen: Bewegungen sind verzögert, Mimik und Gestik sind nicht immer richtig zu deuten, der Bewegungsradius der Teilnehmenden ist eingeschränkt. Deshalb ist das Kommunikationsverhalten der Technik anzupassen:

- Den Sprechenden nach Möglichkeit immer ausreden lassen – bei der teilweisen Online-Eigentümerversammlung nach dem neuen WEG wird es je nach Situation Ausnahmen geben.
- Möglichst direkt in die Kamera schauen – der Blickkontakt ist auch beim digitalen Treffen elementar.
- Auf wildes Gestikulieren sollte verzichtet werden. Nicht nur, weil dies generell Sinn macht, sondern auch, da es bei virtuellen Hintergründen zu oft kuriosem Schattenwurf kommt.
- Gezielte Fragen oder Anmerkungen, die an spezielle Personen gerichtet sind, sollten bei einer Webkonferenz eindeutig adressiert sein. Eine Frage oder These also besser nicht offen in die Runde stellen, es empfiehlt sich eine Person direkt anzusprechen.

Steuerungselemente wie gezielter Blickkontakt oder der Einsatz von Körpersprache sind bei einer Videokonferenz eben deutlich geringer ausgeprägt. Eine Besonderheit ist auch, dass Stille als produktiv gilt:

Wenn man gesprochen hat, sollte man etwas länger auf eine Antwort warten, als in einem normalen Gespräch. Die Übertragung zu den anderen Teilnehmern dauert manchmal einen Tick länger als im direkten Miteinander. Außerdem ist es schwieriger zu klären, wer als nächster spricht, das beansprucht ebenfalls Zeit. Das hängt jedoch stark von der Gruppenzusammensetzung ab. Das Vorhandensein eines souveränen Moderators ist generell unabdingbar.

Der Umgang mit der Stummschalt-Taste entwickelt sich zur Glaubensfrage. Häufig gilt noch die Regel, dass wer nicht spricht, sein Mikrofon ausschaltet. Es soll damit keine Störungen durch Tastatur, Kinder oder Rasenmäher vor dem Haus geben. Mittlerweile haben Videokonferenz-Werkzeuge wie Zoom und bald auch Microsoft Teams eine so gute Geräuschunterdrückungstechnologie, die diese Rücksichtnahme unnötig macht. Im Gegenteil, mittlerweile wird häufig darüber nachgedacht, die Stummschalt-Taste bei

Online-Treffen zu verbannen. Teilnehmer wenden sich tendenziell ab, wenn sie wissen, dass niemand zuhören kann. Auch das ständige Erinnern, die Taste bei Bedarf wieder zu aktivieren, ist sehr lästig.

Wie peinlich kann es außerdem sein, wenn man der Meinung ist, es hört niemand zu. Da dürfte es tatsächlich sinnvoller sein, das Mikro stets an zu lassen, sofern das Software-Tool zumindest so manches Störgeräusch herausfiltert. Unzählige Ausreden gibt es, warum bei einem beruflichen Video-Chat die Kamera nicht eingeschaltet werden kann. Nicht jeder gewöhnt sich gleich an eine eingeschaltete Webcam, um wenigstens Sichtkontakt herzustellen. Der beste Weg diesen Vorbehalt zu überwinden ist es, einfach die Kamera einzuschalten. Damit verschwindet auch schnell die Angst, sozial nicht gut aufzutreten und sich irgendwelche Blößen zu geben. Immerhin ein bisschen Körpersprache und mehr Menschlichkeit durch das Ansprechen des visuellen Sinnes dürften bei jedem Termin zielführend sein.

Schön wäre es, wenn sich die Teilnehmer bereits in den ersten Minuten intensiv eingebunden fühlen. Durch eine Frage, das Bitten um einen Daumen nach oben für irgendeinen Sachverhalt oder eine kurze Chat-Antwort. Der Hintergrund ist, dass ein Online-Treffen unbewusst als ein passives Treffen wahrgenommen wird. Diesen Eindruck gilt es auf den Kopf zu stellen.

Durch ein paar aktive Aktionen gleich zu Beginn verflüchtigt sich der Gedanke, sich zurücklehnen und berieseln lassen zu können. So kann eine Immobilienverwaltung auch standortübergreifend und mit Mitarbeitern aus dem Homeoffice produktive Online-Meetings abhalten.



Der Autor

Der Autor **Alexander Haas** ist Unternehmensberater und Webinaranbieter für Immobilienverwaltungen.

www.haas-unternehmensberatung.de

alexander.haas@haas-unternehmensberatung.de

Heizungsindustrie ist „Green Deal ready“

ISH digital 2021
22. bis 26. März

Die Europäische Union setzt mit dem Green Deal ambitionierte Klimaziele. Um 60 Prozent will die EU ihre Klimagase bis zum Jahr 2030 im Vergleich zu 1990 reduzieren. Vor der Verabschiedung des Green Deals galt noch ein Reduktionsziel von minus 40 Prozent. Diese Zielverschärfung hat auch weitreichende Konsequenzen für den größten Energieverbrauchssektor Deutschlands und Europas, den Wärmemarkt. So muss alleine in Deutschland bis zum Jahr 2030 eine jährliche CO₂-Einsparung von 72 Millionen Tonnen realisiert werden. Heiztechnische Lösungen und Systeme, die einen großen Beitrag zur Erreichung dieser Klimaziele leisten können, präsentieren führende Hersteller im Rahmen der ISH digital vom 22. bis 26. März 2021. Parallel dazu wird das ISH Technologie- und Energie-Forum die aktuellen politischen Rahmenbedingungen im Wärmemarkt umfassend beleuchten.

Am 11. Dezember 2019 stellte Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen den

Green Deal vor. Kern des Programms sind zwei große Ziele. Erstens: Die EU soll bis 2050 klimaneutral werden. Zweitens: Die EU soll bis 2030 ihre Klimagase um 60 Prozent unter den Wert von 1990 bringen. Damit diese ehrgeizigen Ziele gelingen können, müssen alle Wirtschaftssektoren einen aktiven Beitrag leisten. „Wir begrüßen, dass die EU den Klimaschutz so konsequent vorantreibt“, so Uwe Glock, Präsident im Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH). „Die Heizungsindustrie ist Green Deal ready und kann einen bedeutenden Anteil zur CO₂-Reduktion im Gebäudesektor beitragen“.

Veränderter Energiemix nötig

Der BDH hat ausgerechnet, dass die Umsetzung des Green Deals im Gebäudebereich technisch möglich ist. Die Strategie zur Zielerreichung fußt auf drei Säulen. Eine zentrale Rolle spielt dabei der Einsatz moderner Heizungstechnik. Alleine in Deutschland ist mehr als jede zweite Heizung technisch veraltet und braucht mehr Energie als nötig. Gleiches gilt für den europäischen Anlagen-

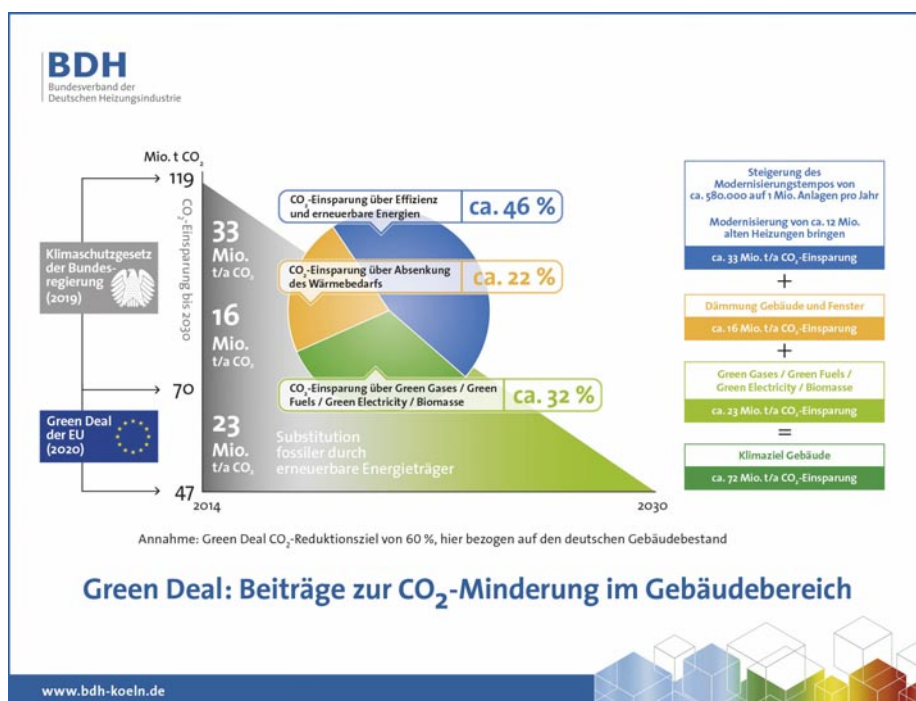
bestand. Hier gilt es, die bisherige Modernisierungsquote deutlich zu steigern, bis hin zu einer Verdopplung.

Die Heizungsindustrie bietet dazu ein umfangreiches Produktportfolio. Neben der Brennwerttechnik, die im Falle der Gasvariante bereits Beimischungen von Wasserstoff verwerten kann (H₂-ready), stehen Wärmepumpen, KWK-Anlagen und Brennstoffzellenheizungen, Holzheizkessel oder hybride Systeme sowohl für den Einsatz im Neubau als auch im Bestand zur Verfügung. Neben der Modernisierung des Anlagenbestandes lassen sich weitere CO₂-Einsparungen über die Ertüchtigung der Gebäudehülle, zum Beispiel über die Dämmung erzielen.

Als drittes zentrales Element muss ein veränderter Energiemix im Wärmemarkt zur weiteren CO₂-Reduktion beitragen. Insbesondere die dominanten Energieträger Erdgas und Heizöl haben eine grüne Perspektive. So lassen sich große CO₂-Mengen durch die Verwendung von Green Gases, also zum Beispiel Biomethan oder Wasserstoff, einsparen. Über das Verfahren Power-to-Gas kann überschüssiger Ökostrom zur Erdgas-Erzeugung genutzt werden. Durch den künftigen Einsatz fortschrittlicher Biobrennstoffe oder synthetischer Fuels auf Basis von Power-to-X haben auch Ölheizungen eine klimaneutrale Perspektive. Hinzu kommt die Nutzung von CO₂-neutraler Holzenergie und grünem Strom.

Attraktives Rahmenprogramm

Im Rahmenprogramm der ISH digital 2021 veranstaltet der BDH mit seinen Partnerverbänden erneut das Technologie- und Energie-Forum. Hier dreht sich alles um aktuelle politische Rahmenbedingungen im Wärmemarkt und wie die ambitionierten Klimaziele im Gebäudebereich umgesetzt werden können. Unter dem Titel Green Deal ready erfahren die Teilnehmer hier alles über den Status Quo moderner Heizungstechnik. Daneben spielt die Zukunft der Energieträger im Wärmemarkt auf dem Weg zur Klimaneutralität eine große Rolle.





Windenergie bleibt „Packesel“ der Energiewende

Die CO₂-Emissionen der Energiewirtschaft sind in diesem Jahr um 15 Prozent gegenüber 2019 gesunken (2020: 217 Millionen Tonnen CO₂; 2019: 254 Millionen Tonnen). Im Vergleich zu 1990 beträgt die Minderung der CO₂-Emissionen seit 2020 rund 53 Prozent. Das zeigen vorläufige Berechnungen aus dem Mitte Dezember veröffentlichten BDEW-Jahresbericht „Energieversorgung 2020“. „Die Energiewirtschaft ist bei der notwendigen Treibhausgas-Reduktion eindeutig

auf Kurs“, sagte Kerstin Andreae, Vorsitzende der BDEW-Hauptgeschäftsführung.

Ein Faktor für die Minderung der CO₂-Emissionen war die auch in diesem Jahr gestiegene Stromerzeugung aus Erneuerbare Energien und der Rückgang der Kohleverstromung: So erzeugten Wind, Photovoltaik, Biomasse und andere regenerative Energieträger 2020 insgesamt 251,7 Milliarden Kilowattstunden (kWh) Strom und damit 4,2

Prozent mehr als im Vorjahr. Die Stromerzeugung aus Steinkohle sank um mehr als ein Viertel, die Stromerzeugung aus Braunkohle um knapp ein Fünftel.

Der besonders starke Rückgang der CO₂-Emissionen in diesem Jahr ist zu einem Teil auch durch die Corona-Pandemie und dem daraus resultierenden wirtschaftlichen Einbruch verursacht. So ist der Stromverbrauch im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr um rund 4,4 Prozent auf 543,6 TWh gesunken. „Was wir für die weitere CO₂-Reduzierung vor allem brauchen, ist ein entschlossener und schneller Ausbau der Erneuerbaren Energien. Die EEG-Novelle, die im Dezember verabschiedet wurde, enthält zwar einige positive Ansätze, wird aber noch nicht ausreichen, um der Energiewende den notwendigen Anstoß zu verleihen“, sagte Andreae.

Konkret hätte die Bundesregierung schon jetzt für bessere Bedingungen für das Repowering sorgen können. Auch im Bereich des Artenschutzrechts bedarf es endlich handhabbarer und bundesweit einheitlicher Vorgaben. Im Bereich der Photovoltaik bestünde zudem weiterhin erheblicher Nachbesserungsbedarf. Insgesamt habe es im Jahr 2020 trotz der Corona-Pandemie jedoch auch Fortschritte in der Energiepolitik gegeben, sagte Andreae. Mit dem Kohleverstromungsbeendigungsgesetz gebe es nun einen klaren Plan, um Schritt für Schritt aus der Kohleverstromung auszusteigen. Mit der vom BDEW seit Langem geforderten Einführung der CO₂-Bepreisung in den Bereichen Wärme und Verkehr habe die Bundesregierung einen Paradigmenwechsel in diesen Sektoren eingeleitet.

Mit Blick auf die Elektromobilität müsse die Koalition endlich eine Einigung beim Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) erreichen, um den Ausbau der privaten Ladeinfrastruktur zu beschleunigen.

Foto: zentilia/Adobe Stock

Was Sie erwartet ... ImmobilienVerwaltung 2 | 2021

Außenanlagen

- Neue Geräte für Hausmeister
- Sperrpfosten
- Fahrradständer
- Müllplätze gestalten

Neue Verwalter-Software

- E-Mobilität
- Ladesysteme
- E-Fahrzeuge

Redaktionsschluss: 12. Februar 2021
Erscheinungstermin: 5. März 2021