

ZIWP

Zeitschrift für Immobilienwissenschaft und Immobilienpraxis

Ein wissenschaftliches Journal der EBZ Business School – University of Applied Sciences

In dieser Ausgabe:

SVENJA GRZESIOK M.SC.; DR.-ING. ALEXANDRA HILL

Wohnungswirtschaftliches Engagement für Bildungsinfrastruktur – Herausforderungen und Mehrwerte neuer Kooperationen einer integrierten Quartiersentwicklung

PROF. DR. MICHAEL WORZALLA

Haftungsfragen in der betrieblichen Altersversorgung

PROF. DR. MICHAEL PANNEN

Anhebung der Grunderwerbsteuer – es droht ein Lockin-Effekt

PROF. DR. MARKUS KNÜFERMANN

Begründung und Möglichkeiten bankenunabhängiger Fremdfinanzierung von Wohnungsunternehmen

STEFAN RODE, B.A.

Analyse der »cost optimal level«-Berechnungsmethode gemäß Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie



Die EBZ BUSINESS SCHOOL ist eine staatlich anerkannte Hochschule in gemeinnütziger Trägerschaft. Träger ist das EBZ, das seit mehr als 50 Jahren erstklassige Bildungsangebote für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft anbietet. Mit der EBZ BUSINESS SCHOOL bietet das Haus nun auch die Möglichkeit zum Studium im Bereich der Immobilienwirtschaft. Die Praxisorientierung garantieren der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, der VdW Verband der Wohnungswirtschaft Rheinland Westfalen sowie der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen.

Die EBZ BUSINESS SCHOOL ist von der FIBAA – Internationale Agentur zur Qualitätssicherung und Akkreditierung von Studiengängen und Institutionen – akkreditiert worden. Standort der EBZ BUSINESS SCHOOL ist das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Impressum

ZIWP | Zeitschrift für Immobilienwissenschaft und Immobilienpraxis
Ein wissenschaftliches Journal der EBZ BUSINESS SCHOOL
– University of Applied Sciences.

ISSN:
2196-6028

Verantwortliche Herausgeber:
EBZ BUSINESS SCHOOL – Prof. Dr. habil. Volker Eichener,
Dipl.-Pol. Klaus Leuchtmann, Prof. Dr. habil. Sigrid Schaefer,
Prof. Dr. Michael Worzalla

Springorumallee 20
44 795 Bochum
Tel.: +49 234 9447 606 | Fax: +49 234 9447 199
E-Mail: bs@e-b-z.de
Internet: www.ebz-business-school.de

Wissenschaftlicher Beirat:
Prof. Dr. Matthias Fahrenwaldt, Prof. Dr. Viktor Grinewitschus,
Prof. Dr. Klaus-Peter Hillebrand, Prof. Dr. Armin Just,
Prof. Dr. Jürgen Keßler, Prof. Dr. Markus Knüfermann,
Prof. Wolfgang Krenz, Prof. Dr. habil. Dr. h.c. Rudolf Miller,
Prof. Dr. Christian E. Ostermann, Dr. Michael Pannen,
Prof. Dr. Norbert Raschper, Prof. Dr. Volker Riebel, Prof. Dr. Philipp Schade,
Prof. Dr. Peter Schörner, Dr. Raphael Spieker, Prof. Dr. Guido Stracke,
Prof. Dr. Günter Vornholz.

Schriftleitung:
Prof. Dr. habil. Volker Eichener (v.i.S.d.P.)

Redaktion und Lektorat:
Dipl. Volkswirt Ulrich Berhorst

Layout/Satz:
Baryluk & Lünse, www.barylukluense.de

Druck:
viaprinto, Otto-Hahn-Str. 21, D-48161 Münster

© Copyright 2014 by: EBZ BUSINESS SCHOOL GMBH

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung der EBZ Business School GmbH. Hinweis zu §52a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne seine Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Editorial

von Dipl. Pol. Klaus Leuchtmann



Ein Plädoyer für mehr Bildung und Forschung!

Aufregende Zeiten für die Immobilienwirtschaft: Einerseits befeuern extrem niedrige Zinsen Modernisierungs- und Neubauprojekte, andererseits sorgt der Staat mit seinem Ordnungsrecht für einen stetigen Anstieg der Baukosten. Der Bedarf an barrierearmen Wohnungen steigt stetig, die Umbauquote ist konstant niedrig. Viel mehr Menschen als erwartet zieht es in einige wenige Ballungsräume, die »Hot-Spots« mit teuren Mieten und begrenztem Wohnraum. Das passiert nicht unerwartet, aber die Geschwindigkeit überrascht doch alle Akteure.

Und dann ist da noch die Energiewende. Sie ist ein flächendeckender Technologie-Roll-out. Komplizierteste innovative Technologie soll zur Verringerung des CO₂-Ausstoßes führen und letztendlich dazu beitragen, klimapolitische Ziele zu erfüllen. Plötzlich sollen Komponenten wie Blockheizwerke, Photovoltaik und Geothermie ineinandergreifen. Smart-Home-Komponenten machen Häuser zu hochkomplexen Gebilden. Demnächst wollen wir in den Quartieren Strom erzeugen. Bauen wird Hightech!

Angesichts der hohen Ausgaben für Förderung von Energieeffizienz und Technologieentwicklung müsste eine Erfolgskontrolle doch eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein. Sie findet jedoch weder systematisch noch langfristig orientiert statt. Dabei wären die Ergebnisse für die Weiterentwicklung der Produkte sowie die Anpassung staatlicher Anreizsysteme unglaublich wertvoll. Oder fehlt hier das Wissen über wissenschaftliche Methoden und Möglichkeiten?

Offenbar kommt es bei der Energiewende nicht alleine auf die Technik, sondern in erheblicher Weise auch auf den »Faktor Mensch« an. Prof. Dr. Viktor Grinevitschus, Inhaber der Techem-Professur für Energiemanagement an der EBZ Business School, sieht die Gebäudetechnik in einer Komplexitätsfalle. Er zeigte auf, dass es schon bei der Auswahl der richtigen Technologie, bei ihrem Einbau und erst recht im späteren Betrieb zu erheblichen Verwerfungen der eigentlich erwarteten Leistung kommen kann, wenn die ausführenden Personen nicht über das notwendige technische und kaufmännische Fachwissen verfügen.

Für eine Entwicklung von Maßnahmen, Konzepten und daraus resultierenden Qualifikationsanforderungen brauchen wir eine breite, anwendungsbezogene Forschung. Sonst werden wir mit »Hot-Spot-Kosmetik« und mäßig funktionierenden Hightech-Immobilien viel Vermögen verlieren und einen zu kleinen Beitrag zur Verbesserung unserer Lebensbedingungen leisten. Es ist höchste Zeit, einen ambitionierten Forschungssektor Immobilienwirtschaft aufzubauen und angemessen auszustatten.

Wir leisten bereits unseren Beitrag mit dem schnellen Aufbau einer Forschungsinfrastruktur, mit dieser Zeitschrift, mit unserer ambitionierten Lehre. Aber wir brauchen auch Unterstützung: Mehr Immobilienprofis in den Vergabegremien für Forschungsmittel, eine langfristig orientierte Forschungsfinanzierung als fester Bestandteil staatlicher Wohnungsbau- und Energieeffizienzförderung. Das sind keine Aufwendungen, das sind Investitionen!

Klaus Leuchtmann

Inhalt

3 Editorial

6 Artikel

Kundengruppen und Innovationen

6 **Wohnungswirtschaftliches Engagement für Bildungsinfrastruktur – Herausforderungen und Mehrwerte neuer Kooperationen einer integrierten Quartiersentwicklung**

SVENJA GRZESIOK M.SC.; DR.-ING. ALEXANDRA HILL

Quartiere gewinnen vor dem Hintergrund der gesellschaftlichen Herausforderungen zunehmend an Bedeutung. Gerade in sogenannten Problemquartieren unterstützen Investitionen in Bildungseinrichtungen die soziale Stabilisierung. Dabei können Wohnungsunternehmen durch ein aktives Engagement doppelt profitieren: Erstens als Projektentwickler und zweitens durch die positiven Ausstrahlungseffekte der Bildungseinrichtungen auf die Quartiere.

Management und Organisation

21 **Haftungsfragen in der betrieblichen Altersversorgung**

PROF. DR. MICHAEL WORZALLA

Bedingt durch den demographischen Wandel und den Fachkräftemangel gewinnt die betriebliche Altersversorgung auch für die Unternehmen der Immobilienwirtschaft wieder an Bedeutung. Nicht eindeutig geklärt ist die Frage nach den Risiken, welche hiermit für die Unternehmen verbunden sein können.

26 **Anhebung der Grunderwerbsteuer – es droht ein Lockin-Effekt**

PROF. DR. MICHAEL PANNEN

Seit 2006 hat die Grunderwerbsteuer in Deutschland einen stetigen Anstieg erfahren. Dies kann zur Lockin-Problematik führen, wobei ökonomisch sinnvolle Transaktionen nicht mehr durchgeführt werden. Der Beitrag untersucht, ob der Lockin-Effekt durch die Grunderwerbsteuer bei Immobilientransaktionen verursacht wird.

36 **Begründung und Möglichkeiten bankenunabhängiger Fremdfinanzierung von Wohnungsunternehmen**

PROF. DR. MARKUS KNÜFERMANN

Die Finanzierung des deutschen Mittelstandes, wie auch der meisten Unternehmen der Wohnungswirtschaft, erfolgt traditionell mit Hilfe des klassischen Bankenkredites. Das Umfeld der Kreditgeber wird hierbei allerdings zunehmend instabiler auch aufgrund zyklischer Schwankungen in der Kreditvergabe. Damit werden alternative börslich organisierte oder außerbörsliche Finanzierungsformen an Bedeutung gewinnen.

50 Analyse der »cost optimal level«-Berechnungsmethode gemäß Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie

STEFAN RODE, B.A.

Die Europäische Union hat mit Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie (EPBD) ein Controlling-Instrument implementiert, mit dessen Hilfe das »kostenoptimale Niveau« verpflichtend durch die Mitgliedstaaten berechnet werden muss, um einen Abgleich zwischen den nationalen Energieeffizienzregelungen und dem kostenoptimalen Niveau zu ermöglichen.

60 EBZ Business School – Intern

Kundengruppen und Innovationen

SVENJA GRZESIOK M.SC.; DR.-ING. ALEXANDRA HILL

Wohnungswirtschaftliches Engagement für Bildungsinfrastruktur – Herausforderungen und Mehrwerte neuer Kooperationen einer integrierten Quartiersentwicklung

Quartiere rücken zunehmend in den Fokus von Politik, Verwaltung, Wissenschaft und Wirtschaft. Die Ebene des Stadtquartiers gewinnt für die Akteure der Stadtentwicklungspolitik an Bedeutung, um umsetzungsorientierte Lösungsansätze für zunehmend komplexere Fragestellungen zu generieren und zu erproben. Gerade in sogenannten Problemquartieren unterstützen Investitionen in Bildungseinrichtungen die soziale Stabilisierung. Dabei können Wohnungsunternehmen durch ein aktives Engagement doppelt profitieren: Erstens als Projektentwickler und zweitens durch die positiven Ausstrahlungseffekte der Bildungseinrichtungen auf die Quartiere. Insbesondere kommunal(nah)e Wohnungsunternehmen treten in diesem Kontext und im Sinne einer integrierten Quartiersentwicklung verstärkt bei der Bereitstellung von Bildungsinfrastruktur als Akteure auf. Der vorliegende Beitrag skizziert aktuelle Diskussionen zur Relevanz von Bildungsinfrastruktur für das Quartier und gewährt Einblicke in zwei Projekte, die das Engagement kommunal(nah)er Wohnungsunternehmen beim Bau bzw. bei der Sanierung und der Unterhaltung von Schulbauten aufzeigen.¹

Svenja Grzesiok M.Sc.

Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl *Urban and Metropolitan Studies*, Geographisches Institut, Ruhr-Universität Bochum

Kontakt:

Svenja.Grzesiok@ruhr-uni-bochum.de



Dr.-Ing. Alexandra Hill

Forschungskoodinatorin am Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung (InWIS), Bochum

Kontakt:

Alexandra.Hill@inwis.de



1 Einführung

Die Ebene des Stadtquartiers gewinnt angesichts der vielschichtigen gesellschaftlichen Herausforderungen vermehrt an Bedeutung. Dabei dient sie als Bezugs- und Handlungspunkt für die Akteure der Stadtentwicklungspolitik und eignet sich dazu, umsetzungsorientierte Lösungsansätze zu entwickeln und zu erproben (vgl. Deffner/Meisel 2013, Drilling/Schnur 2011). Im Zusammenhang bilden Quartiere »ein räumliches Muster, das seine baulich-räumliche, funktionale und soziokulturelle Unterschiedlichkeit in differenzierten, voneinander abgegrenzten Stadtquartieren ausdrückt« (Habermann-Nieße/Klehn 2007, S. 223). Dabei sind Stadtquartiere ebenso vielfältig wie die erforderlichen Lösungsansätze.

Als »Formate der Innovation« sind seit mehr als 100 Jahren die Internationalen Bauausstellungen (IBA) in Deutschland erfolgreiches Labor und Experimentierfeld für Städtisches (Hohn et al. 2014). Im Jahr 2013 fand das Präsentationsjahr der IBA Hamburg statt, welches zahlreiche Projekte und die zugrundeliegenden rezenten Planungsansätze in Hamburger Stadtquartieren präsentierte. Eine Vielzahl dieser Projekte legt einen Schwerpunkt auf das Thema Bildung (IBA Hamburg GmbH o. J.) und hat variantenreiche Akteure für ein erfolgreiches Projektgelingen zusammengebracht (Burgdorff et al. 2009). Hamburger Experten weisen darauf hin, dass »die Qualität der Schulen heute ausschlaggebend für die Entwicklung von Quartieren ist« (Experteninterview Hamburg 2013).

Ein entsprechendes Engagement von (kommunal(nah)en) Wohnungsunternehmen ist bislang jedoch lediglich in Ansätzen untersucht worden (vgl. Burgdorff et al. 2009; Landeshauptstadt Stuttgart 2009). Der vorliegende Beitrag setzt an dieser Stelle an und präsentiert ausgewählte Ergebnisse einer explorativen Studie, die sich exemplarisch auf zwei Projekte in Hamburg und Hannover bezieht, an denen kommunal(nah)e Wohnungsunternehmen als zentrale Akteure bei der Bereitstellung von Bildungsinfrastruktur beteiligt waren.

¹ Die Autorinnen danken Dr. Sonja Borchard, die bis August 2013 in diesem Projekt mitgearbeitet hat.

Der Artikel skizziert aus der Perspektive einer integrierten Quartiersentwicklung die Akteursstrukturen und die ökonomischen sowie organisatorischen Rahmenbedingungen. Gleichzeitig gewährt er erste Einblicke in die Herausforderungen und auftauchenden Hemmnisse sowie den realisierbaren Nutzen einer solchen Kooperation für die Wohnungsunternehmen, aber auch für die Kommunen und andere Akteure im Quartier.

2 Zur Bedeutung von Bildungsinfrastrukturen für das Quartier

Bildungserfolg ist eng mit dem sozialen Umfeld verknüpft und Bildungseinrichtungen sind ein wichtiger Standortfaktor für die Attraktivität von Wohnquartieren (vgl. Olk/Stimpel 2012, S. 138). Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die sozialräumliche Verteilung und die Qualität unterschiedlicher Bildungsangebote einen wesentlichen Einfluss auf selektive Effekte im Sozialraum haben. Somit können durch Bildungsinfrastrukturen, abhängig von ihrer Quantität und Qualität, eine sozialräumliche Integration und soziale Inklusion begünstigt oder gehemmt werden (vgl. ebd.). Auch die Zusammensetzung der Wohnbevölkerung und das Humankapital können über Bildungsinfrastrukturen maßgeblich beeinflusst werden, weshalb über diesen Weg sozialräumliche Aufwertungs- oder aber Abstiegsprozesse angestoßen werden können. Studien zeigen, dass sich Angebots- und Nachfrageseite wechselseitig beeinflussen. Dabei verfügen benachteiligte Quartiere, die bspw. im Fokus von Städtebauförderprogrammen stehen, oft über Bildungsangebote bzw. Bildungsinfrastrukturen mit unzureichender Quantität oder auch Qualität (vgl. Dangschat 2012, S. 117; Burgdorff et al. 2009, S. 4), weshalb »benachteiligte« Stadtteile gleichzeitig auch als »benachteiligende« Stadtteile bezeichnet werden können (Stošić 2011, S. 276). Dieser Zusammenhang und die damit einhergehenden räumlichen Disparitäten wurden in zahlreichen Studien für die Bundesrepublik Deutschland auf unterschiedlichen räumlichen Ebenen belegt, so z. B. im Vergleich zwischen Nord und Süd, zwischen Bundesländern und Regionen, innerhalb von Städten und auch zwischen und innerhalb einzelner Stadtteile (vgl. z. B. Weishaupt 1996, 2002; Schulz 2000; Deutsches PISA-Konsortium 2002; Kronig 2003; Ditton 2004, 2007; Zymek et al. 2006; Radtke/Stošić 2009; Klemm 2008, Stošić 2011).

Bis vor wenigen Jahren war Bildung im Rahmen der Stadtplanung lediglich als »funktionelles oder infrastrukturelles Thema relevant, indem es bspw. um die Planung und den Unterhalt von Schulen, Kindergärten oder Volkshochschulen ging« (Reutlinger/Schöne

2012, S. 119). Doch vermehrt reift die Erkenntnis, dass Bildungsinfrastrukturen im Rahmen einer integrativen Quartiersentwicklung aufgrund ihrer immanenten Wechselwirkungen mit sozialräumlicher Qualität eine Schlüsselfunktion zuzuordnen ist (vgl. Olk/Stimpel 2012). Dabei stellen Quartiere eine gemeinsame Handlungs- und Kommunikationsbasis für alle beteiligten Akteure dar (vgl. Reutlinger/Schöne 2012, S. 120). Durch eine integrative Herangehensweise können vor allem Quartiere, die durch bildungsferne Bevölkerungsgruppen gekennzeichnet sind, langfristig verbessert bzw. stabilisiert werden (vgl. Dangschat 2012, S. 117).

Hinzu kommt, dass sich gerade in diesen Quartieren für die Wohnungswirtschaft ein enormer Handlungsdruck ergibt. Die Folgen einer negativen Entwicklung von Quartieren schlagen sich für Anbieter von Wohnraum in erster Linie in Form von Leerständen, sinkender Kaufkraft, Mietrückständen etc. nieder (vgl. Häußermann 2009, S. 43). Somit wächst auch bei wohnungswirtschaftlichen Akteuren zunehmend die Erkenntnis, dass eine Stabilisierung von Quartieren über die eigenen Wohnungsbestände hinausgehen und für eine Qualitätssicherung bzw. -aufwertung der eigenen Wohnungsbestände die Bildungsfrage berücksichtigt werden muss (vgl. ebd., S. 43 f.). Dabei gilt Bildung als Schlüssel für die zukünftige Entwicklung von Quartieren (vgl. ebd., S. 44). In dem Zusammenhang entscheidet dieser Faktor insbesondere darüber, ob Familien bleiben oder wegziehen.

In privilegierten Lagen können Kindergärten und Kindertagesstätten sowie Schulen mit gutem Ruf und qualitätsvollen pädagogischen Angeboten sowie einer angemessenen räumlichen Ausstattung im Quartier folglich für einen Anstieg der erzielbaren Mieten sowie der entsprechenden Immobilienwerte sorgen (vgl. Eichener 2009, S. 45). Durch Investitionen in Bildungsinfrastrukturen ist es zudem möglich, benachteiligte Quartiere vor einer weiteren negativen Entwicklung zu bewahren und eine Absenkung von Mieten in entspannten Wohnungsmärkten zu vermeiden (Burgdorff et al. 2009, S. 4).

Neben der Qualifizierung der Bevölkerung, die im Kontext des zunehmenden kommunalen Wettbewerbs an Relevanz gewinnt, kann innerhalb der Schulen der Grundstein für bürgerschaftliches Engagement gelegt werden. Dies impliziert zudem eine Integration bislang segregierter Bevölkerungsgruppen und eine Verbesserung des Zusammenlebens und der Sicherheit innerhalb der Quartiere (vgl. Eichener 2009, S. 45; Reutlinger/Schöne 2012, S. 119).

Die Rolle der Wohnungsunternehmen liegt in diesem Zusammenhang in erster Linie in der Bereitstellung

und Bewirtschaftung der Gebäude und der infrastrukturellen Ausstattung, welche nachweislich einen elementaren Grundstein für hochwertige pädagogische Angebote darstellen (vgl. Montag Stiftung Urbane Räume gAG et al. 2013). So ist in diesem Kontext zunehmend die Rede von dem »Raum als dritten Pädagogen«, was die Relevanz zusätzlich unterstreicht (vgl. Seydel 2009, S. 1 ff.).

3 Untersuchungsansatz der Studie

Die Studie »Bildungsinfrastruktur und Wohnungswirtschaft: Herausforderungen und Mehrwerte einer integrierten Stadt- und Quartiersentwicklung« wurde am *InWIS – Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung* durchgeführt und durch die *EBZ Business School in Bochum* gefördert. Ziel der explorativ angelegten Studie war es, erste Erkenntnisse über die Mehrwerte und die Hemmnisse des wohnungswirtschaftlichen Engagements für Bildungsinfrastrukturen und insbesondere für eine integrierte Quartiersentwicklung zu gewinnen. Dabei stehen folgende Analyseziele im Vordergrund:

- Untersuchung und Darstellung der jeweiligen Zielsetzungen und des Nutzen des quartiersbezogenen Engagements durch kommunal(nah)e Wohnungsunternehmen.
- Analyse der strategischen Herangehensweise und der Organisation innerhalb der Unternehmen und mit den beteiligten Akteuren.
- Untersuchung von Herausforderungen des Engagements der Wohnungswirtschaft für die Verbesserung von Bildungsinfrastruktur im Quartier.

Zur Erreichung dieser Zielsetzung werden zwei Beispielprojekte² betrachtet: die Modellprojekte »Hamburg Süd« mit einem konkreten Teilprojekt in Hamburg Harburg (SAGA GWG) und die »Integrierte Stadtteilschule Mühlenberg« (GBH Hannover). Während der Analysefokus auf dem Fallbeispiel Hamburg liegt, dient Hannover als ergänzendes Fallbeispiel, so dass aufgrund der bislang wenig bekannten Schulbauprojekte durch Wohnungsunternehmen weitere Erkenntnisse in dem Forschungsgebiet gewonnen werden können. Auf diese Weise konnten Ausgangslage, Rahmenbedingungen und Lösungsansätze von zwei unterschiedlichen Beispielprojekten verknüpft betrachtet werden.

² Die empirische Phase der Studie hat im ersten Halbjahr 2013 stattgefunden. Nachträgliche konzeptionelle Veränderungen, wie bspw. in Hamburg, werden in diesem Artikel aufgrund der zeitlichen Restriktion nicht berücksichtigt.

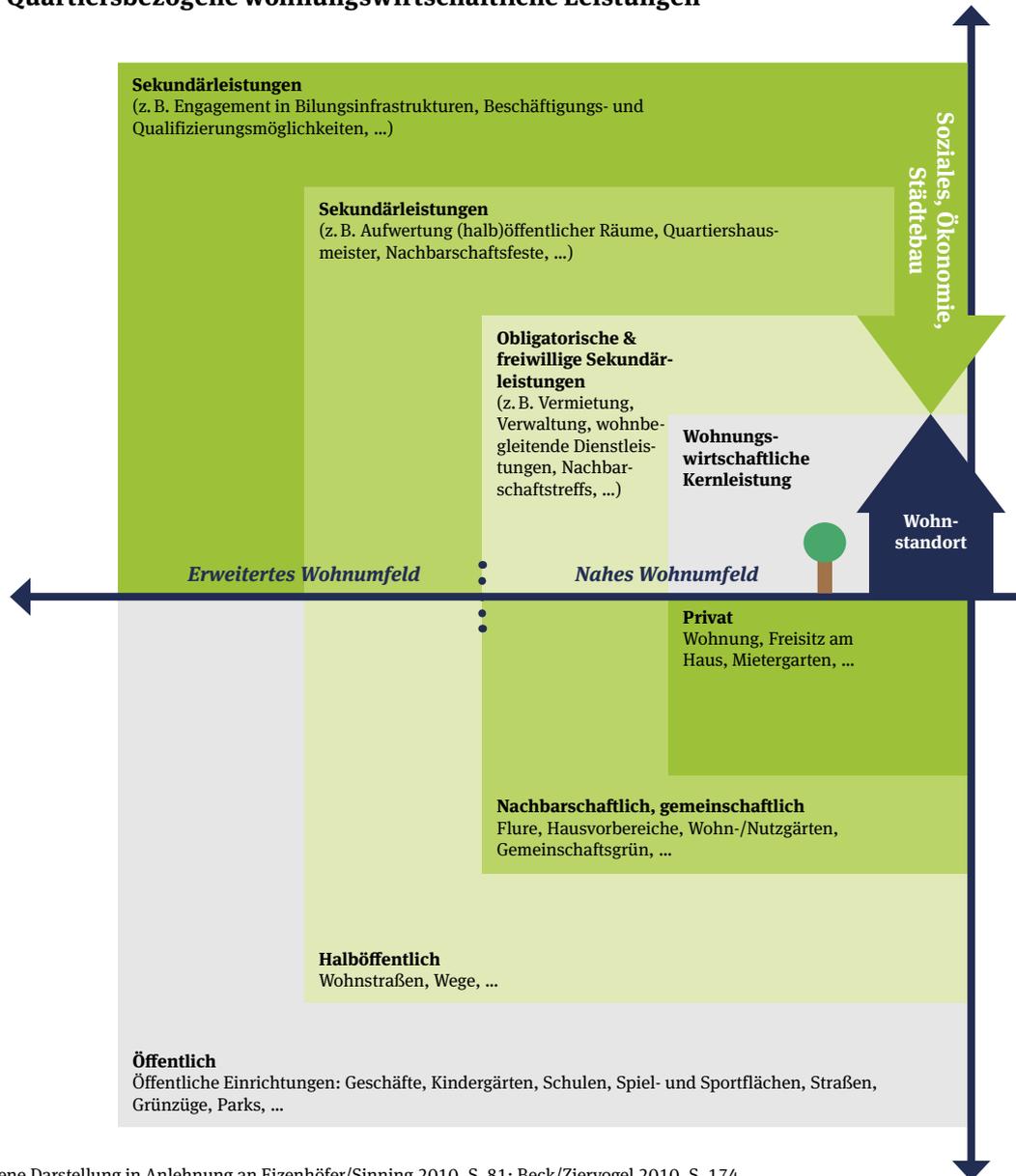
Im Folgenden wird zunächst literaturbasiert der Stand der Forschung im Themenfeld Bildungsinfrastrukturen, Wohnungswirtschaft und Quartiersentwicklung dargestellt. Anschließend werden die Erkenntnisse aus den Analysen der beiden ausgewählten Fallbeispiele für Schulbauprojekte aufbereitet, welche vorrangig auf geführten Experteninterviews beruhen und die jeweiligen Prozesse und projektbezogenen Spezifika sowie Stärken und Probleme der unterschiedlichen Projekte darstellen.

4 Wohnungsunternehmen als Partner in der Quartiersentwicklung und ihr Engagement für Bildungsinfrastrukturen

Seit mehreren Jahren, insbesondere vor dem Hintergrund der realisierten IBAs und der Bund-Länder-Programme Soziale Stadt sowie Stadtumbau Ost und West, wächst bei verschiedenen Akteuren das Bewusstsein dafür, dass vor allem auf der kleinräumigen Maßstabsebene theoretische Stadtentwicklungskonzepte implementiert und erforscht werden können (Schwalb/Walk 2007, S. 7; Geißel 2007, S. 23; Baumheier/Warsewa 2013, S. 2). Als kleinste gemeinsame Handlungsebene bietet das Quartier das Potenzial, eine Vielzahl an Akteuren im Sinne einer integrierten Quartiersentwicklung zusammenzubringen – ohne dabei unübersichtlich zu werden – und so starke Bündnisse für die zukünftige Entwicklung zu ermöglichen (Meisel 2010a, S. 26; Meisel 2010b, S. 20). Wohnungsunternehmen gelten in diesem Kontext schon seit langem als starke Promotoren (vgl. Hohn 2009, S. 113), die vor allem im Bereich der Wohnungsbestandsentwicklung wichtige und effektive Impulse für die Quartiersentwicklung setzen können (Hoffmann/Schönig 2007, S. 12; Duvigneau o. J., S. 2 ff.). Hier hat sich gezeigt, dass das Spektrum möglicher Handlungsfelder der Wohnungsunternehmen neben den wohnungswirtschaftlichen Kernleistungen heterogen ist (Eizenhöfer/Sinning 2010, S. 81; Beck/Ziervogel 2010, S. 174; Duvigneau o. J., S. 2). Die möglichen Sekundärleistungen können nach Maßstabsebenen des Wohnumfeldes differenziert werden (s. Abb. 1).

Parallel hat sich die Schulpolitik in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Medien und Öffentlichkeit diskutieren zurzeit intensiv verschiedenste bildungsrelevante Themen, wie neue Schulformen und den Fortbestand der aktuellen, die Vor- und Nachteile von G8- und G9-Zügen in Gymnasien, pädagogische Konzepte und verwahrloste Schulgebäude mit Modernisierungstau. Zahlreiche Schulen entsprechen gegenwärtig nicht mehr den aktuellen Anforderungen, z. B.

Abb. 1: Quartiersbezogene wohnungswirtschaftliche Leistungen



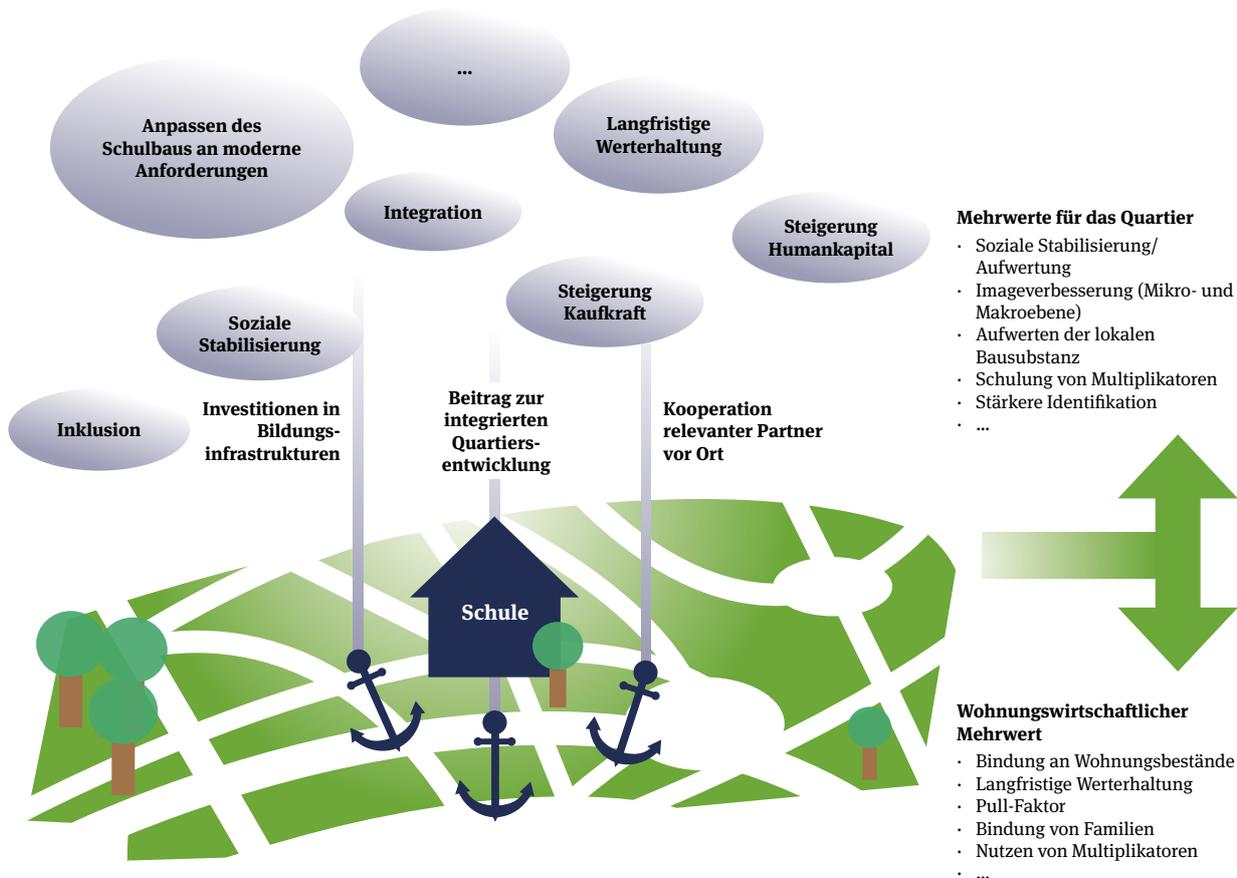
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Eizenhöfer/Sinning 2010, S. 81; Beck/Ziervogel 2010, S. 174

hinsichtlich Inklusion (vgl. Montag Stiftung Urbane Räume gAG 2013, S. 4 ff.). Dem gegenüber stehen Kommunen, die aufgrund ihrer Haushalte nur eingeschränkt handlungsfähig sind und der vom Land auferlegten Pflichtaufgabe, die Schulen zu erneuern und an die neue Schulpolitik anzupassen, nicht nachkommen können (ebd., S. 4). Aufgrund des demografischen Wandels muss zudem in einigen Quartieren über Schulschließungen nachgedacht werden (vgl. Hyll/Schneider 2011). Da Bildungsinfrastrukturen für Wohnungsunternehmen eine besondere Bedeutung hinsichtlich der Qualität und Attraktivität ihrer Bestände spielen, entwickeln sich neue Bündnisse und Formen der Bereitstellung von Bildungsinfrastrukturen (vgl. Burgdorff et al. 2009, S. 26 ff.).

Entscheidend für ein Engagement von Wohnungsunternehmen erscheint zunächst, dass sie in dem betreffenden Stadtteil oder Quartier eigene Wohnungsbestände haben (vgl. Experteninterviews Bochum und Hamburg 2013). Gleichzeitig wirken ausgezeichnete Schulen aber auch ausstrahlend über die Quartiersgrenzen hinaus und können für die Weiterentwicklung des Standortes auf gesamtstädtischer oder regionaler Ebene eine wichtige Rolle spielen (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

Das Engagement für Bildungsinfrastrukturen kann – vor allem unter Berücksichtigung des »Lebenslangen Lernens« – sehr vielfältig sein. Es reicht von der frühkindlichen Betreuung, den Kindergärten und Kindertagesstätten hin zu schulischen und universitären Einrichtungen und soll im bestmöglichen Fall

Abb. 2: Verankerung von Bildungsinfrastruktur im Quartier



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an BMVBS 2013

auch für Erwachsene und Senioren adäquate Angebote bereithalten (Burgdorff et al. 2009, S. 5 ff.). Literaturlauswertung und Experteninterviews (vgl. Experteninterviews Bochum 2013) haben hervorgehoben, dass Wohnungsunternehmen bislang vor allem Erfahrungen beim Bau von Kindertagesstätten und Kindergärten aufweisen, bspw. Kindertagesstätte und Kindergarten in Hannover Hainholz der GBH (vgl. Schwarzenberger 2012) oder die Kindertagesstätte Rathauspassage in Hamburg Harburg der SAGA GWG (vgl. SAGA GWG 2012). Erfahrungen im Schulbau sind bislang selten.

In der Praxis zeigt sich, dass Bau, Modernisierung und Betrieb von Schulen sehr komplex und mit zahlreichen Regelungen versehen sind (Montag Stiftung Urbane Räume gAG et al. 2013, S. 6 f.). Es handelt sich um Spezialimmobilien, die zu einem späteren Zeitpunkt kaum oder nur unter enorm großem Aufwand einer anderen Nutzung zugeführt werden können (vgl. Experteninterviews Bochum 2013).

Auf der kleinräumigen Ebene treffen Interessen der Kommunen und der Wohnungsunternehmen zusammen. Angesichts des möglichen Potenzials ei-

nes Engagements von Wohnungsunternehmen für Bildungsinfrastrukturen (s. Abb. 2) – sowohl für die Unternehmen selbst, als auch für die nachhaltige Quartiers- und Stadtentwicklung – gilt es, die bisher entstandenen Organisationsformen in Hamburg und Hannover sowie die Geschäftsmodelle jenseits der klassischen Bereitstellung von Infrastrukturen durch die Kommunen in den Fokus der Forschung zu stellen.

In dem hier untersuchten Ansatz sind es die kommunal(nah)en Wohnungsunternehmen, die sich über öffentlich-öffentliche Partnerschaften (ÖÖP) im Auftrag der Kommunen um die Versorgung mit und z. T. den Betrieb von Infrastruktur im Betreuungs- und Bildungssektor kümmern. Die diesem Beitrag zugrundeliegenden Untersuchungen konzentrieren sich auf das Engagement von zwei Wohnungsunternehmen beim Schulbau, in dem innovative Projekte durchgeführt und erprobt werden. Trotz dieser Fokussierung gilt es jedoch – zumindest perspektivisch – auch die anderen Bereiche der Bildungslandschaft mitzudenken.

5 Kommunal(nah)e Wohnungsunternehmen als Partner bei der Bereitstellung von Bildungsinfrastruktur: Beispiele aus Hamburg und Hannover

Im folgenden Kapitel werden die beiden untersuchten Fallbeispiele in Hamburg und Hannover vorgestellt. Dabei wird insbesondere auf den Prozess, die Akteure, die Finanzierung und Organisationsaspekte eingegangen. Neben vergleichbaren Ergebnissen demonstrieren die Erkenntnisse zu den zwei Projekten exemplarisch jedoch insbesondere die Vielfalt der spezifischen Ausgangssituationen und der passgenauen Lösungsansätze.

5.1 Hamburg Süd, Fallbeispiel Maretschule

Hamburg bildete bei den PISA-Ergebnissen im Jahr 2005 das Schlusslicht und verzeichnete im Jahr 2007 nach Thüringen mit 6.000 Euro im Jahr die zweithöchsten Bildungsausgaben pro Schüler (vgl. Bertelsmann Stiftung o.J., S. 11 ff.). Zudem bestand in den 2000er Jahren erheblicher Modernisierungstau und Sanierungsbedarf in zahlreichen öffentlichen Schulgebäuden. Somit ergab sich ein enormer Handlungsdruck zur Verbesserung der Lern- und Lehrbedingungen in Hamburg (vgl. Bertelsmann Stiftung o.J., S. 11 ff.). Gleichzeitig war das kommunale Wohnungsunternehmen SAGA über die Entwicklungstendenzen der Quartiere im Süden Hamburgs besorgt, die bereits als »problematisch« wahrgenommen wurden. Der Impuls, in den südlichen Quartieren Hamburgs in der Modernisierung der Bildungsinfrastruktur tätig zu werden, ging in Folge sowohl von Seiten der SAGA als auch von der Stadt Hamburg aus (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013; Freie und Hansestadt Hamburg 2004). Die erste Fokussierung auf den Hamburger Süden und insbesondere auf die Bezirke Wilhelmsburg und Harburg war zusätzlich der Tatsache geschuldet, dass die SAGA hier rund ein Fünftel ihres Wohnungsbestandes (insbesondere familienfreundliche große Wohnungen) hat, in die sie bereits seit 1995 investiert hatte. Hinzu kam, dass das fachliche und öffentliche Interesse an der Entwicklung des Hamburger Südens im Rahmen der IBA sowie dem Senatsprogramm »Sprung über die Elbe« besonders hoch war (vgl. IBA Hamburg GmbH o.J.; Experteninterviews Hamburg 2013).

Die Maretschule im Phoenix-Viertel des Hamburger Stadtteils Harburg war eines der ersten Schulneubauprojekte, welches unter Federführung des Tochterunternehmens der SAGA, der GWG Gewerbe, im Jahr

2011 fertiggestellt wurde (GMH 2009). Dabei bettet sich das Konzept in eine integrierte Entwicklungsstrategie ein, welche im Rahmen des förmlich festgelegten Sanierungsgebietes nach §142 BauGB für das bis dato benachteiligte Phoenix-Viertel für die Jahre 2005 bis 2015 entwickelt wurde (vgl. Stadterneuerungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft Hamburg mbH o.J.; Experteninterviews Hamburg 2013).

Die quartiersübergreifende Bedeutung des Schulstandortes wurde bereits während der vorbereitenden Untersuchung zur städtebaulichen Sanierung des Quartiers attestiert: Dabei hat die Schule, »gerade vor dem Hintergrund der sozialen und kulturellen Mischung der Einwohnerschaft für das Viertel eine besondere soziale Aufgabe: Neben der schulischen Betreuung bietet [der Standort] auch in den Nachmittagsstunden für Kinder integrationsfördernde Programme und u.a. Deutschunterricht für ausländische Mütter an« (Freie und Hansestadt Hamburg 2004, S. 13). Aufgrund des damals eklatant schlechten baulichen Zustands des Schulgebäudes, bei einer gleichzeitig hohen Bedeutung für das Quartier und den Stadtteil, galt im Rahmen der städtebaulichen Sanierungsmaßnahmen die Entwicklung des Schulstandortes als ein wesentliches Handlungsfeld (vgl. steg o.J.; Experteninterviews Hamburg 2013). Ziel war es, den ehemaligen Grund-, Haupt- und Realschulstandort Bunatwiete/Maretstraße zu einem Quartierszentrum für das Phoenix-Viertel zu entwickeln. Dieses sollte u.a. eine Grund- und Stadtteilschule, eine Elternschule, Bereiche der Volkshochschule, das Bürgerzentrum »Feuervogel«, ein Freizeitzentrum und eine moderne Sporthalle in sich vereinen. Es sollte so – im Sinne einer integrierten Quartiersentwicklung – ein zentraler Ort im Quartier geschaffen werden, welcher im multikulturellen und durch Arbeitslosigkeit und Armut geprägten Quartier einen Anlaufpunkt für alle Bewohner, unabhängig von ihrem kulturellen Hintergrund oder Alter, darstellt (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013).

Prozess und Akteure

Wesentliche Voraussetzung für das Zustandekommen der Kooperation zwischen SAGA GWG und der Stadt Hamburg war die Tatsache, dass die GWG Gewerbe als Tochterunternehmen der SAGA GWG bereits in den Jahren 2002/2003 erste Erfahrungen bei der Bewirtschaftung öffentlicher Gebäude, die im Rahmen der Privatisierung öffentlicher Daseinsvorsorge an die GWG Gewerbe veräußert wurden, gesammelt hatte. Aufgrund der hier erkannten Synergien und der immobilienwirtschaftlichen Kompetenzen der SAGA GWG wurde im Jahr 2005 eine öffentlich-öffentliche Partnerschaft (ÖÖP) zwischen der SAGA GWG bzw. GWG Gewerbe und der Schulbehörde Hamburg geschlossen, die für den Neubau und/oder die Moder-

nisierung sowie die Instandhaltung und spätere Bewirtschaftung von insgesamt 35 Schulen mit über 300 Gebäuden Gültigkeit besaß (Bürgerschaft der Freien und Hansestadt Hamburg 2012, S. 2 ff.).

In Hamburg – wie auch in Hannover – kam es zu einer intensiven Kooperation zwischen Akteuren der städtischen Seite von verschiedenen Behörden sowie Mitarbeitern sowohl der Bezirks- als auch Stadtteilbene und der Mitarbeiter des kommunal(nahen) Wohnungsunternehmens. Der intensive und notwendige Wissens- und Erfahrungsaustausch sowie die Beteiligung der späteren Nutzer des Gebäudes (z. B. Eltern, Lehrer, Schüler, Anwohner) am Planungsprozess durch die GWG in Hamburg erlaubte es, deren Bedürfnisse zu ermitteln und zu integrieren (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013). Im Vergleich zu traditionellen Schulneugestaltungen wird diese Herangehensweise von allen Beteiligten als wesentlicher Vorteil bewertet (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013). Die so gewonnene Qualität und Bedarfsorientierung der Gebäude äußert sich nicht nur in der hohen Zufriedenheit, sondern zeigt sich am Beispiel der Maretschule auch in Form eines deutlichen Auslastungszuwachses der Einrichtungen. So hat bspw. die Beteiligung an den Aktivitäten der Elternschule nach knapp einem Jahr um 30 Prozent zugenommen (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013).

Wegen der zuvor geringen Erfahrungen bei der Bereitstellung und Bewirtschaftung von Schulimmobilien durch Wohnungsunternehmen gestalteten sich sowohl der Planungs- als auch der Bauprozess der Ganztagschule Maretstraße für alle Beteiligten als Lernprozess. Die hier gewonnenen Erfahrungen wurden im Rahmen des Gesamtprojektes Hamburg Süd an anderer Stelle eingesetzt und ermöglichten nachfolgend schnellere Planungsprozesse.

Investitionen und Finanzierung

Neben dem Einbezug von immobilienwirtschaftlichen Kompetenzen für den Schulbau war eine weitere wesentliche Zielsetzung der Kooperation das Senken von entstehenden Kosten und die Suche nach alternativen Finanzierungsstrategien. So ergaben erste Bestandsaufnahmen und frühzeitige Finanzplanungen der GWG Gewerbe, dass der Betrieb durch das Unternehmen selbst, bspw. durch die Bündelung von Kompetenzen und durch effizientere Bewirtschaftungsstrategien, deutlich günstiger sein würde als der kommunale Betrieb. Gleichzeitig zeigte sich, dass trotz des Kostenvorteils ein rentabler Betrieb für die GWG zu erwarten sei. Bei Abschluss der Verträge erhielt die GWG Gewerbe von der Stadt 278 Mio. Euro für die Investitionen und 430 Mio. Euro für den laufenden Betrieb über 25 Jahre. Die Bedingungen der Bewirtschaftung sind Bestandteil des Vertrages.

Ergänzend wurden weitere Finanzierungsbausteine, wie KfW-Sonderkredite für die Energieeinsparung, genutzt. Die GWG ist nicht Eigentümerin der Gebäude, diese gehören weiterhin der Stadt (vgl. Bürgerschaft der Freien und Hansestadt Hamburg 2012; Rabe/Tschentscher 2012; Experteninterviews Hamburg 2013).

Zum 1.1.2013 erfolgte eine Neuordnung des Schulbaus für Hamburg. Die SAGA GWG hat die GWG Gewerbe innerhalb des HGV-Konzerns (Hamburger Gesellschaft für Vermögens- und Beteiligungsmanagement mbH) veräußert. Im Zuge dessen wurde die GWG Gewerbe in Gebäudemanagement Hamburg (GMH) umgewandelt. GMH und der Landesbetrieb Schulbau Hamburg (SBH) koordinieren gemeinsam die Schulsanierung sowie den Schulbau und sind nun für alle 430 Schulen der Stadt zuständig. Mit der Projektausweitung wurde das Finanzvolumen auf knapp 2 Mrd. Euro erhöht (vgl. Bürgerschaft der Freien und Hansestadt Hamburg 2012; Rabe/Tschentscher 2012, S. 2 ff.; Experteninterviews Hamburg 2013).

Herausforderungen und Hemmnisse

In Hamburg erschwerten vorrangig drei Faktoren den Projektbeginn: Erstens fehlten immobilienwirtschaftliche Kennziffern zur Einschätzung der Betriebs- und Instandhaltungskosten. Zweitens führte die Schulreform zu Unsicherheiten, zeitlichen Verzögerungen und Zinsverlusten aufgrund bestehender Planungsunsicherheiten. Drittens ergaben sich besondere Anforderungen, das Vorhaben im laufenden Schulbetrieb umzusetzen (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013).

Im laufenden Betrieb hat die GWG Gewerbe zusätzlich auftretende Problemlagen durch spezifische Projekte aufgegriffen, so begegnet sie z. B. Vandalismus mit Schulprojekten vor Ort. Energiesparendes Nutzerverhalten wird proaktiv durch das Programm »Fifty Fifty« gefördert, über das den Schulen am Jahresende 50 Prozent der eingesparten Kosten für Energie zur freien Verwendung für schulische Projekte erstattet werden (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013).

Die Erkenntnisse aus dem Harburger Phoenix-Viertel zeigen, dass die Bündelung verschiedener Bildungseinrichtungen zahlreiche Vorteile für das Quartier mit sich bringt. Jedoch stellt sie gleichzeitig zusätzliche Anforderungen an die Bewirtschaftung des Gebäudes. Um als Quartierszentrum zu fungieren, muss das Gebäude durchgängig geöffnet sein. Dies erfordert ein flexibles Center- und Facility-Management (Burgdorff et al. 2009, S. 24). Eine anfängliche zweijährige Finanzierung des Center-Managements über Fördermittel des städtebaulichen Sanierungsgebietes Harburg ermöglichte die Entwicklung und Erprobung

Abb. 3: Nutzung der Außenanlagen der Ganztagschule Maretstraße außerhalb der Schulöffnungszeiten



dieses experimentellen Pilotprojektes. Das Konzept sah vor, dass sich das Center-Management nach der Anschubfinanzierung durch Mieteinnahmen selbst tragen sollte. Im Jahr 2013 gelang eine solche Kostendeckung jedoch nicht und es bestanden Verstärkungsprobleme.

Mehrwerte und Transferpotenzial

Von der SAGA wird das Engagement in den Quartieren positiv bewertet. Einzelne Schulen haben sich als so genannte Quartiersschulen bzw. Quartierszentren als fester Anlaufpunkt für die Bewohnerschaft etabliert. Die Öffnung der Schulen außerhalb der Schulzeiten sowie die flexibel nutzbaren Innenräume und Außenanlagen haben diese Funktion gestärkt. Die Maretsschule hat im Quartier durch diese Qualitäten wirksame Ausstrahleffekte erzeugt, wie bspw. eine höhere Nutzung der Bildungsangebote für Erwachsene.

Seitens der befragten Hamburger Entscheidungsträger wird das Modell Hamburg Süd ebenfalls positiv bewertet. Die Stadt hebt hervor, dass sie die Eigentumsrechte an den Grundstücken und Gebäuden behalten konnte und weiterhin Einflussmöglichkeit hat. Abgegeben wurden die bauwirtschaftliche Investitionsplanung und das Facility-Management. Die mittelfristige Politik für zukünftige Aktivitäten der SAGA wird durch Strategiepaper für 10–15 Jahre definiert; dies erfolgt in Abstimmung mit der Stadt (vgl. Experteninterviews Hamburg 2013).

5.2 Integrierte Gesamtschule Mühlenberg, Hannover

Anders als in Hamburg handelt es sich bei dem Fallbeispiel in Hannover um eine einzelne Schule, die als Modellvorhaben durch das kommunale Wohnungsunternehmen Gesellschaft für Bauen und Wohnen Hannover mbH (GBH) schrittweise zurück- und neu gebaut wird. Die Planungen wurden 2006 begonnen, Erfahrungen aus Hamburg wurden eingeholt und die Baumaßnahme begann 2012 (vgl. Experteninterviews Hannover 2013). Zwar besitzt die GBH im Quartier selbst keine Wohnungsbestände, sie verfolgt jedoch als kommunales Wohnungsunternehmen entwicklungspolitische Ziele auf gesamtstädtischer Ebene (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

Da die Baumaßnahme aktuell noch nicht abgeschlossen ist, werden im Folgenden ausschließlich die Erfahrungen aus der Planungs- und der ersten Bauphase eingebracht.

Prozess und Akteure

Mit rd. 37.000 m² Grundfläche, einer achtzügigen Sekundarstufe I, einer sechszügigen Sekundarstufe II und mehreren anderen öffentlichen Nutzungen (z. B. Jugendtreff, Bildungszentrum und Stadtteilbibliothek) ist die Integrierte Gesamtschule (IGS) Mühlenberg die größte öffentliche Einrichtung der Stadt. Die 1972 erbaute IGS hat aufgrund ihres guten pädagogischen Rufs ein Einzugsgebiet, welches weit über das

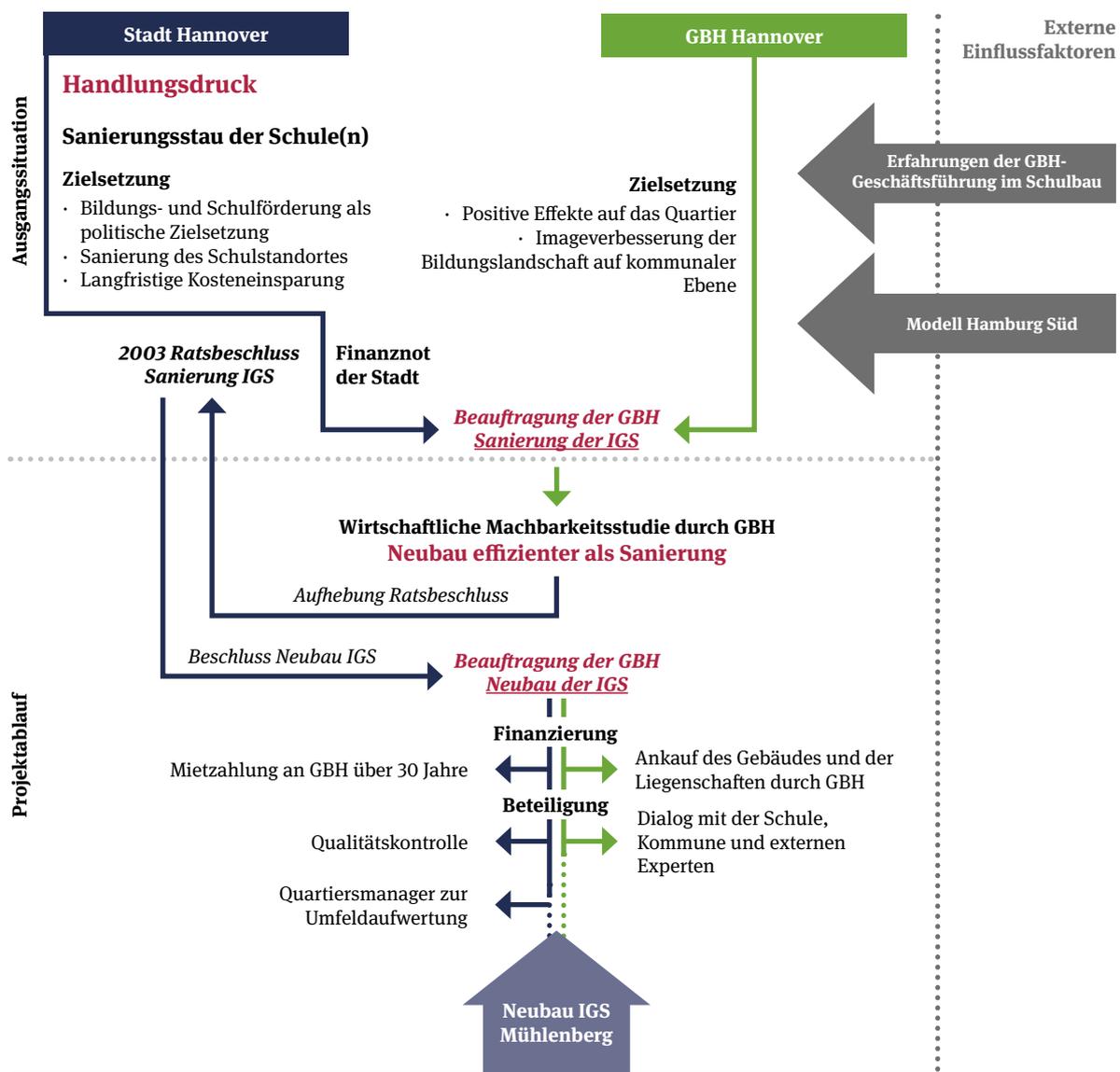
Quartier im Stadtteil Hannover Mühlenberg hinaus reicht (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

Der in Stahlskelettbauweise errichtete Bau hatte zahlreiche Mängel, die ein qualitativvolles Lehren und Lernen im Schulalltag zunehmend erschwerten. Bereits kurz nach Fertigstellung zeigten sich im laufenden Schulbetrieb enorme Akustikprobleme in den Klassenzimmern. Diese resultierten aus dem Konzept der Großraumklassen, die damals als pädagogisches Ideal galten. Des Weiteren entsprach das Gebäude bei Weitem nicht aktuellen energetischen Standards. Ende der 1990er Jahre wurde eine Sanierung des Gebäudes in Erwägung gezogen (vgl. Experteninterviews Hannover 2013). Die Stadt Hannover bewertete die Sanierung bzw. den Neubau der IGS Mühlenberg als wichtiges Instrument, um das Quartier »Am Mühlenberger Markt« städtebaulich zu stärken und ent-

scheidende Impulse für die Stadtentwicklung Hannovers zu setzen (vgl. Stadt Hannover 2012).

Aus Kostengründen war seitens der Stadt zunächst eine Sanierung des Gebäudes geplant. Ein entsprechendes Sanierungskonzept wurde 2003 per Ratsbeschluss verabschiedet. Wegen der damaligen kommunalen Finanznot musste die Stadt nach alternativen Finanzierungsstrategien suchen, um die kalkulierten Sanierungskosten von über 30 Mio. Euro aufzubringen. Es wurde eine Machbarkeitsstudie bei der GBH in Auftrag gegeben, die eine perspektivische Laufzeit von 30 Jahren zugrunde legte. Diese zeigte, dass ein Neubau langfristig deutlich kostengünstiger wäre als die Sanierung. In Folge wurde der Ratsbeschluss aufgehoben und der Neubau der Schule durch die GBH mittels neuem Ratsbeschluss verabschiedet (s. Abb. 4). Für die Genehmigung des Projekts durch

Abb. 4: Konzeption des Neubaus der IGS Mühlenberg in Hannover



die Kommunalaufsicht war die Wirtschaftlichkeit des Projektes im Vergleich zur eigenverantwortlichen Durchführung durch die Stadt ausschlaggebend.

Die Planung des Neubaus wurde von der GBH in Kooperation mit der Stadt geleitet, während Verantwortliche der Schule, Lehrer, Schüler und Eltern permanent in den Planungsprozess einbezogen wurden. Als externe Beratung wurde die Montag Stiftung punktuell hinzugezogen, mit der in Fachteams pädagogische Fragestellungen und Anforderungen an das Schulgebäude erörtert wurden (vgl. Experteninterviews Hannover 2013). Trotz verlängertem Planungsprozess wird diese Vorgehensweise auch in Hannover von allen Beteiligten als äußerst gewinnbringend bewertet.

Investitionen und Finanzierung

Der Neubau der IGS Mühlenberg ist mit einem Finanzierungsvolumen von 63 Mio. Euro eines der derzeit größten Bauvorhaben der Stadt Hannover. Die GBH hat die Immobilie inkl. Grundstück gekauft, die Stadt ist Mieterin. Der entsprechende Kauf-Mietvertrag mit einer Laufzeit von 30 Jahren beinhaltet überdies für die Stadt ein Optionsrecht für den Rückkauf der Immobilie zum Vertragsende (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

Neben der vorgesehenen Mehrfachnutzung des Gebäudes werden auch in Hannover neue Wege bei der Bewirtschaftung der Schule entwickelt. Ein Anreizsystem soll einen pfleglichen Umgang der Nutzer mit dem Inventar und der Bausubstanz belohnen: Gelder des Instandhaltungsbudgets, die nicht aufgewendet werden, können in Abstimmung mit der Stadt dann für andere schulische Zwecke eingesetzt werden (vgl. Stadt Hannover 2012).

Herausforderungen und Hemmnisse

Als wesentliches Hemmnis für das Projektmanagement bewerten die Beteiligten die Projektgröße. Die Koordination einer Vielzahl von Beteiligten – allein auf städtischer Seite sind mehr als 50 Personen in den Prozess involviert – führt zu ungeklärten Zuständigkeiten und zeitlichen Verzögerungen im Gesamtprozess. Ebenfalls als schwierig wird die Tatsache eingestuft, dass der Abriss des alten Gebäudes und der Neubau während des laufenden Schulbetriebs stattfinden müssen (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

Eine Herausforderung war zudem – ebenso wie in Hamburg – der Umgang mit dem bestehenden Personal. Die Debatte fokussierte sich auf die Verlagerung kommunaler Aufgaben auf Dritte (z. B. Instandhaltung, Hausbewirtschaftung, Grünflächenpflege, Reinigung etc.) auf Dritte. Zentrales Interesse der Personalvertretung war der Erhalt der Arbeitsplät-

ze. Letztlich wird das Facility-Management weiterhin durch städtisches Personal übernommen und die neue Reinigungsfirma hat bestehendes Personal geleistet. Zusätzlich wurden Stellen in andere kommunale Bereiche verlagert, so dass alle Mitarbeiter weiterbeschäftigt werden (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

Mehrwerte und Transferpotenzial

Bei den Planungen für die Schule haben die Beteiligten bereits intensiv auf die Erfahrungen anderer Schulprojekte und das Wissen externer Experten (z. B. Montag Stiftung) zurückgegriffen. Insgesamt konnten durch die genutzten Beteiligungsformen aufkommende Probleme und Änderungen im Dialog gelöst werden, z. B. eine angemessene Organisation der Maßnahmenumsetzung im laufenden Betrieb. Seitens der GBH wurden umfangreiche Lerneffekte erzielt, die sich über die Bau- und Betriebsphase weiter kumulieren werden. Bei ähnlich gelagerten Folgeaufträgen können diese Erfahrungen zielgerichtet eingesetzt werden, weshalb eine Ausweitung des Projektes auf andere Standorte aus Sicht der GBH sinnvoll wäre (vgl. Experteninterviews Hannover 2013).

6 Fazit und Ausblick

Die starke Fokussierung der IBA Hamburg sowie die anhaltende Debatte um eine integrierte Quartiersentwicklung zeigen, dass dem Thema *Bildung* sowohl aus theoretischer Sicht als auch von Seiten der praktischen Stadtentwicklungspolitik eine zunehmend hohe Bedeutung beigemessen wird.

Bildungsinfrastrukturen gelten dabei, abhängig von ihrer Qualität, als immanente Push- bzw. Pull-Faktoren und können gerade bei der Quartiersentwicklung ein wesentliches und entscheidendes Handlungsfeld darstellen (vgl. Burgdorff et al. 2009, S. 4). Sie können die Bewohnerstruktur eines Quartiers erheblich prägen und nehmen insbesondere in Problemquartieren eine strategische Schlüsselfunktion ein (vgl. ebd., S. 5). Gleichsam ist ein Engagement für Bildungsinfrastrukturen ein geeignetes Instrument für eine präventive Quartiersentwicklung und Standortstärkung. Die Bedeutung von Bildungsinfrastrukturen und insbesondere von Schulen für den Erfolg von Wohnungsunternehmen in Quartieren ist somit sowohl in problematischen als auch stabilen Quartieren groß (vgl. Schader-Stiftung 2009, S. 6).

Gerade vor dem Hintergrund des demografischen Wandels gilt es, das Engagement für Bildungsinfrastrukturen nicht nur auf die Schulen zu reduzieren, sondern im Sinne des »Lebenslangen Lernens« Angebote der frühkindlichen Betreuung, Kindergärten

und Kindertagesstätten mitzudenken. Gleiches greift für Erwachsenenbildung generationenübergreifendes Lehren und Lernen und hochschulische Bildung. Neue und innovative Schulprojekte sehen eine entsprechend erweiterte Nutzungsmischung auf dem Schulgelände vor, wie das Projekt Maretschule in Hamburg Harburg beispielhaft zeigt. In diesem Zusammenhang können Schulen als so genannte Quartierszentren fungieren (vgl. Burgdorff et al. 2009, S. 4 ff.; Montag Stiftung Urbane Räume et al. 2013, S. 6 ff.). In Hamburg existieren aufgrund der positiven Erfahrungen erste Überlegungen, das Tätigkeitsfeld der GWG Gewerbe auch auf Universitätsgebäude auszuweiten. Somit könnte das gewonnene Know-how multiplikativ zum Einsatz kommen (vgl. Experteninterviews Hamburg).

Der Beitrag zeigt auch, dass ein Engagement von Wohnungsunternehmen bei der Bereitstellung von Bildungsinfrastrukturen gleichzeitig abseits der eigentlichen Kernkompetenzen, nämlich der Bereitstellung und Bewirtschaftungen von Wohnraum, liegt. Es birgt somit neue und komplexe Anforderungen und Risiken, sowohl im Planungs-, Bau- als auch Bewirtschaftungsprozess. Dabei müssen sich die Wohnungsunternehmen auf sehr restriktive Vorgaben und Regelungen einlassen, verbunden mit großen Unsicherheiten hinsichtlich zukünftiger bildungspolitischer Entscheidungen (vgl. Montag Stiftung Urbane Räume et al. 2013, S. 6).

Es wird deutlich, dass für die Wohnungsunternehmen das Gründen von neuen Bündnissen auf der kommunalen (z. B. Schulbehörde) und Quartiersebene (z. B. Lehrer, Eltern und Schüler) ein wesentlicher Erfolgsfaktor zum Gelingen der Projekte darstellt. Zugleich erfordern diese Bündnisse aber auch neue Kooperationsformen unter den beteiligten Akteuren, die ggf. konträr zu traditionellen Denk- und Arbeitsstrukturen stehen: Während die Städte Kompetenzen abgeben, erschließen sich die Wohnungsunternehmen neue Kompetenzfelder. Die untersuchten Projekte demonstrieren, dass das Betreten neuen Terrains durch alle Akteure als erfolgreicher Lernprozess bezeichnet wird. Als ausschlaggebend für den Erfolg wird von allen Beteiligten vor allem der intensive Austausch in den Quartieren mit den Schulen, Hausmeistern, Lehrern, Eltern, Schülern und Anwohnern herausgestellt. Grundsätzlich gilt es, die gemachten Erfahrungen und gewonnenen Kompetenzen in Zukunft multiplizierend einzusetzen.

Hinsichtlich der Kooperationsformen zeigen die Projekte Hamburg Süd und Hannover Gemeinsamkeiten. Bei der Betrachtung der organisatorischen Rahmenbedingungen hingegen ergeben sich signifikante Unterschiede: Das Schulprojekt in Hannover ist ein

zentrales städtisches Großprojekt mit Bündelung aller Ressourcen. Hamburg Süd hingegen ist ein Großprojekt mit dezentralen Projektstandorten. Überdies besteht in Hamburg die Besonderheit, dass Hamburg als Stadtstaat gleichzeitig für die Bildungspolitik und die Bereitstellung von Bildungsinfrastrukturen zuständig ist. Während in den Flächenländern die Kommunen die Bildungspolitik kaum mitbestimmen können, hat Hamburg hier andere Möglichkeiten, die sich beispielsweise in weniger langen Abstimmungsprozessen niederschlagen (vgl. Experteninterviews Hamburg und Bochum).

Die individuellen Ausgangssituationen und Rahmenbedingungen, die sich sowohl auf der Landes- bis hin zur Quartiersebene ausdifferenzieren, bringen in weiten Teilen sehr unterschiedliche Projektstrukturen und Lösungsansätze hervor. Die untersuchten Beispiele haben deutlich gemacht, dass bei einem Engagement von Wohnungsunternehmen bei der Bereitstellung von Bildungsinfrastrukturen gerade in der Flexibilität der Wohnungsunternehmen einer der entscheidenden Vorteile für alle Beteiligten liegt. Insgesamt wurden sowohl die Prozesse als auch die Ergebnisse aus Sicht der federführenden Wohnungsunternehmen, als auch aus Sicht direkt beteiligter Akteure von kommunaler Seite sowie der heutigen Nutzer der Schule positiv bewertet.

Am Beispiel Hamburg lässt sich aber auch veranschaulichen, dass die Bereitstellung von Bildungsinfrastrukturen nicht losgelöst von anderen planerischen Aktivitäten im Quartier zu betrachten ist. Die Wirkungen im Quartier – und auch auf gesamtstädtischer Ebene – lassen sich nicht immer in direkte und monokausale Wirkzusammenhänge fassen. So hat die Entwicklung der Maretschule in vielfältiger Weise mit den Aktivitäten der IBA Hamburg interagiert und positive Effekte sind multiplikativ verstärkt worden. Für eine Bewertung der tatsächlichen (auch Langzeit-) Effekte der einzelnen Maßnahmen ist eine systematische Evaluation nötig.

Mit der Bereitstellung und Bewirtschaftung von Bildungsinfrastrukturen entwickelt sich ein neues Geschäftsfeld für Wohnungsunternehmen. Die untersuchten Beispiele zeigen, dass das Engagement in Bildungsinfrastruktur erfolgreich sein kann. Systematische Evaluationen und die Entwicklung eines Handlungsleitfadens könnten dazu beitragen, den Aufbau dieses neuen Geschäftsfelds für die Wohnungswirtschaft zu fördern. ■

Abstract

The spatial level of local neighbourhoods gets more and more important to stakeholders from politics, administration, research and industry who aim to find solutions for complex challenges of urban development. Recently, housing companies have acknowledged the potentials of investments on the neighbourhood level. Such companies can benefit in two ways: firstly as project developers and, secondly, additional benefits may arise from positive impacts that investment in educational infrastructure can trigger on the neighbourhood level and beyond. This article outlines the recent discourse on the relevance of educational infrastructure for urban development on the neighbourhood level and gives insights into two development projects demonstrating the potentials of and barriers for an engagement of municipal housing companies in the provision of school buildings.

Literatur/Quellen

- BAUMHEIER/WASERWA 2013 – Baumheier, Ulrike; Warserwa, Günter: *Lokale Bildungslandschaften*, <http://www.sozialraum.de/lokale-bildungslandschaften.php>, Stand vom 02.02.2014.
- BECK/ZIERVOGEL 2010 – Beck, Heiko; Ziervogel, Daniela: *Komplementäre Dienstleistungsangebote in der Wohnungswirtschaft*. In: Röber, Manfred; Sinning, Heidi (Hrsg.): *Wohnen im Bestand, Nachfrageorientierung als Perspektive, Anforderungen, Konzepte und Good Practices für Wohnungswirtschaft und Stadtentwicklung*, Detmold: Dorothea Rohn, 2010.
- BERTELSMANN STIFTUNG O.J. – Bertelsmann Stiftung (Hrsg.) o.J.: *Fallstudie, Die Hamburger Schulreform*, http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-64267089-5C8EECA2/bst/xcms_bst_dms_34575_34576_2.pdf, Stand vom 26.08.2013.
- BMVBS 2013 – Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS): *BIWAQ, Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier*, <http://m.bmvbs.de/SharedDocs/DE/Artikel/SW/biwaq-bildung-wirtschaft-arbeit-im-quartier.html?nn=73228>, Stand vom 26.08.2013.
- BÖTTGER-POLLMANN 2007 – Böttger-Pollmanns, Monica: *Auswirkungen von Public-Private-Partnership am Beispiel von Schulbauten*, Aachen: Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen des Landes Nordrhein-Westfalen (ILS NRW), 2007 (ILS NRW Schriften Bd. 207).
- BURGDORFF ET AL. 2009 – Burgdorff, Frauke; Heußen, Eduard; Luchterhandt, Daniel; Senger, David; Steffen, Gabriele; von Kalben, Thea: *Bildung in der nationalen Stadtentwicklungspolitik, Die zentralen Forschungsleitfragen und die Antworten aus den Projekten*, http://www.nationale-stadtentwicklungspolitik.de/nn_537462/Content/___Anlagen/bildung__leitfragen,templateId=raw,property=publicationFile.pdf/bildung_leitfragen.pdf, Stand vom 11.02.2014.
- BÜRGERSCHAFT DER FREIEN UND HANSESTADT HAMBURG 2012 – Bürgerschaft der Freien Hansestadt Hamburg (Hrsg.): *Mitteilung des Senats an die Bürgerschaft, Neuausrichtung von Bau und der Bewirtschaftung der staatlichen Schulimmobilien, Ergänzung des Haushaltplan-Entwurfs 2013/2014 nach § 32 Landeshaushaltsordnung* (Drucksache 20/5317, 18.08.2012).
- DANGSCHAT 2012 – Dangschat, Jens: *Bildung im Stadtraum – ein Beitrag zur integrierten Stadtentwicklung?* In: vhw FWS. Heft 3, 2012, S. 115–118.
- DEUTSCHES PISA-KONSORTIUM 2002 – Deutsches PISA-Konsortium (Hrsg.): *PISA 2000, Die Länder der Bundesrepublik im Vergleich*, Opladen: Leske und Budrich, 2002.
- DITTON 2004 – Ditton, Hartmut: *Schule und sozial-regionale Ungleichheit*. In: Helsper, Werner; Böhme, Jeanette (Hrsg.): *Handbuch der Schulforschung*, Wiesbaden: Springer VS, 2004, S. 605–624.
- DITTON 2007 – Ditton, Hartmut: *Schulwahlentscheidungen unter sozial-regionalen Bedingungen*. In: Böhm-Kasper, Oliver; Schuchart, Claudia; Schulzeck, Ursula (Hrsg.): *Kontexte von Bildung, Erweiterte Perspektiven in der Bildungsforschung*, Münster: Waxmann, 2007, S. 21–38.
- DRILLING/SCHNUR 2011 – Matthias Drilling, Olaf Schnur (Hrsg.): *Nachhaltige Quartiersentwicklung, Positionen, Praxisbeispiele und Perspektiven*, Heidelberg: Springer VS, 2011.
- DUVIGNEAU O. J. – Duvigneau, Hans Jörg o.J.: *Die neue Rolle der Wohnungsunternehmen, Vom Instrument der Verteilungspolitik zum wirtschaftlich agierenden Dienstleistungsunternehmen mit sozialem Anspruch – kann das gut gehen?* http://archiv.schader-stiftung.de/docs/bearb_wohnwandel_duvigneau.pdf, Stand vom 02.02.2014.

- EICHENER 2009 – Eichener, Volker: *Bildungsangebote im Quartier – ein Handlungsfeld für die Wohnungswirtschaft*. In: *Dokumentation 8. Forum Wohnungswirtschaft, Zukunftssicheres Wohnleben – Bildung, Ein wichtiger Standortfaktor für Wohnquartiere*, Kongress des VdW Rheinland Westfalen am 19./20. Mai 2009 (Schriftenreihe des VdW Rheinland Westfalen und des VdW südwest) S. 45–66.
- EIZENHÖFER/SINNING 2010 – Eizenhöfer, Rebecca; Sinning, Heidi: *Wohnumfeld und quartiersbezogene Infrastruktur*. In: Röber, Manfred; Sinning, Heidi (Hrsg.): *Wohnen im Bestand, Nachfrageorientierung als Perspektive, Anforderungen, Konzepte und Good Practices für Wohnungswirtschaft und Stadtentwicklung*, Detmold: Dorothea Rohn, 2010.
- FREIE UND HANSESTADT HAMBURG 2004 – Stadterneuerung in Hamburg: *Harburg PHOENIX-Viertel, Vorbereitende Untersuchungen zur städtebaulichen Sanierung*, Kurzfassung Endbericht, Hamburg, 2004.
- GDW INFORMATION 2011 – GdW Information 127: *ÖÖP/ÖPP Öffentliche Partnerschaften zwischen Kommunen und Wohnungsunternehmen*, Dokumentation von Best-Practice-Beispielen Jan. 2011, S. 38.
- GEISSEL 2007 – Geißel, Brigitte: *Zur (Un-)Möglichkeit von Local Governance mit Zivilgesellschaft: Konzepte und empirische Befunde*. In: Schwalb, Lilian; Walk, Heike (Hrsg.): *Local Governance – mehr Transparenz und Bürgernähe?* Wiesbaden: Springer VS, 2007, S. 23–40
- GMH HAMBURG 2009 – GMH Hamburg (Hrsg.): *Schulmodernisierungsprojekt funktioniert! Erstes Schulgebäude für »Hamburg Süd« von städtischer GWG Gewerbe fertig gestellt*, http://www.gmh-hamburg.de/aktuelles/archive/schulmodernisierungsprojekt-funktioniert.html?tx_ttnews, Stand vom 02.02.2014.
- HABERMANN-NIESSE/KLEHN 2007 – Habermann-Nieße, Klaus; Klehn, Kirsten: *Der Beitrag von Wohnungsgenossenschaften zur Quartiersentwicklung*. In: *Informationen zur Raumentwicklung 2007 (4)*, S. 223–232.
- HÄUSSERMANN 2009 – Häußermann, Hartmut: *Bildungsangebote – Bedeutung für die Stabilität von Quartieren*. In: *Dokumentation 8. Forum Wohnungswirtschaft, Zukunftssicheres Wohnleben – Bildung, Ein wichtiger Standortfaktor für Wohnquartiere*, Kongress des VdW Rheinland Westfalen am 19./20. Mai 2009 (Schriftenreihe des VdW Rheinland Westfalen und des VdW südwest) S. 29–44.
- HOFFMANN/SCHÖNIG 2007 – Hoffmann, Heike; Schönig, Barbara: *Zivilgesellschaft als Hoffnungsträger der Stadt- und Regionalentwicklung? Eine Einführung in das weite Feld einer allzu wolkigen Diskussion*. In: Altröck, Uwe; Schönig, Barbara (Hrsg.): *Hoffnungsträger Zivilgesellschaft? Governance, Nonprofits und Stadtentwicklung in den Metropolregionen der USA*, Berlin: Uwe Altröck, 2007 S. 11–34 (Reihe Planungslandschaft 15/2007).
- HOHN 2009 – Hohn, Uta: *Zukunft wird gemacht, Urban Renaissance in der Global City Tōkyō*. In: Basten, Ludger (Hrsg.): *Metropolregionen – Restrukturierung und Governance, Deutsche und internationale Fallstudien*, Detmold: Dorothea Rohn, 2009, S. 113–149 (Metropolis und Region, Bd. 3).
- HOHN ET AL. 2014 – Hohn, Uta; Kemming, Herbert; Reimer, Mario: *»Formate der Innovation« – Innovation durch Formate?* In: Hohn, Uta; Kemming, Herbert; Reimer, Mario (Hrsg.): *Innovation durch Formate, kurzfristige Effekte oder nachhaltige Impulse für die Stadt- und Regionalentwicklung*, Detmold: Dorothea Rohn, (Metropolis und Region, Bd. 13).
- HYLL/SCHNEIDER 2011 – Hyll, Walter; Schneider, Lutz: *Grundschulschließungen als Katalysator von Wanderungsbewegungen?* In: IWG, Wirtschaft im Wandel, Jg. 17 (6), 2011, S. 217–225.
- IBA HAMBURG GMBH O. J. – IBA Hamburg GmbH (Hrsg.): *Zukunft sichern in der lernenden Metropole, Bildungsoffensive*, <http://www.iba-hamburg.de/projekte/bildung-und-stadtteilentwicklung/projekt/bildungsoffensive.html>, Stand vom 21.02.2014.
- KLEMM 2008 – Klemm, Klaus: *Bildungschancen in der Stadt? Sozialräumliche Segregation und selektives Bildungssystem*. In: *Die Deutsche Schule*, Heft 3, 2008, S. 272–280.
- KROMREY 2009 – Kromrey, Helmut: *Empirische Sozialforschung*, Stuttgart: Lucius & Lucius, 2009.
- KRONIG 2003 – Kronig, Wilfried: *Das Konstrukt des leistungsschwachen Immigrantenkindes*. In: *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 6. Jg., Heft 1, 2003, S. 126–141.
- LANDESHAUPTSTADT STUTTGART 2008 – Landeshauptstadt Stuttgart (Hrsg.): *Bildung als Motor der Quartiersentwicklung – Bildung als Standortfaktor*, http://www.nationale-stadtentwicklungs-politik.de/cln_030/nn_251538/Content/Projekte/BildungStuttgart/bildung_als_motor_der_quartiersentwicklung_standortfaktor.html, Stand vom 02.02.2014.

- LANDESHAUPTSTADT STUTTGART 2009 – Landeshauptstadt Stuttgart (Hrsg.): *Bildung als Motor der Quartiersentwicklung, Bildung als Standortfaktor, Ein Modellvorhaben der Nationalen Stadtentwicklungspolitik*, Stuttgart: NeckarPark, 2009.
- MEISEL 2010A – Meisel, Ulli: *Komplexe Bestandsquartiere, Strategische Handlungsansätze für die Entwicklung von Quartieren*. In: *Die Wohnungswirtschaft 2010* (7), S. 26–27.
- MEISEL 2010B – Meisel, Ulli: *Komplexe Bestandsquartiere, Multiperspektivische Quartiersforschung erklärt Entwicklungspfade und Interventionsfolgen*. In: *Die Wohnungswirtschaft 2010* (8), S. 20–21.
- MONTAG STIFTUNG URBANE RÄUME GAG ET AL. 2013 – Montag Stiftung Urbane Räume gAG; Montag Stiftung Jugend und Gesellschaft; Bund Deutscher Architekten BDA; Verband Bildung und Erziehung (VBE) (Hrsg.): *Leitlinien für leistungsfähige Schulbauten in Deutschland*, Bonn, Berlin: 2013.
- OLK/STIMPEL 2012 – Olk, Thomas; Stimpel, Thomas: *Kommunale Bildungslandschaften vor Ort, Bildungspolitische Reformpotenziale durch Kooperation und Vernetzung formeller und informeller Lernorte*. In: *vhw FWS*, Heft 3, 2012, S. 135–142.
- RABE/TSCHENTSCHER 2012 – Rabe, Ties; Tschentscher, Peter: *Senatspapier 10.12.2012, Neuausrichtung der Bewirtschaftung staatlicher Schulgebäude in Hamburg*, Hamburg: 2012.
- RADTKE ET AL. 2008 – Radtke, Frank-Olaf; Hullen, Maren; Rathgeb, Kerstin: *Lokales Bildungs- und Integrationsmanagement, Bericht der wissenschaftlichen Begleitung im Rahmen der Hessischen Gemeinschaftsinitiative Soziale Stadt (HEGISS)*, Frankfurter Beiträge zur Erziehungswissenschaft, Forschungsberichte 6, Frankfurt am Main, 2008.
- RADTKE/STOŠIĆ 2009 – Radtke, Frank-Olaf; Stošić, Patricia: *Lokale Bildungsräume, Ansatzpunkte für eine integrative Schulentwicklung*. In: *geographische revue* 1/2009. o.S.
- REUTLINGER/SCHÖNE 2012 – Reutlinger, Christian; Schöne, Mandy: *Bildungslandschaften gestalten – bilden Landschaften Bildung? Eine raumtheoretische Vergewisserung*. In: *vhw FWS*, Heft 3, 2012, S. 119–124.
- SAGA GWG 2012 – SAGA GWG (Hrsg.): *Feierliche Einweihung der Harburger Rathauspassage und Eröffnung der »Kita Rathauspassage«*, http://www.saga-gwg.de/opencms/opencms/saga/pages/about/presse/news-data/news_0049.html, Stand vom 02.02.2014.
- SCHADER-STIFTUNG 2009 – Schader-Stiftung (Hrsg.): *Zu Hause in der Stadt, Orientierungen und Herausforderungen für eine integrierte Stadtentwicklungspolitik*. In: *landschaftsarchitekten* 3, 2009, S. 6–7.
- SCHULZ 2000 – Schulz, Andreas: *Grundschule und soziale Ungleichheiten, Bildungsperspektiven in großstädtischen Regionen*. In: *Die Deutsche Schule*, Jg. 92, Heft 4, 2000, S. 464–479.
- SCHWALB/WALK 2007 – Schwalb, Lilian; Walk, Heike: *Blackbox Governance – Lokales Engagement im Aufwind? In: Schwalb, Lilian; Walk, Heike (Hrsg.): Local Governance – mehr Transparenz und Bürgernähe?* Wiesbaden: Springer VS, 2007, S. 7–22.
- SCHWARZENBERGER 2012 – Schwarzenberger, Marcel: *GBH baut neuen Kindergarten*. In: *Hannoversche Allgemeine*, 31.05.2012, <http://www.haz.de/Hannover/Aus-den-Stadtteilen/Nord/GBH-baut-neuen-Kindergarten>, Stand vom 02.02.2014.
- SEYDEL 2009 – Seydel, Otto: *Was ist eine gute Schule?* http://www.zukunftsraum-schule.de/pdf/information/schulgestaltung/Der_dritte_Lehrer.pdf, Stand vom 20.03.2014.
- STADTERNEUERUNGS- UND STADTENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT HAMBURG MBH O. J. – Stadterneuerungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft Hamburg mbH, <http://www.steg-hamburg.de/stadterneuerung-stadtentwicklung/sanierungsgebiet-harburg-s6-phoenix-viertel.html>, Stand vom 03.04.2014.
- STOŠIĆ 2011 – Stošić, Patricia: *»MachtRäume« und »RaumMächte«, Ein theoretisches Modell zur Analyse lokaler Bildungsräume*. In: Amos, Sigrid Karin; Meseth, Wolfgang; Proske, Matthias (Hrsg.): *Öffentliche Erziehung revisited, Erziehung, Politik und Gesellschaft im Diskurs*, Wiesbaden: Springer VS, 2011, S. 275–300.
- WEISHAUPT 1996 – Weishaupt, Horst: *Innerstädtische Disparitäten des Schulbesuchs*. In: *Die Deutsche Schule*, Jg. 88, Heft 1, 1996, S. 56–65.

WEISHAUPT 2009 – Weishaupt, Horst: *Indikatoren für eine regionale Bildungsberichterstattung*. In: Tippelt, Rudolf (Hrsg.): *Steuerung durch Indikatoren, Methodologische und theoretische Reflektionen zur deutschen und internationalen Bildungsberichterstattung*, Opladen: Barbara Budrich, 2011, S. 189–200.

WERLEN 2005 – Werlen, Benno: *Raus aus dem Container! Ein sozialgeographischer Blick auf die aktuelle (Sozial-)Raumdiskussion*. In: Projekt »Netzwerke im Stadtteil« 2005, S. 15–36.

ZYMEK 2006 – Zymek, Bernd; Sikorski, Sandra; Franke, Tobias.: *Die Transformation regionaler Bildungslandschaften, Vergleichende Analysen lokaler und regionaler Schulangebotsstrukturen in den Städten Münster, Recklinghausen, Bochum und dem Kreis Steinfurt 1995–2003*. In: Jahrbuch der Schulentwicklung 14, 2006, S. 195–216.

PROF. DR. MICHAEL WORZALLA

Haftungsfragen in der betrieblichen Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung erlangt in den Unternehmen der Immobilienwirtschaft wieder eine starke Bedeutung. Grund ist der demographische Wandel sowie das Problem der Gewinnung von Fachkräften einerseits und das gestiegene Problembewusstsein der Arbeitnehmer für das Bestehen von Versorgungslücken im Alter andererseits. Zudem kann der Arbeitgeber durch den Anspruch auf Gehaltsumwandlung nach §1a Betriebsaltersversorgungsgesetz (BetrAVG) dazu »gezwungen« werden, betriebliche Altersversorgung anzubieten. Noch wenig geklärt ist die Frage, wann und ggf. unter welchen Voraussetzungen den Arbeitgeber im Zusammenhang mit Informations- und Aufklärungspflichten in der betrieblichen Altersversorgung Haftungsrisiken treffen. In den Fokus gerückt ist im Zuge der Finanzmarktkrise zudem die Frage der Einstandspflicht des Arbeitgebers, wenn der Träger der betrieblichen Altersversorgung die versprochenen Leistungen nicht erbringen kann. Der folgende Beitrag soll eine kurze Übersicht über die Problembereiche in diesem sehr komplexen und rechtlich noch weitgehend ungeklärten Themengebiet geben.

1 Einleitung

»Jeder, der sich wissenschaftlich oder in der Praxis mit der betrieblichen Altersversorgung befasst, wird nicht leugnen, dass es sich hier um eine besonders komplexe Materie handelt, bei der Arbeitsrecht, Steuerrecht sowie Privat- und Sozialversicherungsrecht ineinander greifen« (Steinmeyer BAV 2008, S. 531). Dieser in der Sache zutreffende Befund hat zur Folge, dass das Recht der betrieblichen Altersversorgung nur von ausgewiesenen Spezialisten in Gänze beherrscht wird. Der »normale« Arbeitsrechtler ist dagegen regelmäßig schon überfordert. Das gilt umso mehr für die Personalverantwortlichen in den Unternehmen. Nachvollziehbare Folge ist häufig, dass man sich des Themas durch »Verlagerung auf Dritte« entledigt.

Dabei ist jedoch zu beachten, dass der Arbeitgeber in allen Durchführungswegen der betrieblichen Altersversorgung – auch der Direktversicherung – stets der Vertragspartner des Arbeitnehmers ist. Ihn treffen Haupt- und Nebenleistungspflichten.

So hat der Arbeitgeber die Pflicht, das Vorliegen der steuerrechtlichen Voraussetzungen für die Leistungsgewährung zu prüfen (Bundesministerium für Finanzen (BMF) 2010, Rn. 247 ff.). Aus diesem Rechtsverhältnis ergeben sich ggf. aber auch Beratungs-, Informations- und Hinweispflichten (Steinmeyer BAV 2008, a. a. O.; Reinecke RdA 2009, S. 13). Die Verletzung der Pflichten kann Schadensersatzansprüche des Arbeitnehmers begründen.

2 Gesetzliche Pflichten

a) § 4a Abs. 1 Betriebsrentengesetz (BetrAVG)

Nach § 4a Abs. 1 BetrAVG hat der Arbeitgeber oder Versorgungsträger dem Arbeitnehmer bei einem berechtigten Interesse auf dessen Verlangen schriftlich mitzuteilen,

- in welcher Höhe aus der bisher erworbenen unverfallbaren Anwartschaft bei Erreichen der in der Versorgungsregelung vorgesehene Altersgrenze ein Anspruch auf Altersversorgung besteht und
- wie hoch bei einer Übertragung der Anwartschaft nach § 4 Abs. 3 der Übertragungswert ist.

Prof. Dr. Michael Worzalla
Rechtsanwalt; Geschäftsführendes Vorstandsmitglied AGV der Deutschen Immobilienwirtschaft, Düsseldorf; Professur für privates und öffentliches Recht EBZ Business School – University of Applied Sciences.



Kontakt: m.worzalla@ebz-bs.de

Bei komplexen Systemen der betrieblichen Altersversorgung entsteht ggf. ein höherer Beratungsbedarf, der vom Arbeitgeber im Rahmen seiner Möglichkeiten ggf. befriedigt werden muss (Steinmeyer BAV 2008, S. 531 u. 535).

b) § 4a Abs. 2 BetrAVG

Nach § 4a Abs. 2 BetrAVG hat der neue Arbeitgeber oder der Versorgungsträger dem Arbeitnehmer auf dessen Verlangen schriftlich mitzuteilen, in welcher Höhe aus dem Übertragungswert ein Anspruch auf Altersversorgung besteht und ob eine Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung bestehen würde. Das berechnete Interesse besteht im Regelfall bei Beendigung oder Übergang des Arbeitsverhältnisses auf einen neuen Arbeitgeber. Es liegt jedoch auch dann vor, wenn der Arbeitnehmer zusätzliche Eigenvorsorge für das Alter plant (ErfK-Steinmeyer § 4a BetrAVG, Rn. 3).

Im Regelfall wird der Arbeitgeber die Auskunftserteilung auf den Versicherungsträger abwälzen. Zu beachten ist jedoch, dass er ggf. aus § 278 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) für dessen Pflichtverletzung haften kann. Wird eine unrichtige Auskunft über eine bestehende Anwartschaft erteilt, so ist der Arbeitgeber daran jedoch nicht gebunden. Es handelt sich regelmäßig um eine reine Wissenserklärung und nicht um ein wie auch immer geartetes Schuldanerkenntnis (vgl. Bundesarbeitsgericht (BAG) vom 17.06.2003 – 3 AZR 462/02 –, DB 2004, S. 608; ErfK-Steinmeyer a. a. O., Rn 8; Reinecke DB 2006, S. 559).

Konzipiert der Arbeitnehmer im Vertrauen auf die Richtigkeit der Auskunft seine darüber hinausgehende Altersversorgung, so können ihm jedoch bei falscher Auskunft Schaden-/Ersatzansprüche zustehen (BAG vom 08.11.1983 – 3 AZR 511/81 –, DB 1984, S. 836; ErfK-Steinmeyer, a. a. O.).

c) § 10a VAG

Der § 10a VAG bestimmt Informationspflichten der Versorgungsträger über die für das Versicherungsverhältnis maßgeblichen Tatsachen und Rechte. Informationspflichten über zu erwartende Leistungen sehen die Regelungen nicht vor. Verstöße gegen die Vorschriften des VAG haben zudem regelmäßig zur Folge, dass der Versorgungsempfänger Ansprüche gegen den Versicherungsträger geltend machen kann (vgl. Reinecke RdA 2009, S. 13 und 18). Arbeitsrechtliche Verpflichtungen ergeben sich aus diesen Vorschriften regelmäßig nicht (vgl. Steinmeyer BAV 2008, S. 531 f.).

Beratungs- und Informationspflicht gegenüber dem Versicherungsnehmer – also dem Arbeitgeber – enthält zudem das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und die Verordnung über Informationspflichten bei

Versicherungsverträgen (VVG-InfoV). Diese betreffen jedoch nicht unmittelbar die Arbeitnehmer als Versorgungsempfänger.

3 Weitere Informations- und Beratungspflicht

a) Grundsätze

Nebulös ist die Rechtslage zur Frage der weitergehenden Informations- und Beratungspflichten des Arbeitgebers. Das BAG stellt im Wesentlichen auf die Umstände des Einzelfalles ab (vgl. BAG vom 17.10.2000 – 3 AZR 605/99 –, DB 2001, S. 286). Die erkennbaren Informationsbedürfnisse des Arbeitnehmers einerseits und die Beratungsmöglichkeiten des Arbeitgebers andererseits seien zugrunde zu legen. Dabei sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- arbeitgeber- oder arbeitnehmerfinanzierte Altersversorgung,
- Altersversorgungsweg,
- Veranlasser der betrieblichen Altersversorgung und
- Größe des Unternehmens.

Bei reinen arbeitgeberfinanzierten Altersversorgungsprodukten sind die Beratungs- und Informationspflichten geringer als im Falle der Eigenbeteiligung des Arbeitnehmers oder gar in Fällen, in denen der Arbeitnehmer – z.B. bei der Gehaltsumwandlung – alleine die Kosten trägt (vgl. Reinecke RdA 2009, S. 13 und 19).

Eine allgemeine Beratungspflicht des Arbeitgebers in Fragen der betrieblichen Altersversorgung besteht jedoch keinesfalls.

Eine Informationspflicht über Rechte und Möglichkeiten bzw. eine Beratungspflicht des Arbeitgebers kann nur in Betracht kommen, wenn ein Arbeitnehmer z.B. wegen der Kompliziertheit der Materie nicht ausreichend informiert ist und der Arbeitgeber über die Information verfügt bzw. zur Stillung des Informationsbedürfnisses in der Lage ist (vgl. MünchArbR Blomeyer, § 96, Rn. 99; Steinmeyer BAV 2008, S. 531 und 534).

Dabei ist bei größeren Unternehmen mit einer Personalabteilung ein anderer Maßstab anzulegen, als bei Mittelständlern oder Kleinunternehmen (vgl. Steinmeyer BAV 2008, S. 531 und 535).

Zu berücksichtigen ist auch der Kenntnisstand des jeweiligen Arbeitnehmers und sein intellektueller Hintergrund (vgl. BAG vom 15.09.2009 – 3 AZR 17/09 –, DB 2010, S. 61; Steinmeyer BAV 2008, a. a. O.).

Aus dem zuvor Gesagten lässt sich – in der Sache sicherlich unsystematisch – folgendes ableiten:

- Bei der reinen arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersversorgung genügt der Arbeitgeber seinen Pflichten, wenn er den Durchführungsweg benennt und die Besonderheiten des Weges allgemein beschreibt (vgl. Steinmeyer BAV 2008, S. 531 und 536).
- Im Falle der arbeitnehmer(teil)-finanzierten Altersversorgung besteht ein höherer Pflichtenumfang (vgl. Steinmeyer, a. a. O.).

Das betrifft insbesondere den Fall der Gehaltsumwandlung nach § 1a BetrAVG. Kommt der Arbeitgeber nur seiner gesetzlichen Verpflichtung nach und kann der Arbeitnehmer das Versicherungsunternehmen frei wählen, so treffen ihn keine weiteren Beratungs- und Informationspflichten als im Falle der arbeitgeberfinanzierten Altersversorgung (s. o.). Gibt der Arbeitgeber die Wahl des Durchführungsweges, insbesondere aber eines Versicherungsunternehmens, vor, so hat er im Rahmen des ihm Möglichen darauf zu achten, dass der Arbeitnehmer eine angemessene Altersversorgung erhält.

Das heißt aber nicht, dass der Arbeitgeber den Versicherungsträger auswählen muss, der die höchsten Leistungen erbringt. Das vorherzusehen ist dem Arbeitgeber gar nicht möglich. Der Arbeitgeber kommt seinen Pflichten daher nach, wenn er einen nach der Verkehrsanschauung verkehrsüblichen Vertragspartner wählt.

Verletzt der Arbeitgeber in einem solchen Fall jedoch seine Pflichten – z. B. die Pflicht zur Auswahl eines nach der Verkehrsanschauung üblichen Versicherungsunternehmens – kann der Arbeitnehmer später Anspruch auf entsprechende Aufstockung der betrieblichen Altersversorgung haben (vgl. BAG vom 15.09.2009, a. a. O.).

Gewährt der Arbeitgeber ein Wahlrecht zwischen verschiedenen Durchführungswegen, muss er im Rahmen des ihm Möglichen über Vor- und Nachteile informieren (Steinmeyer BAV 2008, a. a. O.). Der Arbeitgeber kann Informations- und Beratungsverpflichtungen an das Versicherungsunternehmen oder einen Fachberater delegieren (zum Pflichtenkreis s. u.).

b) Einzelne Aspekte

Bei geillerten Produkten ist der Arbeitnehmer über diesen Umstand zu informieren (vgl. Steinmeyer BAV 2008, a. a. O.). In bestimmten Fällen kann die Entgeltumwandlungsabrede gegen § 307 BGB verstoßen, mit der Konsequenz, dass der Arbeitgeber dem Arbeit-

nehmer später ggf. eine Aufstockung zur Altersversorgung gewähren muss (vgl. BAG vom 15.09.2009, a. a. O.).

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, dem Versicherungsträger gegenüber die für betriebliche Altersversorgung maßgeblichen Angaben in zutreffender Form zu machen. Er ist ggf. zur Berichtigung verpflichtet (vgl. BAG vom 14.10.1998 – 3 AZR 377/97 –, DB 1999, S. 1808).

Im öffentlichen Dienst ist der Arbeitgeber verpflichtet, den Arbeitnehmer bei der Begründung des Arbeitsverhältnisses über die bestehenden Zusatzversorgungsmöglichkeiten und die Mittel und Wege zu ihrer Ausschöpfung zu belehren. Dieser Hinweis- und Aufklärungspflicht genügt er in der Regel dadurch, dass er die Vorschriften der Versorgungsregelung bei Beginn des Arbeitsverhältnisses dem Arbeitnehmer zur Kenntnis bringt, insbesondere ihm ein entsprechendes Satzungs-exemplar aushändigt (vgl. BAG vom 17.12.1991 – 3 AZR 44/91 –, DB 1992, S. 1938). In der Privatwirtschaft besteht jedoch keine Pflicht des Arbeitgebers, Arbeitnehmer auf ihren Anspruch auf Entgeltumwandlung gemäß § 1 BetrAVG hinzuweisen (vgl. BAG vom 21.01.2014 – 3 AZR 807/11 –, noch n. v.).

Im Einzelfall kann der Arbeitgeber verpflichtet sein, den Arbeitnehmer darauf aufmerksam zu machen, dass er innerhalb einer bestimmten Frist den Antrag auf Aufnahme in eine Pensionskasse stellen muss. Von einem Arbeitnehmer kann nach Auffassung des BAG nicht verlangt werden, dass er sich zwei Jahre im Voraus den Ablauf einer Antragsfrist notiert oder sich merkt. Dem Arbeitgeber kann die Überwachung einer solchen Frist jedenfalls dann zugemutet werden, wenn er für andere Arbeitnehmer ohnehin die Frist überwachen muss (vgl. BAG vom 17.12.1991, a. a. O.). Diese Pflichten dürften in der Privatwirtschaft allenfalls auf Großunternehmen zu übertragen sein.

Auch vor Abschluss eines Aufhebungsvertrages muss der Arbeitnehmer sich regelmäßig selbst über die rechtlichen Folgen des Schrittes für die betriebliche Altersversorgung Klarheit verschaffen. Nur ausnahmsweise kann der Arbeitgeber verpflichtet sein, den Arbeitnehmer über den Verlust einer Versorgungsanwartschaft zu belehren. Das kommt dann in Betracht, wenn der Arbeitnehmer aufgrund besonderer Umstände darauf vertrauen darf, der Arbeitgeber werde bei der vorzeitigen Beendigung des Arbeitsverhältnisses seine Interessen wahren und ihn in redlicher Weise vor unbedachten, nachteiligen Folgen des Ausscheidens, insbesondere bei der Altersversorgung, bewahren (vgl. BAG vom 03.07.1990 – 3 AZR 382/98 –, DB 1990, S. 2431).

Bei der Begründung des Arbeitsverhältnisses kann der Arbeitnehmer darauf verwiesen sein, von seinem Arbeitgeber die nötigen Hinweise auf die Möglichkeiten und Voraussetzungen einer Zusatzversorgung zu erhalten (vgl. BAG vom 03.07.1990, a. a. O.; BAG vom 23.05.1989 – 3 AZR 257/88 –, Betriebs-Berater (BB) 1990, S. 211).

4 Beauftragung Dritter

Der Arbeitgeber kann sich jedoch grundsätzlich auf seinen Kenntnisstand berufen und ist nicht verpflichtet, sich weitergehendes Expertenwissen zu beschaffen.

Wenn der Arbeitgeber jedoch über seine Verpflichtung hinaus Informationen erteilt oder berät, müssen Information und Beratung vollständig und zutreffend sein.

Der Arbeitgeber kann sich für die Erteilung von Beratungs- und Informationspflichten des Versicherungsunternehmens oder eines Beraters bedienen.

Der Umfang der Beratungs- und Informationspflicht wird aber nicht dadurch erweitert, dass der Arbeitgeber einen Dritten einschaltet. Bedient sich der Arbeitgeber eines Dritten, so erweitert dies nicht über §278 BGB den Verpflichtungsumfang, für den er selbst einstehen müsste. Beratungs- und Informationsfehler von Versorgungsträgern können Haftungsfolgen bei dem Arbeitgeber nur dann hervorrufen, wenn dies gleichzeitig seine eigenen Informations- und Beratungspflichten betrifft.

Verstoßen die Versorgungsträger oder Berater gegen eigene Beratungs- und Informationspflichten, ist der Arbeitnehmer auf diese zu verweisen (vgl. Steinmeyer BAV 2008, S. 531 und 537).

Beispiel:

Der Versicherer ist verpflichtet, den Arbeitnehmer vor Kündigung einer abgeschlossenen Direktversicherung über den Prämienverzug zu unterrichten (vgl. Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf vom 17.12.2002 – 4 U 78/02 –, Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs-Report (NJW-RR) 2003, S. 1539).

5 Einstandspflicht des Arbeitgebers

Von besonderer Brisanz ist die Frage nach der Einstandspflicht des Arbeitgebers, wenn der Träger der betrieblichen Altersversorgung – ob Unterstützungskasse oder Versicherung – die dem Arbeitnehmer versprochene Leistung nicht erbringen kann.

Wie oben dargestellt, ist der Arbeitgeber Vertragspartner des Arbeitnehmers in Fragen der betrieblichen Altersversorgung. Das gilt auch dann, wenn der Arbeitnehmer nach § 1a BetrAVG seinen Anspruch auf Entgeltumwandlung – z. B. im Wege einer Direktversicherung – geltend gemacht hat.

Dabei ist zu beachten, dass die Träger der betrieblichen Altersversorgung, ob rückgedeckte Unterstützungskasse, Pensionskasse oder Direktversicherung, Vertragspartner des Arbeitgebers sind, derer er sich zur Erbringung der Leistungen gegenüber dem Arbeitnehmer bedient. In den Verträgen zwischen Arbeitgebern und diesen Institutionen sind regelmäßig Klauseln zu finden, nach denen die Träger ihre Zahlungen an den ehemaligen Arbeitnehmer im Ruhestand unter bestimmten Voraussetzungen verringern dürfen, wenn sie die vorgesehenen Leistungen nicht erwirtschaften können. Diese Klauseln sind bislang nur wenig beachtet worden, da es nahezu undenkbar schien, dass große Versicherungen oder Kassen solche Probleme bekommen könnten. Das ist im Zuge der Finanzmarktkrise nun gänzlich anders geworden. Große Anbieter signalisieren bereits jetzt vorsichtig, dass bei Fortschreiten der Krise entsprechende Szenarien eintreten können.

Was heißt das nun für den Arbeitgeber? Die gesetzliche Regelung ist eindeutig. § 1 Abs. 1 Satz 3 BetrAVG besagt, dass der Arbeitgeber für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen gegenüber dem Arbeitnehmer auch dann einsteht, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt. Er muss daher im Falle des gänzlichen oder teilweisen Ausfalls des Trägers der betrieblichen Altersversorgung die Ansprüche des Arbeitnehmers erfüllen. Kürzt die Institution, derer sich der Arbeitgeber für die Durchführung der betrieblichen Altersversorgung bedient, ihre Leistungen satzungsgemäß oder aufgrund Zahlungsunfähigkeit, hat der Arbeitgeber daher nach § 1 Abs. 1 Satz 3 BetrAVG mit eigenen Mitteln die dem Arbeitnehmer entstehende Versorgungslücke zu schließen.

Von dieser Einstandspflicht kann sich der Arbeitgeber nach § 17 Abs. 3 Satz 3 BetrAVG nicht durch eine vertragliche Vereinbarung mit dem Arbeitnehmer befreien (vgl. BAG vom 19.06.2012 – 3 AZR 408/10 –, DB 2012, S. 2818).

Danach sind die Arbeitgeber gehalten, regelmäßig zu prüfen, inwieweit die Institutionen, derer er sich für die Leistung der betrieblichen Altersversorgung bedient, weiter leistungsfähig sind. Risiken und/oder Ausfälle sind selbstverständlich bilanziell zu berücksichtigen.

Eine Ausnahme kann m. E. rechtlich dann bestehen, wenn der Arbeitnehmer seinen Anspruch aus § 1a BetrAVG geltend gemacht hat und dem Arbeitnehmer einen von ihm selbst ausgesuchten Träger der Altersversorgung im Wege der Direktversicherung angetragen hat. Es erscheint verfassungsrechtlich mindestens bedenklich, den Arbeitgeber dann in die Haftung zu nehmen, wenn er nicht freiwillig, sondern aufgrund der gesetzlichen Verpflichtung, den Vertrag mit dem Arbeitnehmer abgeschlossen hat und sich nicht eines eigenen, sondern vom Arbeitnehmer eingebrachten Trägerunternehmens bedient. Eine abschließende rechtliche Klärung dieser Frage wird jedoch voraussichtlich erst die höchstrichterliche Rechtsprechung bringen.

6 Zusammenfassung

Die betriebliche Altersversorgung ist ein wichtiges Steuerungsmittel der Arbeitgeber zur Personalgewinnung und Personalbindung. Dem stehen eine Vielzahl ungeklärter Rechtsfragen gegenüber. Klärung wird voraussichtlich erst die höchstrichterliche Rechtsprechung bringen. Von besonderer Bedeutung ist aktuell die Beobachtung der Leistungsfähigkeit beauftragter Träger der Altersversorgung.

Abstract

Corporate pension schemes are more and more important to real estate enterprises in Germany. One reason for this is the demographical change and the problem of the recruitment of experienced experts, another one that the employees recognize the existence of pension gaps which should be closed. Additionally the employer can be forced to supply corporate pension schemes according to § 1a Betriebsaltersversorgungsgesetz (BetrAVG). Not yet answered is the question, if liability risks arise based on the information obligation of the employer and what requirements must be given for this. As a consequence of the international financial crisis additionally the question arise, if the enterprise has to take responsibility in the case that the insurance carrier is not able to pay. This paper should give a short overview about the problems in this complex field.

Literatur/Quellen

Blomeyer, Wolfgang: *Pflichten des Arbeitgebers zur Wahrung von Arbeitnehmerinteressen*. In: *Münchener Handbuch zum Arbeitsrecht* (MünchArbR), Bd. I, 2. Aufl., München: C.H. Beck: 2000

Bundesministerium für Finanzen, Schreiben vom 31.03.2010

Reinecke, Gerhard: *Schutz des Arbeitnehmers im Betriebsrentengesetz: Informationspflichten des Arbeitgebers und Kontrolle von Versorgungsvereinbarungen*. In: *Der Betrieb*, Heft 10, 59. Jg. (2006), S. 555–562

Reinecke, Gerhard: *Hinweis-, Informations- und Beratungspflichten im Betriebsrentenrecht nach der Reform des Versicherungsvertragsrechts*. In: *Recht der Arbeit (RdA)*, Heft 1/2009, S. 13–20

Steinmeyer, Heinz-Dietrich: *Arbeitgeberhaftung und Beratungspflichten in der betrieblichen Altersversorgung*. In: *Betriebliche Altersversorgung (BAV)*, Heft 6, 63. Jg. (2008), S. 531–537

Steinmeyer, Heinz-Dietrich: *BetrAVG*. In: Müller-Glöge, Rudi; Preis, Ulrich; Schmidt, Ingrid (Hrsg.): *Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht*, 13. neu bearb. Aufl., C.H. Beck: München, 2013 (Beck'sche Kurz-Kommentare Bd. 51)

Management und Organisation

PROF. DR. MICHAEL PANNEN

Anhebung der Grunderwerbsteuer – es droht ein Lockin-Effekt

Die Grunderwerbsteuer hat seit 2006 bis heute einen stetigen Anstieg erfahren. Mittlerweile liegt aufgrund der tendenziellen Verdoppelung der Grunderwerbsteuer in einzelnen Bundesländern die Vermutung auf der Hand, dass Transaktionen be- oder gar verhindert werden. Bei Nichtdurchführung ökonomisch vernünftiger Transaktionen spricht man von einem Lockin-Effekt. Ausgehend von einer historischen Entwicklung zur Sichtweise der Grunderwerbsteuer werden ökonomische Grundthesen zur Wirkungsweise einer Erhöhung der Grunderwerbsteuer auf Immobilientransaktionen erörtert.

1 Einführung

Bei praktisch jeder Immobilientransaktion fallen (einmalige) Transaktionskosten an. Neben Maklerkosten, Registerkosten, Anwalt- und Notarkosten steht in jüngster Zeit die Grunderwerbsteuer im Fokus. Schon dem Grunde nach drohen Kosten für die Marktteilnehmer einer Transaktion transaktionshemmend zu wirken (vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) 2011, S. 7). Allgemein zu unterscheiden sind Transaktionskosten, insbesondere Steuern, deren explizites Ziel die Behinderung oder Eindämmung der Transaktion ist (siehe beispielsweise die umstrittene Finanztransaktionssteuer, vgl. Entschließung des Europäischen Parlaments vom 3. Juli 2013, Erwägung 1) und Transaktionskosten respektive Steuern, die im Zuge einer Transaktion anfallen, bezüglich Steuern einen fiskalischen statt Lenkungscharakter haben und die Transaktion nicht maßgeblich be- oder gar verhindern wollen. Bislang zählte die Grunderwerbsteuer zu den Transaktionskosten, die zwar fiskalischen Charakter haben, die Transaktion aber nicht maßgeblich be- oder verhindern sollten.

Die Bundesländer greifen aber zunehmend stärker auf die vermeintlich stabile und planbare Einnahmequelle Grunderwerbsteuer zu. Dies erfolgt sehr differenziert, wie die derzeitige Spreizung der Steuersätze von 3,5% (Bayern, Sachsen) bis 6,5% (Schleswig-Holstein) zeigt. Für das Steuerrecht sehr ungewöhnlich ergibt sich hierdurch ein Unterschied in der Grunderwerbsteuerbelastung zwischen den Bundesländern von 86%.

Tab. 1: Übersicht über die Grunderwerbsteuersätze in den einzelnen Bundesländern

Steuersatz	Bundesland
6,5%	Schleswig-Holstein (Anhebung ab 01.01.2014)
6,0%	Berlin (Anhebung ab 01.01.2014)
5,5%	Saarland
5,0%	Baden-Württemberg, Bremen (Anhebung ab 01.01.2014), Brandenburg, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen (Anhebung ab 01.01.2014), Nordrhein-Westfalen, Thüringen, Hessen
4,5%	Hamburg
3,5%	Bayern, Sachsen

Prof. Dr. Michael Pannen

Professur für allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Rechnungswesen, Steuern und Wirtschaftsprüfung an der EBZ Business School.

Kontakt:
m.pannen@ebz-bs.de



Die jeweiligen Begründungen für die Erhöhung des Grunderwerbsteuersatzes erfolgten regelmäßig über die notwendige Konsolidierung der Länderhaushalte über Einnahmesteigerung (vgl. z. B. Senatsverwaltung Berlin 2013). Man orientierte sich hierbei teilweise an der (ständig steigenden) Durchschnittshöhe des Grunderwerbsteuersatzes der Länder (so z. B. die Senatorin für Finanzen Bremen vom 2013). Neben diesem rein fiskalischen Begründungsansatz werden ökonomische Nebenwirkungen dagegen kaum bis gar nicht erörtert. Ökonomische Ansätze werden eher als Relativierungsargumente verwendet, wie die Anführung einer »Verkraftbarkeit« aufgrund des derzeit historischen Zinstiefs bei der Begründung Schleswig-Holsteins für eine (dauerhafte) Erhöhung des Grunderwerbsteuersatzes zeigt (*»Für private Immobilienkäufer wird die höhere Belastung gegenwärtig durch das sehr niedrige Zinsniveau aufgefangen.«*, Landesregierung Schleswig-Holstein 2013).

Die Entwicklung der Grunderwerbsteuersätze legt die Vermutung nahe, dass die oben beschriebene Unterscheidung zwischen lenkenden und rein fiskalischen Transaktionssteuern ad absurdum geführt wird und durch Grunderwerbsteueranhebungen an sich ökonomisch sinnvolle Immobilientransaktionen bewenn nicht sogar verhindert werden. Wenn vor diesem Hintergrund das Transaktionsvolumen geringer ausfällt als ohne Steuer(erhöhung), entsteht mithin ein sogenannter Lockin-Effekt (vgl. RWI 2011, S. 10).

In den Wirtschaftswissenschaften bezeichnet ein Lockin-Effekt die Situation, dass wegen zu hoher Wechselkosten ein Wechsel von einem System in ein überlegenes System nicht vorgenommen wird (vgl. Varian 2011, S. 753; »eingerasteter« Zustand nach Rieck 2013, S. 72).

Übertragen auf Immobilientransaktionen wäre dies der Fall, wenn eine Transaktion »überlegen«, d. h. ökonomisch vernünftig wäre, durch Wechselkosten aber nicht durchgeführt würde.

Werden also Immobilientransaktionen durch die Grunderwerbsteuerlichen Entwicklungen der vergangenen Jahre nachhaltig be- oder gar verhindert? Zur Klärung dieser Fragestellung sollen nach Darstellung der historischen Entwicklungstendenzen der Grunderwerbsteuer als »Transaktionssteuer« darauf aufbauend drei zentrale ökonomische Konsequenzen der steigenden Grunderwerbsteuer aufgezeigt werden, die die Vermutung eines Lockin-Effekts nahelegen.

2 Historische Entwicklung der Grunderwerbsteuer als Transaktionssteuer

Die Gesetzeshistorie zeigt ein sehr aufschlussreiches Bild der Entwicklung hin zur heutigen Ausgestaltung der Grunderwerbsteuer. Die Grunderwerbsteuer begann als »Urkundensteuer« (Tipke 2003, S. 1011 ff.). Noch heute findet sich die Anknüpfung an ein »Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Übereignung begründet« (§1 Abs. 1 Nr. 1 Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG); zur Rechtsentwicklung ausführlich vgl. Fischer 2011, Vorbemerkungen Rn. 21 ff.). Ziemlich schnell stellte sich heraus, dass die Grunderwerbsteuer aber auch ein sehr wirtschafts- und sozialpolitisches Instrument war. Als nach dem Zweiten Weltkrieg die Gesetzgebungskompetenz für die Grunderwerbsteuer in Deutschland bei den Bundesländern lag, war das Grunderwerbsteuerrecht (bis 1983) durch eine große Normenvielfalt geprägt. Die politischen Absichten wurden in zahlreiche Befreiungstatbestände unter Beibehaltung eines hohen Steuersatzes gegossen. So haben die Länder angesichts des hohen Steuersatzes von 7% im Rahmen von Ländergesetzen eine Vielzahl von Befreiungen insbesondere im Bereich des Wohnungsbaus und des Wohnungserwerbs aber auch in einer Vielzahl anderer Bereiche geschaffen. Befreit war auch der Erwerb von Einfamilienhäusern, Zweifamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Damals wurde diesem Rechtsstand vorgeworfen, dass insgesamt – verfassungsrechtlich problematisch – die normative Regel zur praktischen Ausnahme zu verkommen drohte (vgl. Isensee 1994, S. 5). Schätzungsweise 80% der Summe der Bemessungsgrundlagen waren von der Besteuerung ausgenommen (vgl. Begründung des Gesetzentwurfs des Bundesrats zum GrEStG 1980, S. 1).

Bereits Ende der 1970er Jahre setzte eine intensive Diskussion zur Neuorientierung der Grunderwerbsteuer ein. Man diskutierte drei mögliche Varianten (vgl. Überlegungen zur Reform des GrEStG 1979 der Bundesregierung, S. 6): (1) Abschaffung der Grunderwerbsteuer, (2) Abbau der bestehenden Vergünstigungen unter gleichzeitiger Senkung des Steuersatzes und (3) Vereinheitlichung der Grunderwerbsteuer-Vergünstigungen auf mittlerer Linie.

Die Abschaffung der Grunderwerbsteuer wurde im Wesentlichen aus fiskalischen Gründen abgelehnt. Man hat sich gesetzgeberisch auf die zweite Lösungsmöglichkeit verständigt. 68 bundes- und landesrechtliche Gesetze und Verordnungen sowie 131 Einzelvorschriften wurden gegenstandslos; betroffen waren insbesondere Steuervergünstigungen und -befreiungen. Die Grunderwerbsteuer wurde damit wieder »zum Regelfall des Marktgeschehens« (Be-

richt des Finanzausschusses GrEStG 1980 unter I.5). Im Gegenzug wurde der Steuersatz von 7% auf 2% gesenkt, auf einen »den Grundstücksverkehr besonders wenig beeinträchtigenden Steuersatz« (Begründung des Gesetzentwurfs des Bundesrats zum GrEStG 1980, S. 1, und Bericht des Finanzausschusses GrEStG 1980 unter I.5). Insbesondere der Wegfall der Vergünstigung für Erwerbe zum sozialen Wohnungsbau sowie von Einfamilienhäusern, Zweifamilienhäusern und Eigentumswohnungen war umstritten (vgl. Begründung des Gesetzentwurfs des Bundesrats zum GrEStG 1980; Bericht des Finanzausschusses GrEStG 1980 unter I.2). Die grundlegenden Neuerungen zum Wegfall der Befreiungen und Senkung des Steuersatzes bedingten sich also wechselseitig mit dem Ergebnis, dass die Grunderwerbsteuer als Verkehrssteuer wiederbelebt wurde, man aber die Auswirkungen auf den Grundstücksmarkt im Sinne von Hemmnissen bei Immobilientransaktionen beachtet hatte und möglichst gering halten wollte.

Eine erste Durchbrechung dieses grundlegenden Zusammenhangs wurde mit dem Jahressteuergesetz 1997 erkennbar. Die Erhöhung des Steuersatzes auf 3,5% sollte den Steuerausfall der Länder für die Nichterhebung der Vermögensteuer aufgrund des diesbezüglichen Urteils des Bundesverfassungsgerichts kompensieren. Schon damals wurde im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zum Jahressteuergesetz 1997 kritisiert, dass das »*ehedem austarierte Verhältnis von maßvollem Steuersatz und Wegfall der Befreiungsvorschriften [...] durch Erhöhung des Steuersatzes aus dem Lot geraten*« ist (Fischer 2011, Rn. 90, im Original z. T. hervorgehoben). Mit der 2006 in Kraft getretenen Föderalismusreform haben die Bundesländer nunmehr die »Steuersatzautonomie« erlangt, von der die Länder seitdem umfassend Gebrauch gemacht haben. Dies bedeutet, dass in jeweiligen Ländergesetzen der Grunderwerbsteuersatz explizit in Abweichung von dem allgemeinen im Grunderwerbsteuergesetz (Bundesgesetz) genannten Satz von 3,5% festgelegt wird. Das Ergebnis ist nach heutigem Stand sehr eindeutig: Man bewegt sich wieder auf den Steuersatz von vor 1983 (7%) zu – bei Beibehaltung des Grundsatzes, keine Ausnahmen von der Besteuerung zuzulassen.

Im Rahmen aller Reformbemühungen und späteren Steuersatzanpassungen kam es auch nicht zu weitergehenden Strukturüberlegungen zur Grunderwerbsteuer. Im Zwiespalt, die Grunderwerbsteuer »nach traditioneller Auffassung« (Fischer 2011, Rn. 131) als Rechtsverkehrssteuer zu sehen, sie nach dem Grundsatz der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit zu beurteilen (so Begründung des Gesetzentwurfs des Bundesrats zum GrEStG 1980, S.12) oder sie als Sonderumsatzsteuer zu bezeichnen (vgl. Schreiber 2012,

S. 191; Schneider 1990, S. 238), wurden keine Strukturanpassungen vorgenommen. Insbesondere hat man es versäumt, die Grunderwerbsteuer als spezielle Form der Umsatzsteuer auf Immobilientransaktionen zumindest entsprechend der Umsatzsteuersystematik auszugestalten. Während die Umsatzsteuer eine nicht-kumulative Wirkung zeigt, einerseits im Wege des Vorsteuerabzugs bei steuerpflichtiger Ausgangsleistung bzw. andererseits durch das Zusammenspiel von Steuerfreiheit und Versagung des Vorsteuerabzugs, wirkt die Grunderwerbsteuer kumulativ. D. h. bei »Kettentransaktionen« entsteht sie auf jeder Transaktionsstufe erneut und kann auch nicht im Sinne eines Vorsteuerabzugssystems abgezogen werden. Dies bedeutet, dass nicht nur ein Endverbraucher bzw. ein Unternehmer in der Leistungskette ohne steuerpflichtige Ausgangsleistung die Steuer trägt, sondern jeder Unternehmer, der für seine Leistungserbringung Grundstücke erwirbt.

Als Zwischenfazit aus der historischen Entwicklung der Grunderwerbsteuer verbleibt die Feststellung, dass eine – unter Beachtung der kumulativen Wirkung der Steuer – sehr positiv zu würdigende Grunderwerbsteuerreform (Wegfall von Befreiungstatbeständen unter Festsetzung eines niedrigen Steuersatzes) mit den aktuellen Steuersatzerhöhungen massiv entwertet wurde. Die ursprüngliche Festlegung des (niedrigen) Steuersatzes von 2% explizit zur Vermeidung von Transaktionshemmnissen wird mittlerweile nahezu vollständig ignoriert.

3 Ökonomische Konsequenzen der Anhebung der Grunderwerbsteuersätze

Schon vordergründig kann man heute nicht mehr von einem »den Grundstücksverkehr besonders wenig beeinträchtigenden Steuersatz« sprechen. Transaktionskosten einschließlich einer Grunderwerbsteuer zu einem Steuersatz von 3,5% machen in Deutschland insgesamt schon rd. 8,4% des Transaktionsvolumens aus (neben der Grunderwerbsteuer: durchschnittliche Maklerkosten, Registerkosten (Grundbucheintragung), Anwalts- und Notarkosten).

Bei einem Grunderwerbsteuersatz von 6,5% steigen die Transaktionskosten auf rd. 11,4% des Transaktionsvolumens. Der Anteil der Grunderwerbsteuer an den Transaktionskosten beträgt dann rd. 57% (siehe nachfolgende Tab. 2).

Zu einer ähnlichen Analyse kommt die Interhyp AG in einer Analyse der Kaufnebenkosten in den Bundesländern (vgl. Interhyp AG 2014). Sie ermittelt Transaktionskosten – bezogen auf den Kaufpreis – von

Tab. 2: Internationaler Vergleich von Transaktionskosten bei einem Kaufpreis von € 300.000

Land	Transaktionskosten	darunter Grunderwerbsteuer	
	in €		in % der Transaktionskosten
Großbritannien	13.800	3.000	21,7
Schweden	19.600	4.500	23,0
Irland	19.900	11.250	56,5
Deutschland (SH 2014)	25.100 (34.100)	10.500 (19.500)	41,8 (57,2)
Niederlande	25.900	18.000	69,5
Frankreich	37.700	14.670	38,9
Spanien	46.400	21.000	45,3

Quelle: RWI 2011, S. 9

9,07% (Bayern) über beispielsweise 12,07% (Schleswig-Holstein) bis hin zu 15,14% (Berlin). Die Grunderwerbsteuer macht dabei 38,6% (Bayern), 53,9% (Schleswig-Holstein) bzw. 39,6% (Berlin) der Transaktionskosten aus.

Angesichts dieser Entwicklung lassen sich – vorbehaltlich einer tiefergehenden Untersuchung des Einflusses auf den Grundstücksmarkt – zentrale ökonomische Grundthesen diskutieren:

a) Statische Betrachtung: Grunderwerbsteuererhöhung führt bei Transaktionen zu einer signifikanten Eigenkapitalbelastung

Vor dem Hintergrund strengerer Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung der Banken im Rahmen der verschiedenen Prozessstufen der »Baseler Eigenkapitalübereinkunft« (»Basel I« bis »Basel III«), die Auswirkungen auf die prinzipielle Bereitschaft zur Kreditvergabe, höhere Anforderungen an zu stellende Kreditsicherheiten und auch die Kreditkonditionen haben (vgl. z. B. Brauer 2011, S. 488), werden zusätzliche Anschaffungsnebenkosten tendenziell nicht vom Fremdfinanzierungsspielraum abgedeckt sein.

Somit werden Erhöhungen von Anschaffungsnebenkosten, also vor allem die Erhöhung der Grunderwerbsteuer, seitens des Erwerbers aus dem Eigenkapital finanziert werden müssen, vorausgesetzt eine wirtschaftliche Überwälzung der Grunderwerbsteuer auf den Veräußerer gelingt nicht (siehe dazu c)). Bei einem Eigenkapital von z. B. 40% der Anschaffungskosten beträgt der prozentuale Anteil des Eigenkapitals, der durch die Grunderwerbsteuer beansprucht wird, bei 3,5% Steuersatz bereits 8,75% des vorhandenen Eigenkapitals. Bei 6,5% Steuersatz (Schleswig-Holstein) sind es hingegen schon 16,25% des vorhandenen Eigenkapitals. Hinzu kommt, dass bei steigendem Fremdfinanzierungsgrad des Immobilienerwerbs diese prozentuale Beanspruchung des Eigenkapitals steigt.

b) Dynamische Betrachtung: Auswirkungen der Grunderwerbsteuer auf die Rendite aus der Immobilienvermietung

Die Belastung mit zu finanzierender Grunderwerbsteuer erhöht – je nach Betrachtung, woraus (Eigenkapital, Fremdkapital) sie zu finanzieren ist – über Verrentung als Annuität die laufende Liquiditäts-

Tab. 3: Anteil der Grunderwerbsteuer am Eigenkapital in Abhängigkeit vom Grad der Eigenkapital-Finanzierung

Eigenkapitalanteil des Immobilienerwerbs	%-Anteil am Eigenkapital bei Steuersatz 3,5%	%-Anteil am Eigenkapital bei Steuersatz 6,5%
100%	3,5%	6,5%
50%	7%	13%
40%	8,75%	16,25%
30%	11,67%	21,67%
20%	17,5%	32,5%
10%	35%	65%

und Renditebelastung. Betrachtet man der Einfachheit halber eine ewige Rente, kapitalisiert sich jede zusätzliche Zahlung im Rahmen des Grundstückserwerbs mit dem Kapitalisierungssatz i . Bei dieser Betrachtung wäre der Einfluss der Grunderwerbsteuer verhältnismäßig gering, da die Rendite insoweit lediglich auf $(1 - sg) i$ sinken würde (mit sg = Grunderwerbsteuersatz).

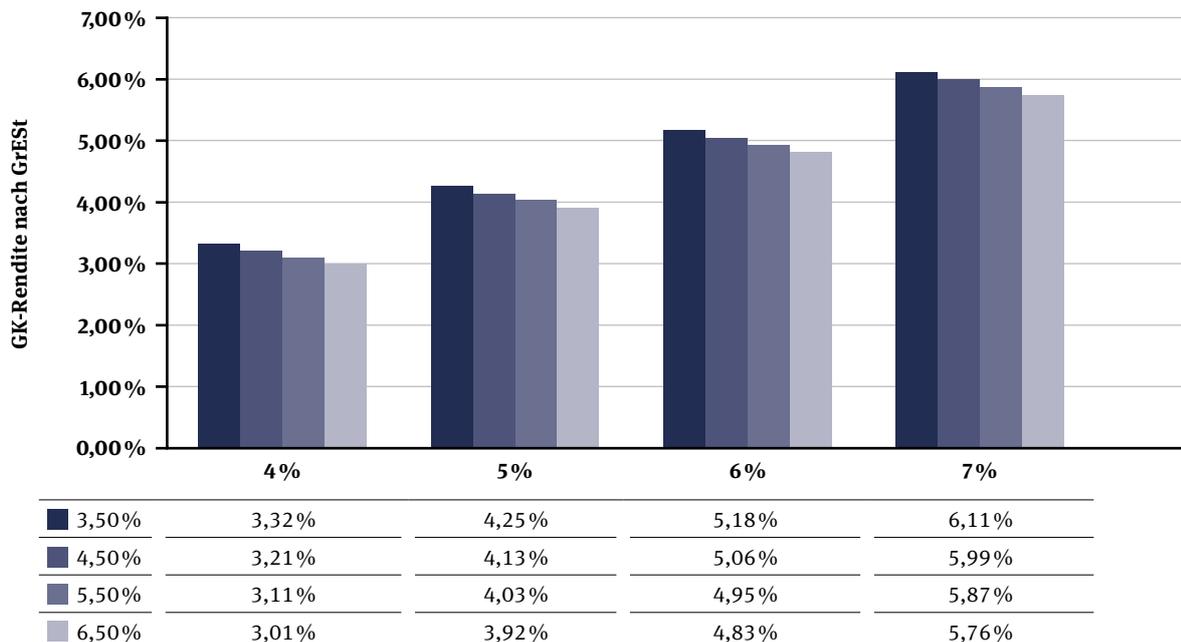
Realistischerweise ist bei einer Immobilieninvestition von einer begrenzten Haltedauer, mindestens aber von einem begrenzten Planungshorizont auszugehen. Um den Einfluss der Grunderwerbsteuer in einem Planungszeitraum von beispielsweise 10 Jahren anhand der Minderung der (Netto-) Rendite darzustellen, werden Netto-Anfangsrenditen, verstanden als Ist-Mieteinnahmen abzgl. nicht umlegbare Ausgaben bezogen auf den Kaufpreis, von 4–7% betrachtet. Der hieraus abgeleitete Cash-Flow aus der laufenden Bewirtschaftung bleibe im Planungszeitraum konstant. Nach Ablauf der 10 Jahre wird von einem Verkauf zu einem Verkaufspreis ermittelt als ewige Rente der Anfangsrendite ausgegangen. Im Veräußerungsfall wird unterstellt, dass die Grunderwerbsteuer auf den Käufer überwältzt werden kann, so dass lediglich die zu Beginn des Planungszeitraums zu zahlende Grunderwerbsteuer zu betrachten ist. Ermittelt wird zunächst die Auswirkung auf die Gesamtkapitalrendite (GK-Rendite), d. h. ohne Berücksichtigung von Finanzierungsaspekten. Ausgehend von verschiedenen Netto-Anfangsrenditen vor Grunderwerbsteuer (4%, 5%, 6%, 7%) ergeben

sich die in Abb. 1 dargestellten Renditen nach Grunderwerbsteuer.

Es zeigt sich, dass die Grunderwerbsteuer je nach Höhe des Steuersatzes 0,68 %-Punkte bis zu 1,24 %-Punkte der Rendite ausmachen kann. Sonstige Transaktionskosten sind hierbei noch nicht berücksichtigt. Aufgrund des Einmal-, d. h. substanzsteuerähnlichen Charakters werden geringe Ausgangsrenditen relativ stärker getroffen. So senkt im Extremfall eine 6,5%ige Grunderwerbsteuer bei einer Immobilieninvestition mit 4% Anfangsrendite die Rendite um 0,99 %-Punkte, d. h. um ein Viertel.

Insbesondere bei einer Vermietung mit einer geringen Ausgangsrendite schlägt sich somit eine derart deutliche Erhöhung der Transaktionskosten in einer zunehmenden laufenden Unwirtschaftlichkeit nieder. An dieser Stelle als Begründung für eine (dauerhafte) Erhöhung des Grunderwerbsteuersatzes die Verkräftbarkeit aufgrund des derzeit historischen Zinstiefs anzuführen (so die Argumentation Schleswig-Holsteins), verkennt die ökonomischen Renditebelastungen einer Grunderwerbsteuer auf Immobilieninvestitionen. Entweder wird hierbei auf den gegenwärtig aufgrund des Zinstiefs vergleichsweise hohen Cash-Flow nach Finanzierungsausgaben abgestellt oder es ist gemeint, dass aufgrund des niedrigen Zinsniveaus ein Anreiz besteht, zusätzliche Ausgaben wie die Grunderwerbsteuer oder sonstige Anschaffungsnebenkosten über eine erhöhte Fremdfinanzierung abzudecken. In beiden Fällen ist

Abb. 1: Gesamtkapitalrenditen nach Grunderwerbsteuer in Abhängigkeit von verschiedenen Netto-Anfangsrenditen und Grunderwerbsteuersätzen



zu hinterfragen, wie ein Anstieg des Zinsniveaus in Kombination mit der höheren substanzsteuerartigen Belastung mit Grunderwerbsteuer auf die Rendite der Immobilieninvestition wirkt.

Ökonomisch betrachtet wäre eine zusätzliche Fremdfinanzierung in Höhe der zusätzlichen Grunderwerbsteuer beim gegenwärtigen Zinsniveau aus Sicht des Eigenkapitalgebers zwar durchaus die günstigere Alternative. Wie oben unter a) dargestellt dürfte dies aber die weniger realistische Alternative sein. Daher soll die Argumentation Schleswig-Holsteins für Modellzwecke auf der Grundlage einer Finanzierung der Grunderwerbsteuer über den anfänglichen Cash-Flow der Immobilieninvestition untersucht werden. Hierbei ist das Modell aus Abb. 1 um eine Fremdfinanzierung zu erweitern (angenommen 60% Fremdfinanzierung der Anfangsinvestition ohne Grunderwerbsteuer) und die Betrachtung auf die resultierende Eigenkapitalrendite (EK-Rendite) zu lenken. Im Ausgangsfall soll ein Fremdkapitalzins von 3% betrachtet werden. Es ergeben sich ausgehend von Anfangsrenditen (GK-Renditen von 4%–7%) die in Abb. 2 dargestellten EK-Renditen.

Es wird erkennbar, dass die Erhöhung des Grunderwerbsteuersatzes von 3,5% auf maximal 6,5% die Eigenkapitalrenditen um 0,78%-Punkte (bei 4% Ausgangsrendite) bis zu 1,04%-Punkte (bei 7% Ausgangsrendite) mindert.

In einer Szenario-Rechnung soll im Folgenden modellhaft dargestellt werden, wie diese Rendite-Min-

derung kombiniert mit einem Anstieg des Zinsniveaus wirkt (vgl. Abb. 3). Hierbei wird ein Anstieg des Zinsniveaus von 3% auf 5% Fremdfinanzierungszins betrachtet. Den Datenreihen zu 3,5% sowie 6,5% Grunderwerbsteuersatz aus Abb. 2 werden dabei die entsprechenden Datenreihen bei einem Fremdfinanzierungszins von 5% gegenübergestellt (vgl. Abb. 3).

Man erkennt, dass beispielsweise bei einer Gesamtkapitalrendite von 6% die Eigenkapitalrendite von ursprünglich 8,73% (bei Grunderwerbsteuer 3,5% und Fremdfinanzierungszins 3%) auf nunmehr 5,10% sinkt (bei Grunderwerbsteuer 6,5% und Fremdfinanzierungszins 5%). Im Wege der Gegenüberstellung mit dem Szenario »Grunderwerbsteuer 3,5% und Fremdfinanzierungszins 5%« erhält man einen Zinseffekt von 2,78%-Punkten und einen Grunderwerbsteuereffekt von 0,85%-Punkten. Relativ am größten sind diese Effekte erwartungsgemäß bei einer sehr geringen Ausgangsrendite. Betrachtet man eine Gesamtkapitalrendite von 4%, sinkt die Eigenkapitalrendite von ursprünglich 4,13% (bei Grunderwerbsteuer 3,5% und Fremdfinanzierungszins 3%) auf nunmehr 0,75% (bei Grunderwerbsteuer 6,5% und Fremdfinanzierungszins 5%). Hierbei beträgt der Zinseffekt 2,69%-Punkte, die Grunderwerbsteuererhöhung aber ebenso 0,69%-Punkte, mithin rd. 1/6 der ursprünglichen Eigenkapitalrendite.

Diese modellhaften Berechnungen zeigen, dass die Grunderwerbsteuersteigerungen eben nur bei dem gegenwärtigen Zinsniveau »verkräftbar« sind. In Kombination mit einem Anstieg des Zinsniveaus

Abb. 2: Eigenkapitalrenditen nach Grunderwerbsteuer in Abhängigkeit von verschiedenen Netto-Anfangsrenditen und Grunderwerbsteuersätzen

(bei einer Fremdfinanzierung von 60% und eines Fremdfinanzierungszins von 3%)

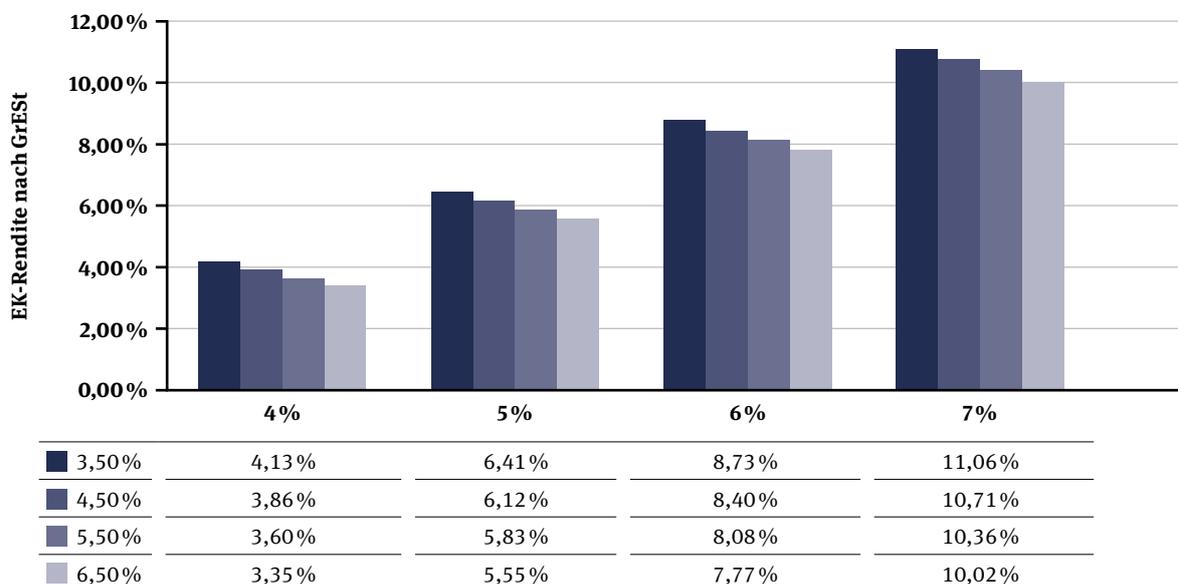
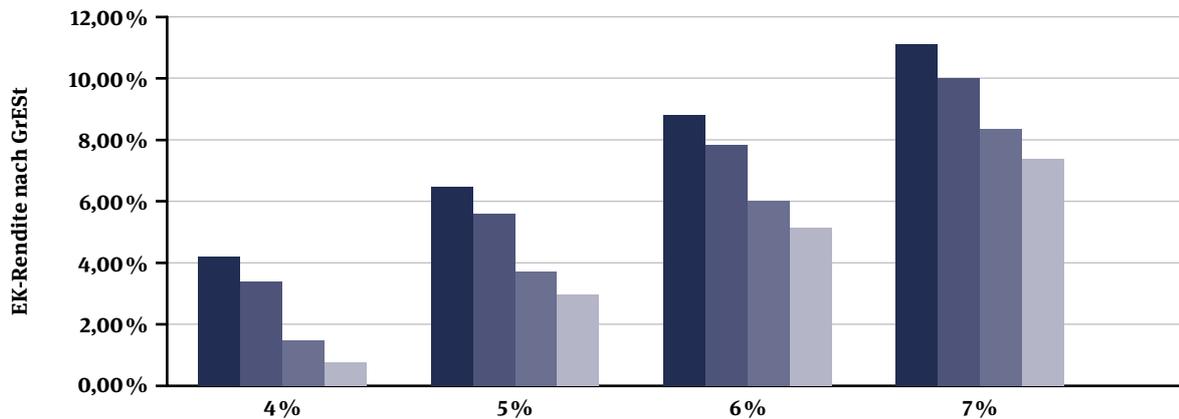


Abb. 3: Eigenkapitalrenditen nach Grunderwerbsteuer in Abhängigkeit von verschiedenen Netto-Anfangsrenditen bei einer Fremdfinanzierung von 60 %

(Szenariorechnung bzgl. verschiedener Grunderwerbsteuersätze und Fremdfinanzierungszinsen)



FK-Zins / GrEST	4%	5%	6%	7%
FK-Zins 3 %, GrEST 3,50 %	4,13 %	6,41 %	8,73 %	11,06 %
FK-Zins 3 %, GrEST 6,5 %	3,35 %	5,55 %	7,77 %	10,02 %
FK-Zins 5 %, GrEST 3,5 %	1,44 %	3,68 %	5,95 %	8,26 %
FK-Zins 5 %, GrEST 6,5 %	0,75 %	2,91 %	5,10 %	7,33 %

kommt es zu absolut und relativ signifikanten Renditebelastungen. Die Kumulationswirkung hinsichtlich der Minderung der Eigenkapitalrendite bei steigendem Zinsniveau und aufgrund der Grunderwerbsteuererhöhung muss vom Investor und von Politik und Gesetzgeber beachtet werden.

c) Betrachtung der Verhandlungssituation: Überwälzung der Grunderwerbsteuer auf den Partner der Markttransaktion?

Die Marktpreisbildung auf dem Immobilienmarkt ist aufgrund der Heterogenität von Immobilien, einer geringen Fungibilität und dem Fehlen eines homogenen Marktes geprägt durch Subjektivität und Einzelfallabhängigkeit (vgl. Gromer 2012, S. 39; Loos 2005, S. 14). Insofern bilden sich beide Parteien einer potenziellen Immobilientransaktion ihre subjektiv-individuellen Preisvorstellungen und dabei in der Regel eine Preisuntergrenze (Verkäufer) bzw. eine Preisobergrenze (Käufer). Nur wenn und soweit die Preisuntergrenze des Verkäufers unterhalb der Preisobergrenze des Käufers liegt, besteht ein Einigungsbereich (vgl. allgemein zur Preisbildung unter Beachtung einer Besteuerung der Transaktion Wagner/Rümmele 1995; Rogall 2003). Eine Transaktion kommt zu Stande, wenn ein Einigungsbereich existiert. Dies ist gegeben, wenn der Käufergrenzpreis den Verkäufergrenzpreis übersteigt oder diesem entspricht.

Die Komplexität der Einigung auf einen Transaktionspreis wird aufgrund der langfristigen Nutzung von Immobilien auch schon Ertragsteuern auf den Veräußerungsgewinn zu berücksichtigen haben (vgl. bzgl. der Auswirkungen einer Veräußerungsgewinnbesteuerung Schreiber/Ruf 2010, S. 436 ff.). Beide Parteien ermitteln bei vermieteten Immobilien ihre jeweilige Preisober- bzw. Preisuntergrenze im Regelfall nach ertragsorientierten Verfahren (Investment Method, Ertragswert, Discounted-Cash-Flow etc.). Hierbei muss der Veräußerer einen Preis erzielen, der nach Abzug der Ertragsteuern, welche durch den Verkauf ausgelöst werden, mindestens dem Ertragswert nach Steuern bei langfristiger Vermietung gleicht. Hier ist also bereits ein Barwerteffekt von laufender Besteuerung bei weiterer Vermietung und einmaliger Besteuerung eines Veräußerungsgewinns zu beachten.

Der Käufer wiederum bezahlt höchstens den Preis für die zukünftigen Zahlungsüberschüsse. Ertragsteuerlich wird seine Steuerbelastung aus laufender Vermietung tendenziell niedriger sein, da er von den (höheren) Anschaffungskosten abschreibt (Steuerwirksamkeit eines »step-up«).

Die gleiche Problematik stellt sich für die Grunderwerbsteuer. Die Steuer kann ausgehend von einer Preisfindung auf Basis von Ertragswertgesichtspunkten auf zwei Weisen Berücksichtigung finden: Entweder berechnen beide Parteien den Ertragswert

ohne Berücksichtigung von kapitalisierten Anschaffungsnebenkosten. Dann mindern Anschaffungsnebenkosten betragsmäßig unmittelbar den Einigungsbereich zwischen Preisuntergrenze des Verkäufers und Preisobergrenze des Käufers. Oder die Anschaffungsnebenkosten mindern wegen Kapitalisierung die jährlichen Zahlungsüberschüsse und verringern auf diese Weise den Ertragswert und somit die Preisobergrenze des Käufers. Wenn Transaktionskosten in einer Größenordnung von 10–15% (siehe oben Tab. 2) und speziell Grunderwerbsteuer in Höhe von 3,5–6,5% des Kaufpreises liegen, müssen die subjektiven Preisgrenzen bei vermieteten Immobilien entsprechend über 15% auseinanderliegen, um in einer Verhandlungssituation überhaupt noch in einen Einigungsbereich zu gelangen. Eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer schmälert hier den engen Einigungsbereich. Liegt die Spanne des Einigungsbereichs unter der Höhe der Transaktionskosten (insbesondere einschließlich Grunderwerbsteuer), wird die Transaktion nicht durchgeführt; dann kommt es zu einem Lockin-Effekt, der allein durch die Wechselkosten (insbesondere Grunderwerbsteuer) ausgelöst wird.

Bereits diese grundsätzlichen ökonomischen Auswirkungen auf Eigenkapital, Rendite bzw. Einigungsbereich zeigen aufgrund des Ausmaßes, dass die massive Erhöhung der Grunderwerbsteuer nicht ohne transaktionshemmende Auswirkungen sein kann, mithin ein signifikanter Lockin-Effekt durch Grunderwerbsteuer zu vermuten ist.

4 Abmilderung durch legale steuerliche Ausweichhandlungen?

Den ökonomischen Argumenten zur Behinderung von Immobilientransaktionen könnte entgegengehalten werden, dass die Steuerpflichtigen sich der Grunderwerbsteuer durch legale Ausweichhandlungen entziehen könnten. Tatsächlich wurden bei Unternehmenstransaktionen (share-deals) in der Vergangenheit sogenannte RETT-Blocker-Strukturen (Real Estate Transfer Tax-Blocker) eingesetzt. Hierbei wurde ausgenutzt, dass zum einen nur mind. 95%-Anteilerwerbe von Grundbesitzgesellschaften Grunderwerbsteuer ausgelöst haben und zum anderen die Zwischenschaltung von Personengesellschaften als Erwerber der übrigen über 5% dem Haupterwerber grunderwerbsteuerlich nicht zugerechnet werden konnte. Wie schon häufiger in der Vergangenheit ist der Gesetzgeber in der Form tätig geworden, als bislang legale Ausweichgestaltungen gesetzlich oder im Verwaltungswege diskriminiert wurden. Im Rahmen des Amtshilferichtlinie-Umsetzungsgesetzes

vom 26.06.2013 (BGBl. I, S. 1809) sind mit Neueinfügung des §1 Abs. 3a GrEStG die vorgenannten Gestaltungen zur Grunderwerbsteuervermeidung beim Erwerb von grundbesitzenden Kapitalgesellschaften eingedämmt worden (vgl. Behrens 2013).

Selbst an sich von der Grunderwerbsteuer auszunehmende konzerninterne Umstrukturierungen sind durch eine einschränkende Verwaltungsauffassung kaum mehr möglich. Insbesondere wenn gesellschaftsrechtliche Strukturen vereinfacht werden sollen, d. h. bloße Organisationsvorgänge ohne Verkehrs- und Veräußerungsvorgang (vgl. Flume 1968, S. 90 f., 93 f.) vorliegen, bewirkte die Grunderwerbsteuer schon früher ein Strukturierungshemmnis. In dem Moment, in dem die Grunderwerbsteuer auch ohne Marktumsatz und ohne Liquiditätsfluss greift, belässt man es notgedrungen eher bei einer komplexen Struktur. Dies gilt naturgemäß umso mehr mit steigendem Steuersatz. Wenn seitens der Politik auf das Entgegenkommen durch Schaffung der Grunderwerbsteuerbefreiung nach §6a GrEStG verwiesen wird, ist dem leider ein missglückter Wortlaut und das faktische Leerlaufen durch eine sehr restriktive Interpretation seitens der Finanzverwaltung entgegenzuhalten (vgl. Behrens 2012). Insbesondere die einfachste und häufigste Maßnahme zur Vereinfachung einer Konzernstruktur, die up-stream-Verschmelzung, fällt derzeit nicht in den grundsätzlichen Begünstigungsbereich des §6a GrEStG, indem die Finanzverwaltung dem Gesetzeswortlaut eine zusätzliche Bedingung der Umstrukturierung im bestehenden »Verbund« hinzufügt. Damit sind Verbund-beendende (Verschmelzung) und Verbund-begründende (Ausgliederung) Umwandlungen weiterhin grunderwerbsteuerlich diskriminiert (vgl. gleich lautende Erlasse vom 19.06.2012).

5 Zusammenfassung und Schlussfolgerung

Angesichts der massiven Steigerung des Grunderwerbsteuer-Satzes kann ökonomisch nicht mehr von einem »den Grundstücksverkehr besonders wenig beeinträchtigenden Steuersatz« ausgegangen werden. Schleichend führt die Grunderwerbsteuer zunehmend zu einem Lockin-Effekt, da die Erhöhung der Transaktionskosten signifikanten Einfluss auf die ökonomischen Grundüberlegungen einer Markttransaktion nimmt. In einer statischen Betrachtung wird die Grunderwerbsteuer einseitig zu Lasten des vorhandenen Eigenkapitals laufen. Dynamisch gesehen sinkt die Rendite aus einer Immobilienvermietung tendenziell in signifikanter Weise. Letztlich wird dadurch der Einigungsspielraum in der Verhandlung zur Immobilientransaktion erheblich geschmälert.

Statt diese ökonomischen Grundprinzipien zu betrachten, werden zur Erhöhung der Grunderwerbsteuer Rechtfertigungen wie ein Ausgleich für den Einnahmeverlust aus der Vermögensteuer (1997) oder ein gesunkenes Zinsniveau (2013) herangezogen. Eine aus gesetzssystematischer Sicht gelungene Reform der Grunderwerbsteuer 1983 wird so in ihrer gesetzgeberischen Absicht einer möglichst geringen Beeinträchtigung des Grundstücksverkehrs entwertet. ■

Abstract

The real estate transfer tax has experienced a steady increase since 2006 until today. Meanwhile due to the tendency of doubling the real estate transfer tax in several states (Bundesländer) it is obvious that the tax is affecting or even preventing transactions. The effect that economically reasonable transactions won't be executed is called a lock-in effect. Starting from a historical discussion of the development of the real estate transfer tax basic economic theses regarding the impact of an increase of the real estate transfer tax on real estate transactions are discussed.

Literatur/Quellen

BEHRENS 2012 – Behrens, Stefan: § 6a GrEStG –

Anmerkungen zu den gleichlautenden Ländererlassen vom 19.06.2012. In: *Deutsches Steuerrecht (DStR)* 43/2012, S. 2149–2159.

BEHRENS 2013 – Behrens, Stefan: *Neue RETT-Blocker-Vermeidungsvorschrift in § 1 Abs. 3a GrEStG durch AmtshilfeRLUmStG – Rechtliche Anteilsvereinigung aufgrund »Innehabens« von (ggf. durchgerechnet) mindestens 95 % an grundbesitzender Gesellschaft*. In: *DStR*, 28/2013, S. 1405–1412.

SENATSWERWALTUNG BERLIN 2013 – Pressemitteilung der Senatsverwaltung Berlin vom 08.10.2013, <http://www.berlin.de/sen/finanzen/presse/pressemitteilungen/pressearchiv-2013/pressemitteilung.88837.php>, Stand: 09.10.2013.

SENATORIN FÜR FINANZEN BREMEN 2013 – Pressemitteilung der Senatorin für Finanzen Bremen vom 09.07.2013, <http://www.berlin.de/sen/finanzen/presse/pressemitteilungen/pressearchiv-2013/pressemitteilung.88837.php>, Stand 10.07.2013.

BEGRÜNDUNG DES GESETZENTWURFS DES BUNDESRATS ZUM GrEStG 1980 – Begründung des Gesetzentwurfs des Bundesrats zum GrEStG 1980, BT-Drucks. 9/251.

BRAUER 2011 – Brauer, Kerry-U. (Hrsg.): *Grundlagen der Immobilienwirtschaft*, 7. überarb. Aufl., Wiesbaden: Gabler, 2011.

ÜBERLEGUNGEN ZUR REFORM DES GrEStG 1979 DER BUNDESREGIERUNG – Überlegungen zur Reform des GrEStG 1979 der Bundesregierung, BT-Drucks. 8/2555.

ENTSCHLIESSUNG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS VOM 3. JULI 2013 – Legislative Entschließung des Europäischen Parlaments vom 3. Juli 2013 zu dem Vorschlag für eine Richtlinie des Rates über die Umsetzung einer Verstärkten Zusammenarbeit im Bereich der Finanztransaktionssteuer (COM(2013)0071 – C7-0049/2013 – 2013/0045(CNS)).

BERICHT DES FINANZAUSSCHUSSES GrEStG 1980 – Bericht des Finanzausschusses (7. Ausschuß) zu dem vom Bundesrat eingebrachten Entwurf eines Grunderwerbsteuergesetzes, BT-Drucks. 9/2114.

GLEICH LAUTENDE ERLASSE VOM 19.06.2012 – Gleich lautende Erlasse der obersten Finanzbehörden der Länder vom 19.06.2012: Anwendung des § 6a GrEStG, BStBl. I 2012, S. 662.

FISCHER 2011 – Fischer, Peter: *Kommentierung Vorbemerkungen*. In: Boruttau, Ernst P.: *Grunderwerbsteuergesetz*, 17. Aufl., C.H. Beck, 2011.

FLUME 1968 – Flume, Werner: *Ungelöste steuerrechtliche Probleme der Unternehmenskonzentration*. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (ZfbF)* Jg. 20 (1968), S. 90–103.

GROMER 2012 – Gromer, Christian: *Die Bewertung von nachhaltigen Immobilien. Ein kapitalmarkttheoretischer Ansatz basierend auf dem Realloptionsgedanken*, Wiesbaden: Springer Gabler, 2012.

INTERHYP AG 2014 – Interhyp AG: *Kaufnebenkosten in den Bundesländern*, <http://www.interhyp.de/medien/pdf/deutschlandkarte-kaufnebenkosten-in-den-bundeslaendern.pdf>, Stand: 15.01.2014.

ISENSEE 1994 – Isensee, Josef: *Vom Beruf unserer Zeit für Steuervereinfachung, Steuer und Wirtschaft (StuW)*, Jg. 71 (1994), S. 3–14.

LOOS 2005 – Loos, Christoph: *Strategien institutioneller Immobilieninvestoren – Ein kompetenzbasierter Strategieansatz am Beispiel offener Immobilienfonds*, Köln: Immobilien Manager, 2008.

RWI 2011 – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung: *Gesetz über die Festsetzung des Steuersatzes für die Grunderwerbsteuer –*

Stellungnahme zur Anhörung des Haushalts- und Finanzausschusses des Landtags Nordrhein-Westfalen am 28. Juni 2011, RWI Projektberichte 2011,

<http://www.rwi-essen.de/forschung-und-beratung/wachstum-konjunktur-oeffentliche-finanzen/projekte/162>, Stand: 12.03.2013.

RIECK 2013 – Rieck, Christian: *Spieltheorie – Eine Einführung*, 12. Aufl., Eschborn: Rieck, 2013.

LANDESREGIERUNG SCHLESWIG-HOLSTEIN 2013 – *Landesregierung beschließt Haushaltseckwerte für 2014 und Eckwerte der Finanzplanung bis 2023*, http://www.schleswig-holstein.de/FM/DE/Service/Presse/Pl/2013/130312_eckwerte.html, Stand: 12.03.2013.

ROGALL 2003 – Rogall, Matthias: *Die Besteuerung des Kaufs und des Zusammenschlusses von Kapitalgesellschaften*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts Verlag, 2003.

SCHNEIDER 1994 – Schneider, Dieter: *Grundzüge der Unternehmensbesteuerung*, 6. neu bearb. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler, 1994.

SCHREIBER 2012 – Schreiber, Ulrich: *Besteuerung der Unternehmen*, 3. Aufl., Wiesbaden: Springer Gabler 2012.

SCHREIBER/RUF 2010 – Schreiber, Ulrich; Ruf, Martin: *Die Besteuerung des Unternehmenskaufs – Empirische Evidenz*. In: Baumhoff, Hubertus; Dücker, Reinhard; Köhler, Stefan (Hrsg.): *Besteuerung, Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen*, Wiesbaden: Gabler, 2010, S. 433–451.

TIPKE 2003 – Tipke, Klaus: *Die Steuerrechtsordnung*, Bd. II, 2. Aufl., Köln: Otto Schmidt, 2003.

VARIAN 2011 – Varian, Hal R.: *Grundzüge der Mikroökonomik*, 8. Aufl., München: Oldenbourg, 2011.

WAGNER/RÜMMELE 1995 – Wagner, Franz W.; Rümmele, Peter: *Ertragsteuern in der Unternehmensbewertung: Zum Einfluss von Steuerrechtsänderungen*. In: *Die Wirtschaftsprüfung*, Jg. 48 (1995), S. 433–441.

Management und Organisation

PROF. DR. MARKUS KNÜFERMANN

Begründung und Möglichkeiten bankenunabhängiger Fremdfinanzierung von Wohnungsunternehmen

Zusammenfassung

Der deutsche Mittelstand finanziert sich historisch bedingt zum größten Teil über Bankkredite, die primär klein- und mittelständisch geprägte Wohnungswirtschaft entsprechend auch. Allein große, prinzipiell bundesweit investierende Wohnungsunternehmen wie die TAG AG, GSW Immobilien AG, Deutsche Annington Immobilien SE oder die alstria office REIT-AG sind ergänzend über börsenorganisierte Kapitalmärkte eigen- und fremdkapitalfinanziert. Der deutsche Bankenmarkt lässt sich allerdings durch eine zunehmende Instabilität kennzeichnen, dessen Treiber paradoxerweise politische Einflüsse wie die andauernde Niedrigzinsphase sowie die zunehmende Regulierung der Bankenmärkte (Stichwort: »Basel I–III«) sind. Das Interesse der Kreditinstitute an Wohnungsbaufinanzierungen ist aktuell zwar hoch und spiegelt sich in zunehmenden Anteilen an deren Bilanzsummen wider. Allerdings obliegt es rückwirkend betrachtet zyklischen Veränderungen. Kreditinstitute, vor allem private Kreditbanken, aber zuletzt auch Realkreditinstitute, zogen sich häufig und mit durchaus signifikantem Ausmaß situativ aus dem Wohnungsbaukreditgeschäft, aber auch dem gesamten Kreditgeschäft zurück. Umgekehrt entwickelten sich börsenorganisierte Märkte für Eigen- und Fremdkapital recht dynamisch, verdeutlichten stabilere Marktstrukturen und eröffneten zunehmend mittelständischen Unternehmen Zugänge zu diesen Kapitalmärkten. Zuletzt haben deutsche Börsen explizite Mittelstandssegmente eingeführt, die das notwendige Emissionsvolumen für Mittelstandsanleihen auf auch für die Wohnungswirtschaft relevante Unternehmenskapitalbedarfe in Höhe von Euro 10 Mio. herabsetzen ließen. Vorstellbar sind an dieser Stelle auch Gemeinschaftsanleihen homogener Wohnungsunternehmen, wie z. B. mehrerer

regionalangrenzender Wohnungsgenossenschaften oder kommunaler Wohnungsgesellschaften. Die aktuelle Marktsituation bietet Wohnungsunternehmen ergänzend die Möglichkeit, sich außerbörslich am Kapitalmarkt über Schulscheindarlehen zu finanzieren. In jedem Fall sollten Wohnungsunternehmen aktuell entsprechende Prozesse zur Umsetzung von Kapitalmarktfinanzierungen implementieren, um die objektbezogenen Bankenfinanzierungen um eher unternehmensbezogene Kapitalmarktfinanzierungen zu ergänzen. Nach erfolgreich realisierten Kapitalmarktfinanzierungen verbessert sich Markterfahrungen des Autors gemäß auch die Position von Wohnungsunternehmen bei Verhandlungen über Bankkredite. Eine Einführung von Kapitalmarktfinanzierungen als integraler Bestandteil des Finanzmanagements von Wohnungsunternehmen sollte letztlich die Gesamtkapitalkosten deutlich senken können.

1 Einleitung und Problemstellung

Bankenfinanzierungen werden seit Mitte des letzten Jahrzehnts auf Grund sich intensivierender Regulierungsanforderungen sowie der aktuell margenbedrohenden Niedrigzinsphase tendenziell restriktive Zukunftsentwicklungen prophezeit (vgl. für viele Preysing 2013, S. 16; Deloitte 2013, 12–14; Waschbuch et al. 2012, S. 689). So titelte die Wirtschaftszeitung Handelsblatt Ende 2013 auch: »Wachsende Entfremdung: Viele Mittelständler verlassen sich seit der Finanzkrise lieber auf sich selbst als auf ihre Hausbanken« (Osman et al. 2013, S. 30 f.). Allerdings sind bankenalternative Finanzierungsinstrumente für Klein- und Mittelstandsunternehmen noch nicht weitläufig an den Finanzierungsmärkten etabliert (Wohleb 2014, S. 38). Insbesondere eine weitestgehend dezentral organisierte Branche wie die Wohnungswirtschaft mit ihren vielen klein- und mittelständischen Unternehmen erfährt dadurch Nachteile in Form höherer Kapitalkosten als es Großunternehmen mit ihrem Finanzmanagement realisieren können (vgl. Knüfermann 2014, S. 46; Bauer 2012; Kaufmann 1997). In Verbindung mit der (in Kap. 2 zu erörternden) zunehmenden Instabilität des deutschen Bankenmarkts ist es daher für Wohnungsunternehmen geboten, sich

Prof. Dr. Markus Knüfermann

Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Mikro- und Makroökonomie und internationale Wirtschaftsbeziehungen an der EBZ Business School.

Kontakt:

m.knuefermann@ebz-bs.de



zunehmend bankenunabhängigen Finanzierungsformen über die Kapitalmärkte zuzuwenden.

Offen sind in Zeiten niedrigster Bankenkreditzinssätze die Fragen, (1) warum gerade jetzt der Zeitpunkt ist, dass Wohnungsunternehmen bankenunabhängige Finanzierungsmöglichkeiten wahrnehmen sollten, sowie (2) welche Kapitalmarktinstrumente sich hierzu eignen. Der vorliegende Beitrag widmet sich der Beantwortung beider Fragen und begründet in einem ersten Schritt die Notwendigkeit einer bankenunabhängigen (Teil-)Finanzierung (Kap. 2). Im zweiten Schritt werden Veränderungen an den Kapitalmärkten identifiziert, die Kapitalmarktzugänge für Wohnungsunternehmen erleichtert haben (Kap. 3). Im letzten Schritt werden Finanzierungen mittels Anleihen und Schuldscheindarlehen in Grundzügen und mit Blick auf Verwendungsmöglichkeit für Wohnungsunternehmen skizziert. Einleitung (Kap. 1) sowie Zusammenfassung und Ausblick (Kap. 4) runden den Beitrag ab.

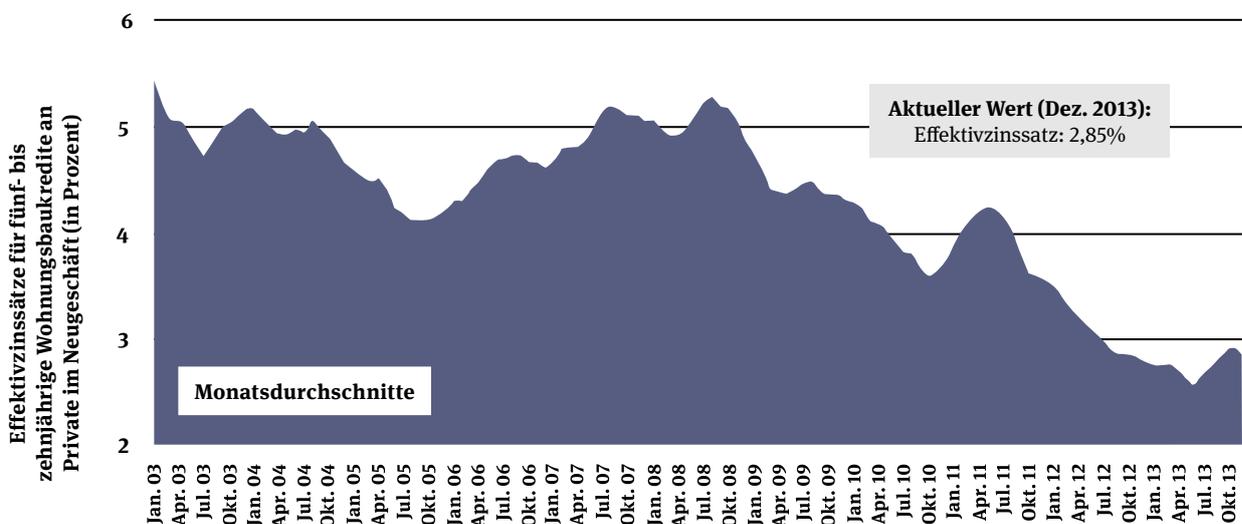
2 Entwicklungen im Bankensektor

Der deutsche Bankenmarkt ist seit September 2008 durch ein politisch motiviertes Niedrigzinsniveau geprägt. Die seit der Insolvenz von Lehman Brothers Inc. dauerhaft expansive Geldpolitik der jeweils globalwirtschaftlich relevanten Zentralbanken, als auch der Europäischen Zentralbank (EZB), hat die ökonomischen Bestimmungsfaktoren des Marktzinsniveaus erodieren lassen. Wie Abbildung 1 visualisiert, betrug

im August 2008 der Effektivzinssatz für Wohnungsbaukredite an Private mit einer Zinsbindungsdauer zwischen fünf und zehn Jahren in Deutschland noch 5,27% und Ende 2013 lediglich 2,85%. Zwar liegt das durchschnittliche Zinsniveau deutscher Banken und Sparkassen im Wohnungsbaukreditgeschäft aktuell noch oberhalb der Neugeschäftsinssätze bei knapp unter 4% (vgl. Deutsche Bundesbank 2014), weil noch nicht alle höher verzinsten Kreditengagements herausgetilgt sind. Dennoch reduzieren sich monatlich die existenziellen Margen im Kreditgeschäft der Banken und Sparkassen auf Grund der Abschmelzung höher verzinsten Wohnungsbaukredite fast stetig um 0,02%-Punkte.

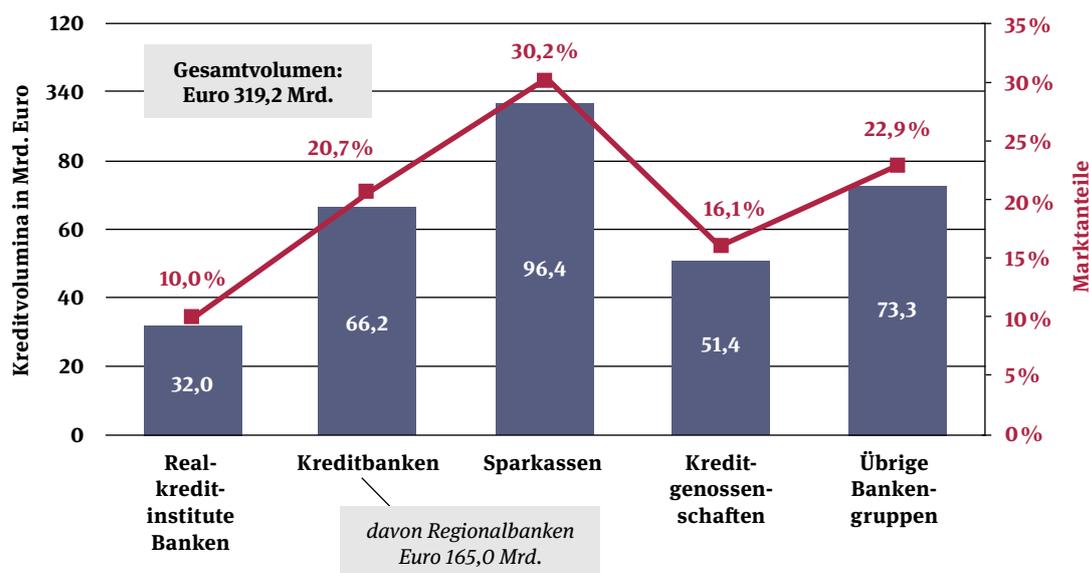
Das niedrige Zinsniveau geht in Deutschland einher mit positiven konjunkturellen Impulsen. Während die Euro-Staaten in 2013 durchschnittlich ein Schrumpfen des realen Bruttoinlandsprodukts (= -0,4%) verkraften mussten, wuchs die deutsche Wirtschaft (= +0,5%) ein weiteres Mal in Folge (vgl. Sachs 2013, S. 3; Schleer 2013, S. 2). Ein wesentlicher Treiber der konjunkturellen Entwicklung ist die Baubranche und damit auch die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Die Immobilienfinanzierung wird in Deutschland noch immer hauptsächlich über den Bankenkredit vollzogen, zum einen, weil Privatkunden keinen Kapitalmarktzugang besitzen und zum anderen, weil die deutsche Wirtschaft insgesamt noch sehr bankenkreditlastig in ihrer Außenfinanzierung ist, auch wenn die Bankenfinanzierung vor allem bei Kapitalgesellschaften signifikant an Bedeutung verloren hat und im Anteil an der Außenfinanzierung von 32% im

Abb. 1: Effektivzinssätze für Wohnungsbaukredite an Private in Deutschland (Zinsbindung: 5 bis 10 Jahre; Jan. 2003 bis Dez. 2013)



Datenquelle: Bundesbank (2014): Zeitreihen. URL: »<http://www.bundesbank.de/>...« (Datenabruf am 16. Februar 2014).

Abb. 2: Marktanteile bei Wohnungsbaukrediten im deutschen Firmenkundengeschäft (Stand: Ende 2013)^a



a) Werte jeweils Ende Dezember.

Datenquelle: Bundesbank (2014): Zeitreihen. URL: »<http://www.bundesbank.de/>...« (Datenabruf am 16. Februar 2014); eigene Berechnungen.

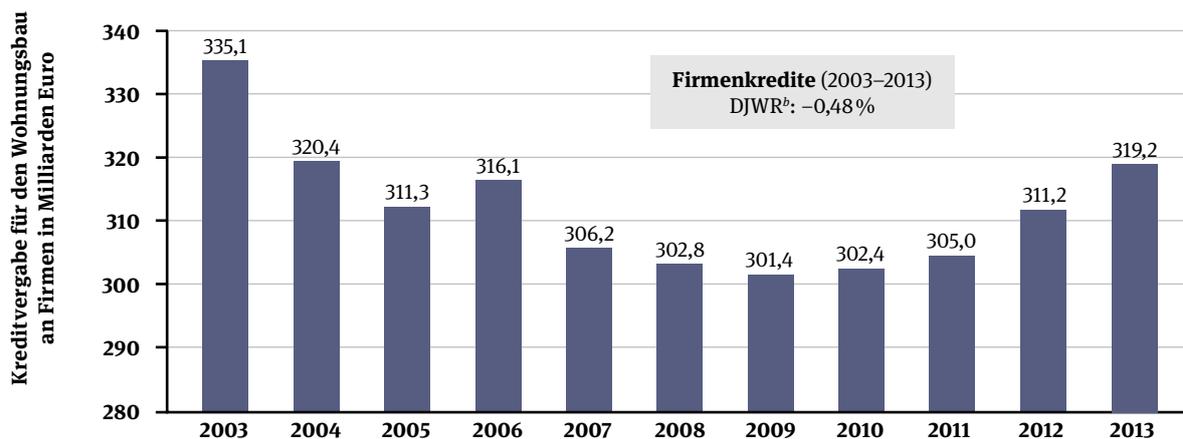
Jahr 1991 auf 18% im Jahr 2010 sank (vgl. Deutsche Bundesbank 2012, S. 21).

Der bilanzielle Bestand an Wohnungsbaukrediten in Deutschland wuchs in den letzten Jahren kontinuierlich auf Euro 1.159 Mrd. Ende 2013 (vgl. Deutsche Bundesbank 2014). Davon entfielen grob zwei Drittel auf das Privatkundengeschäft (Euro 836,6 Mrd.) und ein Drittel auf das Firmenkundengeschäft (Euro 319,2 Mrd.). Abbildung 2 visualisiert die dazugehörigen Marktanteile im Gruppenwettbewerb.

Wichtigste Finanzierungsgruppe im Markt sind die öffentlichen Sparkassen mit einem Marktanteil in Höhe von 30,2% (Gesamtmarkt: 30,3%), gefolgt von den privaten Kreditbanken mit 20,7% (Gesamtmarkt: 24,5%) und den Kreditgenossenschaften mit 16,1% (Gesamtmarkt: 20,8%). Mit großem Abstand folgen Realkreditinstitute, deren Marktanteil innerhalb von zehn Jahren von 21,0% (Gesamtmarkt: 13,9%) Ende 2003 auf 10,0% (Gesamtmarkt: 5,7%) Ende 2013 sank, was einer Reduktion des bilanzierten Kreditgeschäfts um Euro 38,3 Mrd. (Gesamtmarkt: Euro 84,2 Mrd.) bzw. 45,5% (Gesamtmarkt: 55,9%) entspricht. Hiervon profitierten insbesondere öffentliche Sparkassen, deren Wohnungsbaukreditvolumen im selben Zeitfenster um 42,2% anstieg. Dieser Erfolg basierte hauptsächlich auf Marktanteilsgewinnen im Firmenkundengeschäft. So stieg hier der Marktanteil von 23,1% Ende 2003 auf 30,2% Ende 2013 an, während der Sparkassenmarktanteil im Privatkundengeschäft im selben Zeitfenster sich nur marginal

von 29,3% auf 30,3% erhöhte (vgl. zu den genannten Entwicklungen Deutsche Bundesbank 2014; eigene Berechnungen).

Privat- und Firmenkundengeschäfte mit langfristigen Wohnungsbaukrediten der Kreditinstitute unterschieden sich in den letzten zehn Jahren jedoch nicht nur durch unterschiedliche absolute Volumina, sondern auch durch die Entwicklung im Zeitablauf: Während das Bestandsvolumen im Privatkundengeschäft aller Banken und Sparkassen von Euro 886,2 Mrd. Ende 2003 nahezu quartalsmäßig anstieg auf Euro 979,4 Mrd. Ende 2013 (vgl. Deutsche Bundesbank 2014), unterlag das Firmenkundengeschäft einem zyklischen Trend, wie Abbildung 3 visualisiert. So sank das Wohnungsbaukreditvolumen aller Banken und Sparkassen in Deutschland von Euro 335,1 Mrd. Ende 2003 auf Euro 301,4 Mrd. im Jahr 2009. Lediglich das Jahr 2006 konnte kurzfristig und vergebens versuchen, den Negativtrend bis zum Jahr 2009 aufzuhalten. Dennoch bauten Banken und Sparkassen in Deutschland inmitten der Phase des weltweiten Immobilienbooms ihr Wohnungsbaukreditengagement ab. Erst nach Ausbruch der internationalen Finanz-, Banken-, Konjunktur- und Staatsschuldenkrisen ab 2008 kam es bei den Kreditinstituten zum Strategiewechsel und zur wiederum verstärkten Vergabe von Wohnungsbaukrediten im Firmenkundengeschäft. Von Ende 2009 an wuchs der bilanzielle Bestand an Wohnungsbaukrediten bis auf Euro 319,2 Mrd. Ende 2013 an. Insgesamt ist diese Zehnjahresbetrachtung dennoch durch eine negative durchschnittlich jährli-

Abb. 3: Wohnungsbaukredite von Firmenkunden (Ende 2003 bis Ende 2013)^a

a) Werte jeweils Ende Dezember

b) DJWR = Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

Datenquelle: Bundesbank (2014): Zeitreihen. URL: »<http://www.bundesbank.de/>...« (Datenabruf am 16. Februar 2014).

che Wachstumsrate in Höhe von $-0,5\%$ geprägt, der aktuellste Wert ist also noch weit vom Ausgangswert entfernt.

Diese Entwicklungen verdeutlichen eine zyklischere Ausprägung des Firmenkundengeschäfts mit Wohnungsbaukrediten gegenüber dem entsprechenden Privatkundengeschäft. Vor dem Hintergrund langer Kreditlaufzeiten für den Wohnungsbau bzw. der notwendigen zwischenzeitlichen Prolongationen nach den (gewöhnlich zehnjährigen) Zinsbindungsausläufen impliziert dieses unstetige Kreditengagement für Wohnungsunternehmen ein Risiko in der Stabilität von Geschäftsbeziehungen zu Banken und Sparkassen über die Zinsbindungsfristen hinaus.

Die Instabilität der Geschäftsbeziehungen zwischen Kreditinstituten und Wohnungsunternehmen wird noch durch einen weiteren bankseitigen Aspekt genährt. So unterliegt das vollständige Kreditengagement von Banken und Sparkassen zyklischen Veränderungen. Abbildung 4 visualisiert hierzu die Anteile der Volumina von Krediten insgesamt an der Bilanzsumme im Gruppenwettbewerb. Im Hinblick auf Abbildung 2 werden hier lediglich die drei wichtigsten Wohnungsbaufinanzierer herangezogen, nämlich öffentliche Sparkassen, private Regionalbanken als wesentlicher Teil der privaten Kreditbanken sowie Kreditgenossenschaften. Im Zeitfenster von Ende 1991 bis Ende 2013 kam es zu signifikanten Verschiebungen: Ende 1991 lagen die Bilanzanteile der Kredite bei allen drei Gruppen nahe beieinander, private Regionalbanken hatten mit $65,6\%$ den größten Anteil gefolgt von Kreditgenossenschaften mit $61,8\%$ und öffentlichen Sparkassen mit $61,4\%$. Bis Ende 2013

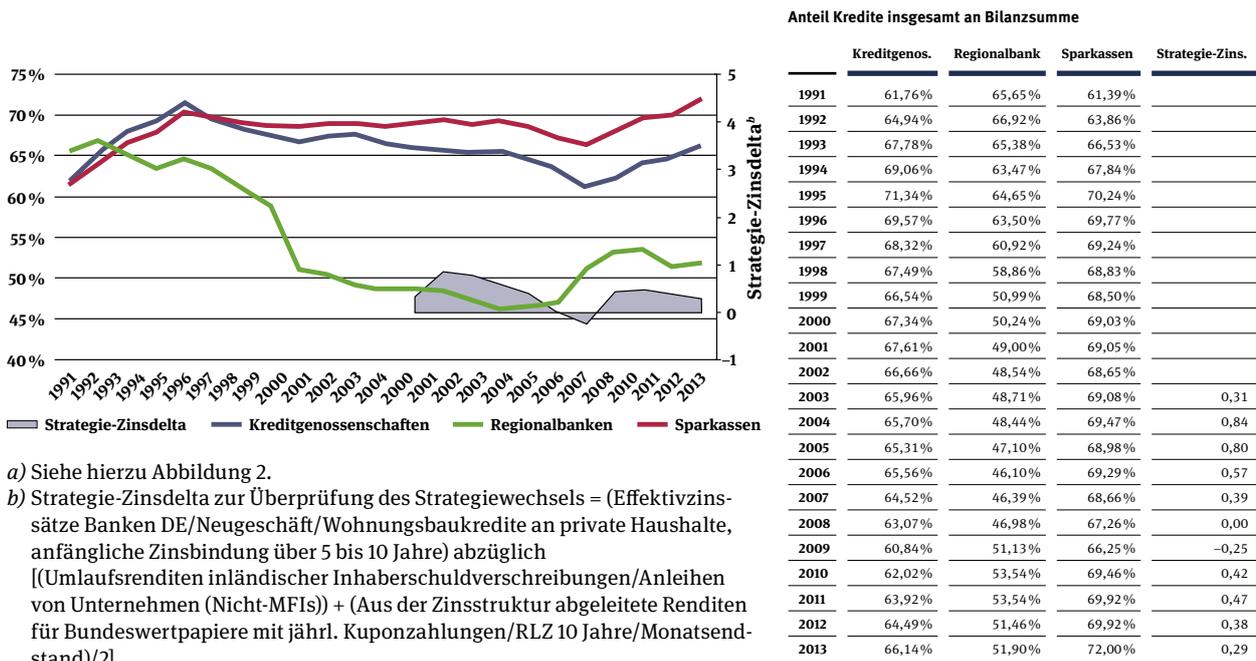
drehte sich diese Reihenfolge völlig, als dass jetzt öffentliche Sparkassen mit $72,0\%$ die höchsten Anteile besaßen gefolgt von Kreditgenossenschaften mit $66,1\%$ und privaten Regionalbanken mit $51,9\%$. Die Spanne der Anteile wuchs also von $4,5\%$ -Punkte auf $20,1\%$ -Punkte an. In den Jahren von 1995 bis 2008 reduzierten die drei Bankengruppen durchschnittlich die Kreditanteile an der gruppenspezifischen Bilanzsumme von $68,7\%$ auf $59,1\%$ und steigerten sie bis Ende 2013 wieder auf $63,3\%$.

Es stellt sich jetzt die Frage, ob die Kreditinstitute hier lediglich auf veränderte Marktbedingungen reagierten oder sich auch strategisch neu ausgerichtet haben. Zur Beantwortung dieser Frage ist in Abbildung 4 ein sogenanntes Strategie-Zinsdelta integriert. Es berechnet den Spread zwischen Baufinanzierungszinssatz sowie dem Mittel der Renditen von zehnjährigen Bundesanleihen und der Umlaufrendite von Unternehmensanleihen in Deutschland auf der Datenbasis der Deutsche Bundesbank (2014). Allerdings liegen die drei Basisdatensätze erst ab 2003 vor.

Das Zeitfenster von Ende 2003 bis Ende 2013 ist durch einen Trendwechsel im Jahr 2009 geprägt. Bis 2009 nahmen die Kreditanteile an den Bilanzsummen ab, danach stiegen sie an. Regionale Kreditbanken verstärkten das Kreditengagement bereits ab Ende 2008 und steigerten es nicht wie öffentliche Sparkassen und Kreditgenossenschaften bis Ende 2013, sondern lediglich bis Ende 2011. Ab diesem Zeitpunkt bauten sie die Kreditanteile wieder ab.

Das Strategie-Zinsdelta sank von Ende 2004 bis Ende 2009 bis unter den Wert von Null, d. h. im Jahr 2009

Abb. 4: **Anteile der Kreditvolumina insgesamt an der Bilanzsumme im Gruppenwettbewerb der wesentlichen Wohnungsbaufinanzierer^a in Deutschland (Ende 1991 bis Ende 2013)**



Datenquelle: Bundesbank (2014): Zeitreihen. URL: »http://www.bundesbank.de/...« (Datenabruf am 16. Februar 2014); eigene Berechnungen.

lagen die Renditen der Vergleichsanlagen oberhalb der Baufinanzierungszinssätze. Exakt in diesem Jahr kam es zur Trendumkehr bei öffentlichen Sparkassen und Kreditgenossenschaften bzw. ein Jahr zuvor bei privaten Kreditbanken. Der Anstieg des Strategie-Zinsdeltas endete bereits Ende 2011. Zu diesem Zeitpunkt kam es bei den privaten Kreditbanken wiederum zur Abschmelzung der Kreditanteile an der Bilanzsumme, während öffentliche Sparkassen und Kreditgenossenschaften weiterhin ein expansives Kreditgeschäft führen. Diese Entwicklungen legen die Vermutung nahe, dass private Kreditbanken ihre Geschäftsstrategie wesentlich variabler am Marktzinsniveau ausrichten als ihre beiden Wettbewerbsgruppen. Daher untermauert auch die Kreditanteilsanalyse in zweifacher Hinsicht eine Instabilität der Geschäftsbeziehungen zwischen Kreditinstituten und Wohnungsunternehmen: *Zum einen* sind Kreditinstitute in der Bewertung der Attraktivität von Kreditgeschäften recht wechselhaft. Öffentliche Sparkassen und Kreditgenossenschaften steigern zwar seit 2009 wieder ihre Kreditanteile an der Bilanzsumme, sie haben dafür aber ihre Geschäftsstrategie gedreht. Für eine entsprechende Beständigkeit in der bankgeschäftlichen Ausrichtung gibt es somit keinen Anhaltspunkt. *Zum anderen* führt ein Absinken der Kreditanteile an der Bilanzsumme zur Ausweitung von Kreditersatzgeschäften bzw. Kapitalmarktanlagen. Weil ein Kreditinstitut aber für das Einlagen/Kreditgeschäft lizenziert ist und Bankenvorstände im Rahmen der notwendigen Geschäftsleiterqualifikation

Kreditkompetenz nachweisen müssen und keine explizite Wertpapierkompetenz, kann ein hoher Anteil an Kapitalmarktanlagen die Fachexpertisen von Kreditinstituten übersteigen und somit Kreditinstitute Anlageverluste auf Grund schlagend werdender Kursrisiken bescheren. Die Folge können hohe Abschreibungen und letztlich Insolvenzgefährdungen sein.

Derartige Szenarien werden innerhalb der Branche inzwischen häufiger vermutet und lassen daher nicht überraschen, dass die Anzahl deutscher Kreditinstitute im Retail-Banking (= alle privaten Kreditbanken, öffentliche Sparkassen, Kreditgenossenschaften und Deutsche Post AG) von 2.240 Ende 2003 auf 1.776 Ende 2013, also um $-20,7\%$ bzw. durchschnittlich jährlich um $-2,3\%$ abnahm (vgl. Deutsche Bundesbank 2014; eigene Berechnungen). In einer entsprechend thematischen Studie kommt auch Schrooten (2013) zum Ergebnis, dass das Kerngeschäft von Kreditinstituten zu wenig fokussiert werde, wenn es heißt: »Nach der Finanzkrise ist der Bankensektor in Deutschland – gemessen in seiner Bilanzsumme – größer und nicht kleiner geworden. [...] Tatsache ist jedoch, dass das Kreditgeschäft schon längst nur noch eine mäßige Rolle für die Geschäftsbanken in Deutschland spielt. Es liegt seit 2010 nahezu konstant in einer Größenordnung von 3300 Mrd. Euro und damit 2012 bei gut 38% der Gesamtbilanzsumme des Bankensektors. Zum Vergleich 2005 betrug der Anteil noch 43%.« (Schrooten 2013, S. 349)

Alles in allem bietet die innere Bankenmarktstruktur auf Grund der Entwicklungen über die letzten zehn Jahre hinweg einige Gründe zur Sorge um dessen weitere Stabilität. Wohnungsunternehmen sind daher aufgefordert, nachhaltig potenzielle Kreditgeber zu prüfen, um unerwartete Brüche in den Geschäftsbeziehungen zu vermeiden. Weil dies wegen asymmetrischer Informationsverteilungen jedoch nicht vollends möglich ist, könnte die Wohnungswirtschaft entweder eine eigene Wohnungswirtschaftsbank mit grundsolidem Geschäftsgebaren gründen oder sich über die Kapitalmärkte alternativ fremdfinanzieren. Die Konzeption einer Branchenbank steht jedoch nicht im Fokus dieses Beitrags (vgl. dazu Knüfermann 2014, S. 159–171). Stattdessen gilt es, in Kapitel 3 nach der Begründung notwendig gewordener (geschäftsbanken-)alternativer Fremdfinanzierungen, aktuelle Entwicklungen an den Kapitalmärkten zu hinterfragen.

3 Dynamisierung des Börsengeschehens

Die international ausgerichteten Kapitalmärkte gliedern sich (strukturell vereinfacht) in Börsenmärkte und außerbörsliche Märkte für Eigen- und Fremdkapital; dabei werden zum Handel verbriefte Eigenkapitalanteile *Aktien* (oder englisch: *Equities*) und zum Handel verbriefte Fremdkapitalforderungen *Anleihen* (oder Englisch: *Bonds*) genannt (vgl. Spremann/Gantenbein 2013, S. 51–56).

Die Kapitalmärkte unterlagen international in den letzten Jahren weitreichenden Veränderungen, deren Einflussfaktoren waren allgemein die Globalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft, die Einführung der Europäischen Währungsunion (EWU) und der damit verbundenen Finanzmärkteintegration innerhalb der EWU, Fortschritte der Kommunikationstechnologien und Computerisierungen von Börsengeschäften, z. B. in Deutschland die Einführung des (vollelektronischen) Xetra-Handels Ende 1997. Die Konsequenzen lassen sich im Hinblick auf das deutsche Börsengeschehen durch eine zunehmende Dynamisierung charakterisieren, die an Hand folgender Kriterien festzumachen ist:

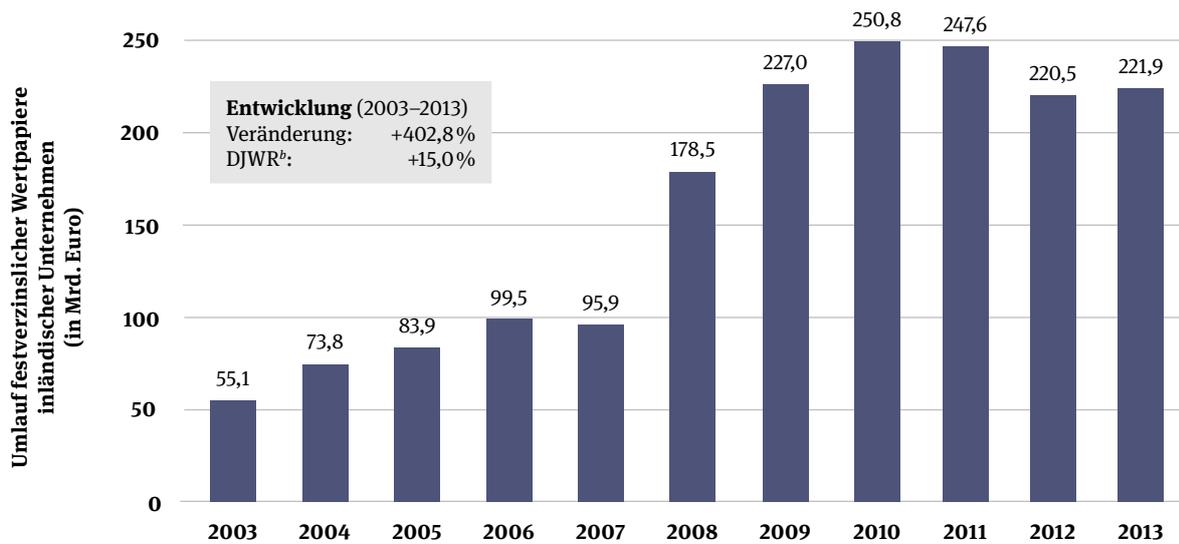
- **Marktkapitalisierung:** Bei der börsenorganisierten Marktkapitalisierung inländischer Unternehmen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt zeigt sich ein historisch geprägter großer Vorsprung der U.S.A. gegenüber Deutschland. Die relative Marktkapitalisierung hat sich in Deutschland im Hinblick auf den primären Aktienhandelsplatz Frankfurt a.M. bezogen zuletzt verbessert und stieg von 32% durchschnittlich über die 1990er

Jahre auf 48% im Durchschnitt der Jahre von 2000 bis 2010 an; am primären U.S.-Aktienhandelsplatz New York verbesserte sich die relative Marktkapitalisierung für die selben Zeitfenster zwar auf einem höheren Niveau, jedoch mit einer geringeren Wachstumsrate von 101% auf 127% (DIA 2011, S. 14). Im Zehnjahresvergleich der aktuellsten verfügbaren Daten allerdings zeigt sich ein konträres Bild: In Deutschland sank die Börsenkapitalisierung am Handelsplatz Frankfurt a.M. von 45,8% im Jahr 2001 auf 37,0% im Jahr 2011; in den U.S.A. sanken die Vergleichswerte ebenfalls und zwar von 135,1% auf 104,2%, somit proportional stärker als in Deutschland. In beiden Betrachtungen konnte der deutsche Aktienmarkt in seiner sogenannten Finanzmarkt tiefe den Abstand zur U.S.A. verringern.

- **Anleihenvolumen:** Das jährliche Volumen umlaufender festverzinslicher Wertpapiere inländischer Unternehmen in Deutschland erhöhte sich von Euro 55,1 Mrd. Ende 2003 auf Euro 221,9 Mrd. Ende 2013. Wie Abbildung 5 informiert, entspricht diese Veränderung einem durchschnittlich jährlichen Wachstum in Höhe von 15%. Insbesondere von 2007 auf 2008 gab es einen signifikanten Bedeutungszuwachs der Anleihenfinanzierung. Ein Vergleich der Abbildungen 5 und 2 lässt jedoch erkennen, dass im Jahr 2013 das Volumen umlaufender festverzinslicher Anleihen inländischer Unternehmen in Deutschland mit Euro 221,9 Mrd. lediglich fast zwei Drittel des Kreditvolumens für Wohnungsbaufinanzierungen im deutschen Firmenkundengeschäft ausmachte, das immerhin Euro 319,2 Mrd. betrug. Der Anleihenmarkt entwickelte sich in jedem Fall aber dynamischer als der Kreditmarkt. Hinzu kommt, dass sich börsenorganisierte Kapitalmärkte konsequent kleineren Emissionen von Unternehmensanleihen öffneten, indem sie sogenannte Mittelstandsegmente eingerichtet haben, an denen inzwischen 111 Wertpapiere mit notiert sind (siehe Kap. 4.1).

Es lassen sich noch weitere Dynamisierungskriterien anführen, wie z. B. die abnehmende Handelskonzentration auf die an der Börsenkapitalisierung gemessen größten Unternehmen oder der in den letzten zehn Jahren wieder zunehmenden Handelsintensität börsennotierter Anleihen. Auch die wachsende Bedeutung des Hochfrequenzhandels steigert die Fungibilität von Wertpapieren und dynamisiert die Kapitalmärkte zunehmend. Eine zunehmende Börsendynamik und in Konsequenz die verstärkte Handelbarkeit von Wertpapieren mit zunehmend kleinen Emissionsvolumina stabilisieren letztlich die Kapitalmarktstrukturen in Deutschland. Zusammenfassend lassen sich für die deutschen börsenorganisierten Kapitalmärkte (im Gegensatz zur Bewertung der

Abb. 5: **Volumenentwicklung umlaufender festverzinslicher Wertpapiere inländischer Unternehmen in Deutschland von Ende 2003 bis Ende 2013^a**



a) Werte jeweils für das IV. Quartal.

b) DJWR = Durchschnittlich jährliche Wachstumsrate.

Datenquelle: Bundesbank (2014): Zeitreihen. URL: »<http://www.bundesbank.de/>...« (Datenabruf am 24. März 2014).

Bankenmarktentwicklungen) positive Veränderungen konstatieren. Insbesondere der Trend, kleinere Anleihenemissionen effizient an der Börse zu platzieren, soll im Weiteren aus Sicht wohnungswirtschaftlicher Relevanz aufgezeigt (siehe Kap. 4.1) und durch die Möglichkeit der außerbörslichen Kapitalmarktfinanzierung mittels Schuldscheindarlehen ergänzt werden (Kap. 4.2).

4 Kapitalmarktbasierende Finanzierungsinstrumente

4.1 Anleihenfinanzierung

(Unternehmens-)Anleihen sind zum Handel verbriefte Forderungsrechte und in der Standardform unbesicherte Inhaberpapiere, festverzinslich mit einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren und endfällig (vgl. Hasler 2014, S. 59f.). Sie werden im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) als (Inhaber-)Schuldverschreibung bezeichnet (siehe §793, Abs. 1 BGB). Der Begriff *Anleihen* wird darüber hinaus häufig durch weitere Synonyme substituiert wie Obligationen (primär schweizerischer Sprachgebrauch) oder Bonds (angelsächsischer Sprachgebrauch). Allerdings nutzt die Bundesrepublik Deutschland diese Begriffe teilweise ebenfalls als Produktnamen für Anleihen unterschiedlicher Laufzeiten. So weist eine Bundesanleihe eine Laufzeit von zehn bis dreißig Jahren, eine Bundesobligation jedoch nur von fünf Jahren auf; Bundeswertpapiere mit zweijähriger Laufzeit heißen Schatzanweisungen (vgl. Finanzagentur 2014).

Eine Anleihe umfasst das gesamte Emissionsvolumen. Ein tendenzieller Kostenvorteil der Anleihenfinanzierungen gegenüber einer Bankenkreditfinanzierung ergibt sich für Emittenten durch die Aufspaltung der Anleihe bzw. Schuldverschreibung (mit einem Volumen in Höhe mehrerer Millionen Euro) in eine Vielzahl von Teilschuldverschreibungen (z. B. zu Euro 100,- oder Euro 1.000,- usw.). Diese *Stückelung* wird abhängig von den primär gewählten Zielinvestoren gestaltet: Soll eine Anleihe primär bei institutionellen Investoren platziert werden, wird gewöhnlich eine Stückelung mit hohen Nominalwerten je Teilschuldverschreibung gewählt. Eine Emission mit einem Primärblick auf private Investoren impliziert regelmäßig eine Stückelung mit kleinen Nominalwerten, um Privatinvestoren Investitionen zu kleineren (Spar-)Beträgen zu ermöglichen.

Weil einzelne Investoren nur Teilforderungen der Gesamtfinanzierung übernehmen, können sie ihre Investments diversifizieren, was portfoliotheoretisch nach Markowitz (2008) bei gleichem Ertragsziel zur Risikominimierung führen kann. Des Weiteren können Investoren börsennotierte Wertpapiere (gewöhnlich) täglich handeln und damit »das Kreditverhältnis für sich persönlich durch einen Verkauf (d)er Schuldverschreibung [...] beenden« (Wöhe et al. 2013, S. 296). Dadurch weist ihr Investment ein geringeres Liquiditätsrisiko auf, als ein Bankengagement mit der Kreditvergabe. Aus diesem Grund stellen Kapitalmarktinvestoren c. p. geringere Renditeanforderungen als Kreditinstitute beim Bankenkredit, so dass Anleihenfinanzierungen tendenzielle Kapitalkosten-

vorteile gegenüber Bankenkrediten besitzen. Dagegen sind Dokumentations- und Zeitaufwand sowie Transaktionskosten wesentlich höher als beim Bankenkredit, so dass börsennotierte Unternehmensanleihen hohe Mindestkapitalvolumina benötigen, die eigenen Erfahrungen nach zur Jahrtausendwende noch mindestens Euro 100 Mio. betragen (siehe auch Spremann/Gantenbein 2007, S. 19).

Tabelle 1 liefert einen Überblick zu wesentlichen Anleihenmerkmalen in der Standardform festverzinslicher und endfälliger Wertpapiere: Grundsätzlich sind Anleihen individuell ausgestaltbar. Sie bedürfen keines Investment Grade, allerdings spiegelt sich eine schlechte Bonität von Anleihen bzw. der emittierenden Unternehmen gewöhnlich in der Risikoprämie wider, die Investoren in Form eines Kuponaufschlags einfordern. Der Kupon(-satz) ist dabei quasi der Zins(-satz), den das emittierende Unternehmen den Investoren für die Kapitalüberlassung bezahlen muss. Teilschuldverschreibungen stellen Schuldurkunden dar und sind insofern durch Einigung über Übergabe übertragbar.

Öffentlich angebotene bzw. börsenhandelbare Wertpapiere müssen alle wesentlichen Risikoelemente aus Sicht der Investoren in einem Wertpapierprospekt dokumentieren (vgl. Heinemann/Weinberger 2014, S. 155f.). Der Wertpapierprospekt unterliegt strengen gesetzlichen Formanforderungen nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG). § 3, Abs. 1 WpPG verpflichtet grundsätzlich alle Emittenten zur Veröffentlichung des Wertpapierprospekts, der nach § 13, Abs. 1 WpPG durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigt sein muss. § 3, Abs. 2, Satz 1 WpPG nennt sechs Ausnahmen zur Prospektspflicht, die im Einzelfall zu prüfen sind. Erst danach ist ein Unternehmen berechtigt, im

Rahmen einer Eigen- oder Fremdemission die Anleihe zu emittieren. Dauerhafte Publizitätspflichten begleiten die Emission ebenso wie ökonomisch notwendige Investor Relations.

Die Zugänge für Mittelstandsunternehmen zu den Kapitalmärkten haben sich in den letzten Jahren massiv verbessert. Ähnlich wie zum Ende des 20. Jahrhunderts der Eigenkapitalmarkt mit dem damaligen Neuen Markt für kleinere Aktienemissionen wachstumspotenzialstarker Unternehmen geöffnet wurde (Gerke/Bank 1999, S. 20), bieten inzwischen auch die Anleihenmärkte explizit Mittelstandssegmente an. Die in Deutschland notierten Mittelstandsanleihen sind entweder an der Börse Frankfurt im *Entry oder Prime Standard* gelistet (55 bzw. 11 Anleihen am 22. März 2014) oder an den expliziten Mittelstandssegmenten folgender Börsen (Quelle der Notierungszahlen sind die Internet-Präsenzen der Börsen; siehe auch o.V. 2014, S. 31f.):

- *Bondm*, Börse Stuttgart; 26 Notierungen.
- *der mittelstandsmarkt*, Börse Düsseldorf; 16 Notierungen.
- *m:access bonds*, Börse München; 3 Notierungen.
- *Mittelstandsbörse Deutschland*, Börse Hamburg/Hannover; 2 Notierungen.

Die einzelnen Börsen (außer die Börse Stuttgart) publizieren die wesentlichen Emissionsvoraussetzungen für Mittelstandsanleihen im Internet. Im Detail mögen sie differieren, doch im Wesentlichen stellen alle Mittelstandssegmente auf folgende Voraussetzungen bzw. Anforderungen an Emittenten ab (siehe BÖÄG Börsen 2014; Börse München 2014; Börse Düsseldorf 2014; Börse Frankfurt 2011):

Tab. 1: Konzeptionelle Merkmale von Anleihen

Merkmale	Ausprägungen
Emissionsvolumen	Mindestens Euro 10 Mio.; Teilschuldverschreibungen zu Euro 100,- und größer.
Rating	Jährliches externes Rating, ein Subinvestment Grad-Rating ist kein Platzierungshindernis.
Schuldurkunde	Wertpapier; Übertragung durch Einigung und Übergabe; generell aber nicht zwingend börsenhandelbar.
Dokumentation	Bei öffentlichen Angeboten ist ein von der BaFin gebilligter Wertpapierprospekt notwendig.
Platzierung	Eigen- oder Fremdemission; aufwendiges Investoren-Marketing; Vollplatzierung nicht gewährleistet.
Publizität	Öffentliche Publizitätspflicht.
Investor Relations	Regelmäßige Kapitalmarktkommunikation.
Transaktionskosten	1% bis 5% des Platzierungsvolumens.

Quelle: Vgl. Bösl 2013, S. 50f.; leicht modifiziert.

- Ein von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigter Wertpapierprospekt muss vorliegen;
- die Anleihebedingungen sind zu veröffentlichen;
- ebenso ein aktuelles sowie des Weiteren jährliche Ratings des Unternehmens oder der Anleihe selbst;
- Mindestemissionsvolumen: Euro 10 Mio., an der Börse Frankfurt Euro 30 Mio.;
- die Stückelung darf an der Börse München maximal Euro 1 Tsd. betragen;
- das Unternehmen muss i. d. R. mindestens drei Jahre bestehen;
- die Begleitung der Emission durch einen Emissionsexperten ist sicherzustellen;
- ein HGB-Jahresabschluss ist ausreichend, die Kernaussagen der jährlichen Abschlüsse sind zu veröffentlichen;
- während der Anleihenlaufzeit sind wichtige Unternehmensnachrichten zu publizieren;
- ein Unternehmenskalender ist öffentlich zu führen;
- die Teilnahmen an Analystenkonferenzen der Börsen sind zumeist verpflichtend.

Aus diesen Anforderungen heraus ergeben sich Transaktionskosten der Anleihenemission vor allem durch die Erstellung des Wertpapierprospekts, die Emissionsbetreuung sowie die Börsenkosten an sich, die z. B. an der Börse München einmalig Euro 2,5 Tsd. betragen und durch jährliche Gebühren ergänzt werden, die vom Emissionsvolumen abhängig sind. Letztlich können sich Emissionskosten für Emittenten in Höhe von 1% bis 5% des Emissionsvolumens aufsummieren, wie Tabelle 2 in der unteren Zeile zusammenfasst. Diese Emissionskosten sollten im besten Fall kleiner sein als der tendenzielle Finanzierungsvorteil einer Anleihe im Kuponsatz gegenüber dem Zinssatz eines adäquaten Bankenkredits, damit eine bankenunabhängige Finanzierung ökonomisch sinnvoll ist.

Anleihen müssen nicht zwingend börsennotiert sein, auch Private Placements sind möglich. Im Rahmen dieser nicht-öffentlichen Wertpapierangebote ist der Tatbestand des § 3, Abs. 1 WpPG nicht erfüllt, so dass keine Prospektspflicht besteht (vgl. Kuthe/Zipperle 2014, S. 13). Allerdings zielen o. a. Mittelstandsanleihen primär auf Privatinvestoren, die tatbestandlichen Voraussetzungen des § 3 Abs., 1 WpPG sind hier zumeist erfüllt (vgl. Heinemann/Weinberger 2014, S. 4). Darüber hinaus führt ein Verzicht auf die Börsenfähigkeit der Anleihen zu Liquiditätseinschränkungen seitens der Investoren. Sie kompensieren dieses erhöhte Risiko tendenziell durch höhere Renditeanforderungen. Letztlich ließen sich zwar durch den Verzicht auf die Erstellung und Veröffentlichung

eines Wertpapierprospekts die Transaktionskosten der Anleihenfinanzierung senken, doch dieser Kostenvorteil könnte durch eine notwendige Kuponerhöhung aufgezehrt werden.

Für Wohnungsgenossenschaften bietet sich allerdings die Möglichkeit des Private Placement mit einem Kostenvorteil auf Grund des Prospektverzichts ohne notwendigerweise kompensierende Kuponerhöhungen. Dazu müssen sie die Teilschuldverschreibungen ausschließlich bei ihren Mitgliedern bzw. Eigentümern platzieren (vgl. GdW 2012, S. 82–86 i.V.m. GdW 2010). Allerdings erweist sich die Praxisumsetzung bislang als nicht trivial.

Den Stand der bisherigen Praxis hat Hische (2012) im Rahmen der Niederschrift seiner Master-These an der EBZ Business School – University of Applied Sciences untersucht. Er kommt zum Ergebnis, dass sich das Kuponniveau der bis dato von den untersuchten Wohnungsgenossenschaften emittierten Schuldverschreibungen auf einem relativ einheitlichen Niveau befände. Auffällig sei insbesondere der Vergleich von grundschuldbesicherten Anleihen und nicht besicherten Anleihen. Am Beispiel der AWG Wolmirstedt eG (vgl. Höhne 2010, S. 59) wird sodann verdeutlicht, dass die besicherte Anleihe dieser Wohnungsgenossenschaft »im Vergleich jedoch nicht durch einen geringeren Zins auf(fällt). Die Zinsen bewegen sich zum Großteil unter vergleichbaren Zinsen für unbesicherte Unternehmenskredite bzw. teilweise auch für Wohnimmobilienkredite.« (Hische 2012, S. 38) Der Übergang von eher kontinentaleuropäisch geprägten *Objektfinanzierungen* im Firmenkundengeschäft zu den eher angelsächsisch ausgerichteten *Unternehmensfinanzierungen* könnte daher auf Grundschuldbesicherungen im bisher in Deutschland gekannten Ausmaß verzichten, ohne die Fremdkapitalkosten zu steigern. Auf diese Weise ließen sich letztlich die Transaktionskosten der Gesamtfinanzierung reduzieren.

Hische (2012) sieht den Handelsspielraum explizit für Wohnungsgenossenschaften allerdings durch eine grundsätzliche Restriktion des Finanzierungsvolumens in Abhängigkeit von der Anzahl und Vermögensstärke der Mitglieder eingeschränkt. Er führt zwar weitere positive Aspekte wie eine intensivierende Mitgliederbindung als zu beachtende Nebeneffekte an (Hische 2012, S. 38), die notwendige Mindestvolumenanforderung an die Emission als Risiko der Finanzierungsaktivitäten bleibt dennoch bestehen. Hinzu kommt das Risiko der Nicht- bzw. lediglich Teilplatzierung einer Anleihenemission. So wurde in den Mittelstandsegmenten der o. a. Börsen bis Ende 2011 »(j)ede zweite Mittelstandsanleihe [...] noch nicht komplett platziert« (Motte 2011, S. 50). Der Prozess,

ein Unternehmen über den Kapitalmarkt sukzessive losgelöst vom Bankenmarkt zu finanzieren, ist insofern zwingend professionell zu planen und umzusetzen. Aus diesem Grund erwarten die Börsen die Begleitung der Emission durch einen Emissionsexperten (s. o.). Eine erfolgreiche Anleihenfinanzierung führt sodann zu wachsenden Finanzkompetenzen im Unternehmen und letztendlich einer verbesserten Verhandlungsposition der Wohnungsgenossenschaft im klassischen Bankengespräch.

Aktuell ist der Markt für Mittelstandsanleihen auf Grund des weltweiten Niedrigzinsniveaus sowie der enormen Zentralbankliquidität in den Märkten durch einen Nachfrageüberhang gekennzeichnet. Zu erkennen ergibt sich dieser zum einen durch die mehrheitlich über Emissionspreis notierenden Anleihen. Zum anderen zeigt er sich im exemplarischen Vergleich folgender Anleihen zweier Immobilienunternehmen (Quelle der Datenabrufe: Onvista.de am 22. März 2014):

- Die *HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG* emittierte am 01. Oktober 2012 eine Anleihe mit einem Kuponsatz in Höhe von 6,25% bei einer fünfjährigen Laufzeit bis 01. Oktober 2017. Am 21. März 2014 notierte die Anleihe bei 105,75% zum Ausgabekurs und rentierte daher zu 4,49%.
- Die *DIC Asset AG* emittierte am 09. Juli 2013 eine Anleihe mit einem Kuponsatz in Höhe von 5,75% bei einer fünfjährigen Laufzeit bis 09. Juli 2018. Am 21. März 2014 notierte die Anleihe bei 104,10% zum Ausgabekurs und rentierte daher zu 4,66%.

Während die Anleihe der *HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG* mit A- relativ gut für das Mittelstandsseg-

ment geratet ist, besitzt die Anleihe der *DIC Asset AG* gar kein Rating. Vor diesem Hintergrund müssten Investoren eine deutliche Risikoprämie für die intransparentere Anleihe einfordern. Stattdessen emittierte die *DIC Asset AG* ihre Anleihe ein Jahr nach jener der *HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG* mit einem um 0,5-Prozentpunkte *niedrigerem* Kuponsatz; beide Anleihen notieren dazu über dem Emissionskurs. Dieser Sachverhalt kann durch die enorm expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) forciert sein. Vor diesem Hintergrund der derzeit äußerst das Risiko ignorierenden, renditesuchenden Anlagepolitik institutioneller und teilweise auch privater Investoren, sollte sich die Wohnungswirtschaft Kompetenzen in der bankenunabhängigen Unternehmensfinanzierung erwerben, anstatt auf Wirtschaftphasen mit geringen Investitionstätigkeiten seitens der Finanzinvestoren zu warten.

4.2 Schuldscheindarlehen

Eine Alternative zur Anleihenfinanzierung ohne Prospektspflicht sind Schuldscheindarlehen. Sie sind anleihenähnliche mittel- bis großvolumige am Kapitalmarkt nicht börslich handelbare Kredite, die Finanzmittel seitens zumeist mehrerer Darlehensgeber über rechtlich selbständige Teilforderungen (=Schuldscheine) bereitstellen und deren rechtliche Regelungen im Wesentlichen auf jenen des verzinslichen Darlehensvertrags nach §§ 488 ff. BGB basieren (vgl. Bösl 2013, S. 43f; Cranshaw 2013, S. 84). Die einzelnen Schuldscheine sind nur Beweisurkunden der Schuld mit durchaus unterschiedlichen Kredittranchen (Laufzeit, Zinssätze, Beträge); eine Übertragung von Teilforderungen des Schuldscheindarlehens

Tab. 2: Konzeptionelle Merkmale von Schuldscheindarlehen

Merkmale	Ausprägungen
Emissionsvolumen	Mindestens Euro 50 Tsd., zumeist jedoch ab Euro 10 Mio. bis Euro 500 Mio. mit Forderungstranchen ab Euro 1 Mio.
Rating	Einmaliges internes Rating durch den arrangierenden Kreditgeber; ein Investment Grad-Rating wird erwartet.
Schuldurkunde	Nur Beweiserleichterndes Dokument; Übertragung durch Abtretung (Zession), gegebenenfalls erst nach einer Schuldnerzustimmung.
Dokumentation	Darlehensvertrag mit Abtretungserklärung; Schuldscheine selbst sind in der Praxis nicht immer zwingend.
Platzierung	Zügige und einfache Platzierung durch arrangierenden Kreditgeber; Vollplatzierung nicht gewährleistet.
Publizität	Keine öffentliche Publizitätspflicht.
Investor Relations	Bilateraler Informationsaustausch.
Transaktionskosten	0,75% bis 1,25% des Darlehensbetrages für den arrangierenden Kreditgeber.

erfolgt durch die Abtretung der Forderung (=Zession), allerdings ist hierzu häufig die Zustimmung der Schuldner erforderlich (vgl. hier und im Weiteren Wöhe et al. 2013, S. 291f.). Das Schuldscheindarlehen wird zumeist von einem arrangierenden Kreditgeber bereitgestellt. Dazu ist ein Darlehensvertrag mit dem Arrangeur abzuschließen, so dass in der Praxis durchaus auf die explizite Ausstellung der Schuldscheine verzichtet wird.

Gläubiger von Schuldscheindarlehen sind im Wesentlichen institutionelle Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen, dabei insbesondere Lebensversicherungen (vgl. hier und im Weiteren Prätzsch et al. 2012, S. 160). Auf Grund der rechtlichen Bestimmungen bzw. Restriktionen der Vermögensanlage von Lebensversicherungen werden Schuldscheindarlehen in der Praxis an Unternehmen bester Bonität vergeben. Bislang fokussierte der Markt dabei Großunternehmen mit einem Kapitalbedarf in Millionenhöhe. Mit Blick auf Tabelle 2, die (in Analogie zu Tab. 1) über konzeptionelle Merkmale von Schuldscheindarlehen berichtet, liegt jedoch die Untergrenze eines ökonomisch sinnvollen Platzierungsvolumens prinzipiell bereits bei etwa Euro 50 Tsd. Bei einer derartigen Atomisierung von Teilforderungen kommen Lebensversicherungen als Gläubiger nicht in Betracht, so dass sich im Markt Schuldscheindarlehen mit Kreditvolumina in Höhe von Euro 10 Mio. bis 500 Mio. und Teilforderungen in Höhe von mindestens Euro 1 Mio. durchgesetzt haben, die endfällig oder in Raten getilgt werden (vgl. Bösl 2014, S. 45).

Grundsätzlich ist die Verzinsung des Schuldscheindarlehens wie bei einer Anleihe abhängig von der Kreditnehmerbonität und dem Marktzinsniveau. Sie liegt auf Grund der eingeschränkten Handelbarkeit gegenüber einer Anleihe oberhalb der Anleihenverzinsung. Allerdings impliziert ein Schuldscheindarlehen geringere Transaktionskosten für Kreditnehmer als die (börsenbasierte) Anleihenfinanzierung. So fallen gewöhnlich Transaktionskosten in Höhe von 0,75% bis 1,25% des Kreditvolumens an (siehe Tab. 2).

Insgesamt diversifizieren Schuldscheindarlehen wie Anleihen die Fremdkapitalfinanzierung von Unternehmen und stärken die Kapitalmarktorientierung des sich finanzierenden Unternehmens (vgl. Bösl 2012, S. 44). Im Abgleich zu Unternehmensanleihen (siehe Tab. 1) ist ihre Platzierung weniger aufwendig und günstiger. Insofern kommen Schuldscheindarlehen prinzipiell auch für Wohnungsunternehmen als Außenfinanzierungsinstrument in Frage. Beispielhaft arrangierte die SEB AG ein Schuldscheindarlehen über Euro 26 Mio. für die Rockspring Property Investment Managers LLP zur Finanzierung des Kaufs eines

Einkaufszentrums zur Mitte des Jahres 2013 (vgl. o.V. 2013). Auch die Adler Real Estate AG und die GSW Immobilien AG haben den Erwerb von Wohneinheiten mittels Schuldscheindarlehen finanziert (vgl. Reichel 2013, S. 30).

Auch für Wohnungsunternehmen mit einem Kapitalbedarf im niedrigen zweistelligen Millionenbereich lassen sich Schuldscheindarlehen platzieren. Im Unterschied zur Anleihenfinanzierung wäre beim Darlehen dann allerdings wieder auf die Möglichkeit der grundbuchartigen Besicherung abzustellen. Der GdW als Spitzenverband der Wohnungswirtschaft äußert sich diesbezüglich allerdings skeptisch: »Für Wohnungsunternehmen ist diese spezielle Ausgabe von Fremdkapital wohl nur in äußersten Ausnahmefällen möglich und somit nicht wirklich relevant. Als so genanntes alternatives und auch tatsächlich handhabbares Finanzierungsinstrument haben die Schuldscheindarlehen für Wohnungsgenossenschaften daher keine Bedeutung« (GdW 2012, S. 87). Hinsichtlich der in diesem Beitrag aufgezeigten Entwicklungen an den Finanzierungsmärkten wäre es zusammenfassend allerdings sinnvoller, die Bedeutung der Schuldscheindarlehen zu steigern und gegebenenfalls über den Spitzenverband Kontakte zu Finanzinvestoren aufzubauen bzw. zum notwendigen Zeitpunkt an die Wohnungsunternehmen zu vermitteln.

Abschließend lassen sich Schuldscheindarlehen für die Wohnungswirtschaft bei unpolitischen Marktbedingungen durch einen tendenziellen Kapitalkostenvorteil gegenüber dem Bankenkredit charakterisieren. Er basiert auf der Diversifikation der Finanzmittelgeber sowie der grundsätzlichen Handelbarkeit der Schuldscheine, wodurch sich das Liquiditätsrisiko der Kreditgeber und damit deren Renditeanforderungen reduzieren. Grundsätzlich kann darüber hinaus auf arrangierende Kreditgeber verzichtet werden, wenn das sich finanzierende Unternehmen über Zugänge zu Investoren verfügt. Im Unterschied zur Anleihenfinanzierung ist c. p. zwar der Darlehenszins größer als der Anleihenkupon, dafür ist beim Schuldscheindarlehen auf den aufwendigen Emissionsprozess zu verzichten. Bei beiden alternativen Kapitalmarktfinanzierungen bleiben jedoch stets Platzierungsrisiken bestehen, die eine konkrete Finanzierungsprozessplanung sowie eine professionelle Betreuung der Planungen und Umsetzungen implizieren.

5 Zusammenfassung und Ausblick

Der vorliegende Beitrag über die Begründung und Möglichkeiten bankenunabhängiger Fremdfinanzierung von Wohnungsunternehmen in Deutschland konnte eine zunehmende Instabilität im deutschen Bankenmarkt über die letzten zehn Jahre hinweg identifizieren. Umgekehrt intensiviert sich in Deutschland die Kapitalmarktkultur insbesondere im börsenorganisierten, aber auch im außerbörslichen Finanzierungsgeschäft. Hierzu entstanden explizit auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet vereinfachte Zugangsmöglichkeiten zu den Kapitalmärkten. Seit dem Jahr 2006 wurden explizite Mittelstandssegmente an den Börsen für Fremdkapitalfinanzierungen eingerichtet.

Wohnungsunternehmen mit einem Kapitalbedarf in Höhe von Euro 10 Mio. oder mehrere homogene Wohnungsunternehmen mit einem kumulierten Kapitalbedarf in zweistelliger Millionenhöhe sollten zukünftig neben der bankenkreditfinanzierten Objektfinanzierung auch eine kapitalmarktbasierende Unternehmensfinanzierung zur Ausweitung ihres Finanzierungsportfolios in Betracht ziehen. Aus Kreditnehmersicht stellt sich gerade aktuell im Jahr 2014 mit dem noch vorherrschenden Niedrigzinsniveau die Finanzierungssituation sehr gut dar. In diesen Zeiten besteht die Ruhe und Gelassenheit, neue Prozesse im Finanzierungsmanagement zu implementieren. Nur dann nämlich werden Wertpapier-(erst-)emissionen auch erfolgreich umgesetzt. Die erfolgreiche Erstplatzierung einer Anleihe schafft bei Investoren enormes Vertrauen als Voraussetzung für eine grundsätzliche kontinuierliche Kapitalmarktfinanzierung. Börsennotierte Mittelstandsanleihen und unter besonderen Umständen auch außerbörsliche Schuldscheindarlehen stellen damit klar strukturierte Finanzierungsinstrumente dar und bieten der Wohnungswirtschaft die Möglichkeit, sich vom zunehmend instabileren Bankenmarkt – zumindest in Teilen – unabhängiger zu positionieren. Für einen derartig erfolgreichen Fall kann gewöhnlich auch von einer besseren Position in weiteren Bankenkreditverhandlungen ausgegangen werden. Vor diesem Hintergrund ließen sich c. p. über eine teilweise umgesetzte Kapitalmarktfinanzierung zusätzlich die Kapitalkosten der Bankenkreditfinanzierung absenken. Um die Kapitalkosten optimal zu managen, sollte für Wohnungsunternehmen ein Ziel sein, dessen Ertragspotenziale letztlich mit Blick auf die Gesamtkreditportfolios eine Größe ausweisen, die zu neuem Engagement im Finanzierungsmanagement motivieren sollten. ■

Abstract

Medium sized enterprises in Germany as well as residential companies finance themselves typically by traditional bank loans. Only the big players in the residential market use stock exchanges to get equity or bonded capital. The German bank sector is characterized by an increasing instability. This leads to cyclical engagement of banks in loans for housing projects. On the other side stock markets for equity and bonded capital have gained stability and offer channels to these capital markets even for smaller enterprises. This article focuses the question, why medium-sized companies should use these financial instruments and shows, what instruments can be used to do so.

Literatur/Quellen

- BAUER 2012 – Bauer, T.: *Billiges Geld sucht Kreditnehmer*. In: *Handelsblatt*, 19. März 2012, Nr. 56, S. 36.
- BÖSL 2014 – Bösl, K.: *Schuldscheindarlehen*. In: Bösl, K.; Schimfky, P.; Beauvais, E.-A. (Hrsg.): *Fremdfinanzierung für den Mittelstand*. München: Beck, 2014, S. 43–57.
- BÖAG BÖRSEN 2014 – BÖAG Börsen: *Kapitalaufnahme über Anleihen*. URL: »http://www.boersenag.de/de/investments/Mittelstandsboerse_Deutschland/Anleihen« (Abruf der WWW-Seite am 22. März 2014).
- BÖRSE DÜSSELDORF 2014 – Börse Düsseldorf: *der mittelstandsmarkt für Unternehmen*. URL: »<http://dermittelstandsmarkt.de/unternehmen>« (Abruf der WWW-Seite am 22. März 2014).
- BÖRSE FRANKFURT 2011 – Börse Frankfurt: *Entry Standard für Unternehmensanleihen: Finanzierungsmöglichkeit für den Mittelstand*. URL: »http://www.boerse-frankfurt.de/DE/MediaLibrary/Document/Sonstiges/Fly_Emittenten_290311_DE.pdf« (Download der PDF-Datei am 22. März 2014).
- BÖRSE MÜNCHEN 2014 – Börse München: *Fremdkapital über die Börse: Finanzierung über Anleihen*. URL: »<http://www.maccess.de/finanzierung>« (Abruf der WWW-Seite sowie der verlinkten Seiten zu »Schritt 1 bis 3« am 22. März 2014).
- BPB 2014 – Bundeszentrale für politische Bildung: *Aktienbestand und Aktienhandel*. URL: »http://www.bpb.de/system/files/dokument_pdf/04_03%20Aktienbestand%20und%20Aktienhandel.pdf« (Download der PDF-Datei am 21. März 2014).

- FINANZAGENTUR 2014 – Bundesrepublik Deutschland
Finanzagentur: *Bundeswertpapiere*. URL: »<http://www.deutsche-finanzagentur.de/private-anleger/bundeswertpapiere/>« (Abruf der WWW-Seite am 23. März 2014).
- CRANSHAW 2013 – Cranshaw, F. L.: *Schuldscheindarlehen*. In: *BankPraktiker*, o. Jg. (Heft 3), S. 84–90.
- DAI 2013 – DAI: *Börsenkapitalisierung in Prozent des Bruttoinlands- bzw. -sozialproduktes in ausgewählten Industrieländern*. URL: »https://www.dai.de/files/dai_usercontent/dokumente/Statistiken/MAR%202013_Factbook_05_Boersenkapitalisierung.pdf« (Download der PDF-Datei am 21. März 2014).
- DAI 2013 – DAI: *Börsenkapitalisierung*. URL: »https://www.dai.de/files/dai_usercontent/dokumente/Statistiken/MAR%202013_Factbook_05_Boersenkapitalisierung.pdf« (Download der PDF-Datei am 24. März 2014).
- DAI 2014 – DIA: *Kapitalmarktorientierung und Finanzierung mittelständischer Unternehmen*. URL: »https://www.dai.de/files/dai_usercontent/dokumente/studien/2011-11%20Studie%20Kapitalmarktorientierung%20Mittelstand.pdf« (Download der PDF-Datei am 24. März 2014).
- DELOITTE 2012 – Deloitte: *Finanzierung im Mittelstand*. URL: »http://www.mitteldeutschland.com/uploads/media/Deloitte_Finanzierung_Mittelstand_Studie_2012_01.pdf« (Download der PDF-Datei am 21. März 2014).
- DEUTSCHE BÖRSE 2014 – Deutsche Börse: *Hochfrequenzhandel*. URL: »http://deutsche-boerse.com/dbg/dispatch/de/kir/dbg_nav/about_us/15_Public_affairs/10_News/30_HFT« (Abruf der WWW-Seite am 15. März 2014).
- DEUTSCHE BUNDESBANK 2012 – Deutsche Bundesbank: *Monatsbericht Januar 2012*. URL: »http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2012/2012_01_monatsbericht.pdf?__blob=publicationFile« (Download der PDF-Datei am 23. März 2014).
- DEUTSCHE BUNDESBANK 2014 – Deutsche Bundesbank: *Makroökonomische Zeitreihen*. URL: »http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/makrooekonomische_zeitreihen_node.html« (Aufruf diverser WWW-Seiten im Februar und März 2014).
- GdW 2010 – GdW: *GdW Information 125, Inhaberschuldverschreibungen – Ein alternatives Finanzierungsinstrument für Wohnungsgenossenschaften*. Berlin, hektographiertes Manuskript, 20 Seiten + diverse Anhänge.
- GdW 2012 – GdW: *GdW Arbeitshilfe 65, Finanzierung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft*. Berlin, hektographiertes Manuskript, 114 Seiten.
- GERKE/BANK 1999 – Gerke, W.; Bank, M.: *Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen*. In: *FinanzBerater*, o. Jg. (Heft 5), S. 10–20.
- HASLER 2014 – Hasler, P. T.: *Schuldverschreibungen*. In: Bösl, K.; Schimfky, P.; Beauvais, E.-A. (Hrsg.): *Fremdfinanzierung für den Mittelstand*. München: Beck, 2014, S. 59–79.
- HEINEMANN/WEINBERGER 2014 – Heinemann, S. M.; Weinberger, F.: *Mittelstandsanleihen*. In: Bösl, K.; Schimfky, P.; Beauvais, E.-A. (Hrsg.): *Fremdfinanzierung für den Mittelstand*. München: Beck, 2014, S. 139–160.
- HISCHE 2012 – Hische, J.: *Unternehmensfinanzierung über Mittelstandsanleihen in der Wohnungswirtschaft*. Master-Thesis an der EBZ Business School – University of Applied Sciences, Bochum, 2012.
- HÖHNE 2010 – Höhne, S.: *BaFin billigt erstmals Wertpapierprospekt einer Wohnungsgenossenschaft*. In: *Die Wohnungswirtschaft*, 63. Jg. (Heft 9), S. 58 f.
- KAUFMANN 1997 – Kaufmann, F.: *Besonderheiten der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen*. In: *Kredit und Kapital*, 30. Jg. (Heft 1), S. 140–155.
- KNÜFERMANN 2014 – Knüferman, M.: *Märkte der langfristigen Fremdfinanzierung*. Wiesbaden: SpringerGabler, 2014.
- KUTHE/ZIPPERLE 2014 – Kuthe, T.; Zipperle, M.: *Die Emission von Anleihen und anderen Debt Produkten*. Wiesbaden: SpringerGabler, 2014.
- MARKOWITZ 2008 – Markowitz, H. M.: *Portfolio Selection*. München: Finanzbuch, 2008.
- MOTTE 2011 – Motte, de la, L.: *Die wahre Nachfrage bleibt geheim*. In: *Handelsblatt*, 02./03. Dezember 2011, Nr. 234, S. 50 f.

- O.V. 2013 – O.V.: *SEB arrangiert ihr erstes immobilienbesichertes Schuldscheindarlehen*. In: *Bondbook*. URL: »http://www.fixed-income.org/index.php?id=37&tx_ttnews%5Btt_news%5D=3083« (Abruf der WWW-Seite am 23. März 2014).
- O.V. 2014 – O.V.: *Übersicht Mittelstandsanleihen*. In: *Bond Magazine Flash*, Ausgabe 65, 3. Jg., 16. Februar 2014, S. 31 f.; URL: »http://www.fixed-income.org/fileadmin/pdf/BOND_MAGAZINE_65.jpg« (Download der PDF-Datei am 15. März 2014).
- OSMAN ET AL. 2013 – Osman, Y.; Müller, A.; Leitel, K.: *Wachsende Entfremdung*. In: *Handelsblatt*, 29. November 2013, Nr. 231, S. 30 f.
- PRÄTSCH 2012 – Prätsch, J.: *Finanzmanagement*, 4. Auflage. Heidelberg: GablerSpringer, 2012.
- PREYSING 2013 – Preysing, von, A.: *Anleihen als Finanzierungsalternative für Immobilienunternehmen*. In: *Immobilien & Finanzierung*, 64. Jg. (Heft 13), S. 446 f.
- RECHEL 2013 – Reichel, R.: *Schuldscheine sind unkompliziert*. In: *Handelsblatt*, 16. Oktober 2013, Nr. 199, S. 30.
- SACHS 2013 – Sachs, A.: *Die voraussichtliche Lage in der EWU*. In: *ZEW Wachstums- und Konjunkturanalysen*, 16 Jg., Nr. 4, S. 3.
- SCHLEER 2013 – Schleer, F.: *Leichte Zunahme der Wirtschaftsleistung im Herbst 2013 und gute Aussichten für 2014*. In: *ZEW Wachstums- und Konjunkturanalysen*, 16 Jg., Nr. 4, S. 1 f.
- SCHROOTEN 2013 – Schrooten, M.: *Deutscher Bankensektor: Weiter Weg zum Kerngeschäft*. In: *Wirtschaftsdienst*, 93. Jg. (Heft 5), S. 348–350.
- SPREMANN/GANTENBEIN 2007 – Spremann, K.; Gantenbein, P.: *Zinsen, Anleihen, Kredit*, 4. Auflage, München: Oldenbourg, 2007.
- SPREMANN/GANTENBEIN 2013 – Spremann, K.; Gantenbein, P.: *Finanzmärkte*, 2. Auflage, Konstanz: UVK/Lucius/UTB, 2013.
- WASCHBUSCH ET AL. 2009 – Waschbusch, G.; Staub, N.; Karmann, O.: *Die Zukunftsfähigkeit der kapitalmarktorientierten Mittelstandsfinanzierung über die Börse*. In: *FinanzBetrieb*, 0. Jg. (Heft 12), S. 689–697.
- WÖHE ET AL. 2013 – Wöhe, G.; Bilstein, J.; Ernst, D.; Häcker, J.: *Grundzüge der Unternehmensfinanzierung*, 11. Auflage, München: Vahlen, 2013.
- WOHLEB 2014 – Wohleb, D.: *Ein guter Mix zahlt sich aus*. In: *Handelsblatt*, 13. März 2014, Nr. 51, S. 38 f.

STEFAN RODE, B.A.

Analyse der »cost-optimal-level«-Berechnungsmethode gemäß Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie

Der Artikel befasst sich mit Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie (EPBD), welcher die Mitgliedsstaaten zur Durchführung der Berechnung des sogenannten »kostenoptimalen Niveaus« (cost-optimal-level) verpflichtet. Diese Berechnung, welche auf dem Primärenergieverbrauch und den ermittelten Gesamtkosten (DIN EN 15459) der definierten Maßnahmen bzw. Maßnahmenbündel und Gebäudetypen aufbaut, soll einen Abgleich zwischen den nationalen Energieeffizienzregelungen, welche in Deutschland durch die Energieeinsparverordnung 2009 (EnEV 2009) repräsentiert werden, und dem kostenoptimalen Niveau ermöglichen, sodass auf nationaler Ebene Korrekturen und Anpassungen ermöglicht bzw. angeregt und motiviert werden. Der Artikel untersucht, ob sich durch das Instrument sinnvolle Schlüsse ableiten lassen.

1 Einleitung: Energiepolitik und Klimaziele

Die Europäische Union hat sich ambitionierte Klimaziele gesetzt: Die Verbesserung der Energieeffizienz um 20 % und die Einsparung von CO₂-Emissionen um ebenfalls 20 % bis zum Jahr 2020 (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 63). Die nationalen Ziele Deutschlands sind mit einer angestrebten Einsparung von CO₂ in Höhe von 40 % noch strenger gefasst (vgl. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit 2007, S. 2). Die Umsetzung dieser Planung sieht sich bereits heute massiver Kritik ausgesetzt, da die tatsächliche Erreichung der Zielsetzungen hinterfragt wird (vgl. Brohmann/Cames. 2012, S. 3). Insbesondere die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft steht hinsichtlich der CO₂-Emission im Fokus der nationalen und internationalen Diskussion (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 3). Es stellt sich daher die Frage, ob die nationalen Gesetzgebungen zur Erzielung der skizzierten Zielsetzungen ausreichen.

Mit der Novellierung der Europäischen Gebäuderichtlinie führt die Europäische Union eine Kontrollfunktion für die nationalen Energiegesetze ein. Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie verpflichtet die Mitgliedstaaten, eine Berechnung des sogenannten »kostenoptimalen Niveaus« (cost-optimal-level) durchzuführen. Diese Berechnung, welche auf dem Primärenergieverbrauch und den ermittelten Gesamtkosten (DIN EN 15459) der definierten Maßnahmen bzw. Maßnahmenbündel und Gebäudetypen aufbaut, soll einen Abgleich zwischen den nationalen Energieeffizienzregelungen, welche in Deutschland durch die Energieeinsparverordnung 2009 (EnEV 2009) repräsentiert werden, und dem kostenoptimalen Niveau ermöglichen, sodass auf nationaler Ebene Korrekturen und Anpassungen ermöglicht bzw. angeregt und motiviert werden.

In diesem Artikel wird analysiert, ob sich durch die Aufstellung einer Berechnung des kostenoptimalen Niveaus sinnvolle Schlüsse ableiten lassen, sodass durch Artikel 5 der EPBD positive Implikationen zur Erreichung der skizzierten Klimaziele ermöglicht werden.

Stefan Rode, B.A.

Abschluss Bachelor of Arts Real Estate an der EBZ Business School 2013, Portfoliomanagement der Deutschen Annington Immobiliengruppe (DAIG)

Kontakt:

Stefan.Rode@deutsche-annington.com



2 Zusammenhang zwischen europäischen Klimazielen und energetischer Gebäudemodernisierung

Im Fokus der Klima- und Energiepolitik der Europäischen Union steht heute als zentrales Thema die Bekämpfung des Klimawandels (vgl. Geden/Fischer 2008, S. 88). Dieser wird im Wesentlichen durch den Ausstoß von klimaschädlichem Kohlenstoffdioxid (CO₂) verursacht, sodass kaum reversible Veränderungen auf die klimatischen Bedingungen der Erde die langfristige Folge eines übermäßigen Ausstoßes sind (vgl. Sinai 2007, S. 72). Grundlage für die umweltpolitische Positionierung ist das 1997 beschlossene Kyoto-Protokoll, welches eine deutliche Verringerung des Ausstoßes von Treibhausgasen fordert (vgl. Geden/Fischer 2008, S. 88).

Zur Spezifizierung dieser allgemeinen Zielvorgabe wurde im Jahr 2009 ein Maßnahmenpaket (eine Verordnung, vier Richtlinien und eine Entscheidung) mit konkreten energiepolitischen Handlungsfeldern und spezifizierten Zielvorgaben erlassen (vgl. Pollak/Schubert/Slominski 2010, S. 130). Als energiepolitische Handlungsfelder wurden diesbezüglich insbesondere definiert:

- Steigerung der Energieeffizienz um 20 %,
- Senkung des Energieverbrauchs um 20 % und
- Ausbau der erneuerbaren Energien um 20 % (vgl. Geden/Fischer 2008, S. 88).

Diese Zielsetzung wird auch als »20-20-20-Ziel« bezeichnet (vgl. Geden/Fischer 2008, S. 88).

Der Handlungsrahmen der Akteure ist diesbezüglich durch die ausführbaren Einflussmöglichkeiten abgesteckt:

- die effizientere Nutzung der Energieressourcen,
- die Verringerung des Energieverbrauchs,
- der Einsatz alternativer Energien und
- die Suche nach neuen Vorkommen und Transportrouten für bestehende Energiequellen (vgl. Pollak/Schubert/Slominski 2010, S. 206).

In diesem Kontext stehen die Ansätze der europäischen Klimapolitik im Gebäudebereich.

Die Europäische Kommission identifizierte im Jahr 2006 sechs Bereiche, die ein hohes Einsparpotential aufweisen:

1. Die Festlegung dynamischer Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden und Dienstleistungen,

2. die Energieumwandlung,
3. der Verkehrssektor,
4. Preissignale,
5. Finanzinstrumente und
6. die Sensibilisierung/Verhaltensänderung der Endverbraucher (vgl. Pollak/Schubert/Slominski 2010, S. 140 f.).

Es wird deutlich, dass dem Immobilienbestand durch die Europäische Union eine besondere umweltpolitische Bedeutung beigemessen wird. Zur Erzielung der klimapolitischen Ziele über eine Verbesserung im Gebäudebereich wurden europäische Richtlinien erlassen, welche insbesondere auf den Neubau von Gebäuden und die energetische Modernisierung bestehender Gebäude abzielen. Im Fokus dieses Artikels steht die energetische Modernisierung von Gebäuden.

Durch die energetische Modernisierung eines Gebäudes wird auf der einen Seite der CO₂-Ausstoß des Gebäudes verringert, auf der anderen Seite sind jedoch auch Vorteile durch die Erhöhung der Lebensqualität für die Bewohner festzustellen (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 3). Hier sind insbesondere die menschlichen Anforderungen an die Behaglichkeit einer Immobilie durch die vorhandene Bautechnik zu beachten (vgl. Backhaus/Tigchelaar/de Best-Waldhober, 2011, S. 26). Bezogen auf den europäischen Raum ist diese Verbesserung der Lebens- und Wohnqualität sogar die Hauptintention der Eigentümer (»to make homes more comfortable«) (vgl. Backhaus/Tigchelaar/de Best-Waldhober 2011, S. 26). Unternehmen mit Kapitalmarktfokus richten ihre Geschäfte dahingegen primär auf langfristige Einnahmenerhöhungen aus (vgl. Rappaport 1986, S. 6 f.).

Aus Sicht eines professionell-gewerblichen Wohnungsunternehmens rücken zudem Aspekte eines nachhaltigen Portfoliomanagements in den Fokus, da durch eine energetische Modernisierung eine Entwicklung des Bestandes im Sinne einer den heutigen Anforderungen und Wohnbedürfnissen entsprechenden Verbesserung erzielt wird (vgl. Neitzel 2011, S. 8). Zudem kann durch die Umsetzung der europäischen Klimaziele makroökonomischer und volkswirtschaftlicher Nutzen erzielt werden (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 123). In Ländern mit bereits heute relativ hohen Modernisierungsraten wie Deutschland, England und Österreich lässt sich zudem ein positiver Effekt auf den Beschäftigungsgrad messen (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 123).

3 Kritische Betrachtung der europäischen Klimaziele und Hemmnisse der energetischen Gebäudemodernisierung

Die europäischen Klimaziele wurden bereits dargestellt. Ohne eine Anpassung der bestehenden Richtlinien können die gesamteuropäischen Klimaziele nicht erreicht werden (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 123). Insbesondere der Modernisierungsgrad von bestehenden Gebäuden ist kritisch zu hinterfragen, da durch die politischen Rahmenbedingungen bisher keine wesentliche Impulse gesetzt wurden, um die Marktteilnehmer zu einer signifikanten Erhöhung energetischer Modernisierungsmaßnahmen zu motivieren (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 123). In Deutschland liegt die Modernisierungsquote von Bestandsgebäuden aktuell bei rund 1% jährlich (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 18 f.). Zur Umsetzung der Klimaziele ist jedoch mindestens eine Modernisierungsquote von 2% jährlich notwendig, welche durch die Bundesregierung in dieser Höhe auch anvisiert wird (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 18 f.). Im zweiten »Energieeffizienz-Aktionsplan« stellt die deutsche Bundesregierung jedoch auch explizit heraus, dass unter weiterer Fortführung der derzeitigen Rahmenbedingungen und Instrumente die anvisierte Zielsetzung nicht erreichbar ist (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 18 f.).

Der deutsche Wohnungsbestand besteht zu rund drei Viertel (von insgesamt 17,3 Millionen Gebäuden) aus Gebäuden, welche vor 1979 errichtet wurden, was impliziert, dass, aufgrund einer seinerzeit fehlenden gesetzlichen Regulierung, keine konkreten energetischen Mindeststandards bei der Errichtung zu beachten waren (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 19). Bis 2006 wurden von diesem Bestand weniger als 30% energetisch modernisiert, sodass die energetischen Einsparpotentiale unberührt blieben. Aus diesen Rahmenbedingungen ergibt sich ein konkreter politischer Handlungsdruck (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 19).

Der Politik auf europäischer und nationaler Ebene obliegt die Aufgabe, die geeigneten Rahmenbedingungen zur Motivation der Marktteilnehmer herzustellen (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 123). Diese Rahmenbedingungen müssen insbesondere zuverlässig, transparent und nachvollziehbar gestaltet werden (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 123). Was spricht gegen die europaweite Umsetzung der Klimaziele in Bezug auf den Gebäudebereich?

Im Bereich der Realisierung von Energieeinsparpotentialen bei Bestandsgebäuden zeigt sich ein Zusammenwirken verschiedener Hemmnisse (vgl.

Backhaus/Tigchelaar/de Best-Waldhober, 2011, S. 6). Beispielhaft seien die folgenden Hemmnisse benannt:

- fehlendes Wissen der Eigentümer,
- fehlendes Wissen der Installateure und Berater,
- Finanzierungsprobleme,
- fehlende politische Unterstützung,
- fehlende Flexibilität,
- Ungleichgewicht zwischen Werterhöhung der Immobilie und anfallenden Investitionskosten und
- irrationales Verhalten der Marktteilnehmer (vgl. Backhaus/Tigchelaar/de Best-Waldhober, 2011, S. 6 f.).

Das Hemmnis der fehlenden politischen Unterstützung kann in Zusammenhang mit dem Aspekt der Finanzierung gesehen werden, da politische Instrumente, neben der Bereitstellung und Kommunikation von Informationen, primär zur Gewährleistung der Investitionsfinanzierung fungieren (vgl. Backhaus/Tigchelaar/de Best-Waldhober, 2011, S. 6). Aus diesem Grunde ist es notwendig, den Zusammenhang zwischen Bereitstellung von Finanzierungsmöglichkeiten zur Ausschöpfung energetischer Potentiale und den Investitionsentscheidungen zu untersuchen. Der überwiegende Anteil der professionellen und nicht professionellen Gebäudeeigentümer besitzt ein großes Interesse an der Inanspruchnahme von finanziellen Unterstützungen zur Durchführung energetischer Modernisierungsmaßnahmen (vgl. Brohmann/Cames. 2012, S. 39). Eine Bereitstellung von Finanzierungsmitteln zur Erreichung der Klimaziele ist zwingend erforderlich, da deutschlandweit Finanzierungslücken in Höhe von 5 Milliarden Euro bis 2015 und 9 Milliarden Euro bis 2020 diagnostiziert werden (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 97). Die fehlende oder mangelnde Finanzierung ist insbesondere auch ein Problem der energetischen Gebäudemodernisierung, da diese durch eine hohe Anfangsinvestition charakterisiert ist (vgl. Küchler/Nestle 2012, S. 26).

Eine weitere Problematik liegt in der Verteilung von Investitionsausgaben und Energieeinsparungen bei nicht selbstgenutzten Immobilien (vgl. Geden/Fischer 2008, S. 104). Der Eigentümer ist grundsätzlich für die Modernisierung verantwortlich, von zukünftigen Energieeinsparungen profitieren aber die Mietparteien (vgl. Geden/Fischer 2008, S. 104). Im deutschen Mietrecht ist eine Umlagefähigkeit der Modernisierungskosten implementiert (§559 BGB). Kritisch ist in diesem Zusammenhang insbesondere, dass die Mietsteigerungen in den meisten Fällen höher ausfallen, als die durch die energetische Modernisierung erzielten Kosteneinsparungen für die Mietparteien (vgl. Keil 2012, S. 114). Diese Problemstellung soll im weiteren Verlauf des Beitrages erneut aufgegriffen werden.

Grundlegend lassen sich demnach die Hemmnisse in der fehlenden Ausschöpfung von Energiepotentialen drei Oberpunkten zuordnen:

- Marktversagen (Anreize, Informationen, Preissetzungen),
- finanzielle Hemmnisse (Anfangskosten, Finanzierung, Transaktionskosten) und
- Regulierungsrahmen (Rechtsrahmen) (vgl. GdW 2012, S. 2f.).

Diese Segmentierung lässt sich aus der Sichtweise von professionell-gewerblichen Wohnungsunternehmen weiter eingrenzen, da Hemmnisse wie beispielsweise der erschwerte Zugang von Informationen nicht zutreffen. Die bedeutendsten Hemmnisse aus Sicht eines professionell-gewerblichen Wohnungsunternehmens sind daher:

- hohe Anfangsinvestitionskosten,
- lange Amortisationszeiträume,
- Unsicherheiten in Bezug auf den Rechtsrahmen und Förderprogramme und
- die Refinanzierung (soziale, mietrechtliche und marktspezifische Dimension) (vgl. GdW 2012, S. 2f.).

Als weiteres Hemmnis ist aufzuführen, dass die europäischen Mitgliedsstaaten die durch Richtlinien gestellten Anforderungen nur unbefriedigend umgesetzt haben (vgl. Pollak/Schubert/Slominski 2010, S. 141.).

4 Darstellung und Analyse Artikel 5 Europäische Gebäuderichtlinie

Artikel 5 der EPBD von 2010 führt ein neues Benchmarking-Instrument zur Verbesserung von nationalen Gebäuderichtlinien und Anforderungen ein (vgl. Bettgenhäuser et al. 2011, S. 2). Die Berechnung des kostenoptimalen Niveaus dient insbesondere dazu, Abweichungen zwischen den nationalen Richtlinien und dem kostenoptimalen Niveau aufzuzeigen (vgl. Wittchen/Thomsen 2012, S. 47). Die Richtlinie soll in Abgrenzung nicht dazu angewandt werden, die europäischen Gebäuderichtlinien zu harmonisieren oder einen Vergleich zwischen den einzelnen Mitgliedsstaaten zuzulassen (vgl. Wittchen/Thomsen 2012, S. 47).

Das kostenoptimale Niveau verbindet (durch die Struktur des kostenoptimalen Ansatzes für größtmögliche Energieeinsparung) Belange der europäischen Energiepolitik mit ökonomischen Bedürfnissen aus Eigentümer- und Investorensicht (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 2.).

Durch den Vergleich von Baustoffen, Produkten und sonstigen baulichen Umsetzungen soll zudem der faire Wettbewerb gefördert werden (vgl. The Buildings Performance Institute Europe 2011, S. 2.). Wittchen und Thomsen stellen heraus, dass das kostenoptimale Niveau immer als Kurve und nicht als Punkt visualisiert werden muss (vgl. Wittchen/Thomsen 2012, S. 47). Die Leitlinien 2012/C 115/01 zum Artikel 5 EPBD greifen diesen Ansatz auf, indem zur Darstellung die Form eines Koordinatensystems angeraten wird. Gemäß Artikel 2 Abs. 14 EPBD bezeichnet das kostenoptimale Niveau das Gesamteffizienzniveau, welches während der geschätzten wirtschaftlichen Lebensdauer mit den niedrigsten Kosten verbunden ist. Die niedrigsten Kosten werden gemäß Artikel 2 Nr. 14 a) EPBD wie folgt differenziert:

- energiebezogene Investitionskosten,
- Instandhaltungs- und Betriebskosten und
- eventuelle Entsorgungskosten.

Artikel 2 Nr. 14 b) EPBD grenzt die wirtschaftliche Lebensdauer weiter ein, welche zunächst auf Ebene der Mitgliedsstaaten bestimmt wird. Die wirtschaftliche Lebensdauer sieht als Grundlage die geschätzte wirtschaftliche Restlebensdauer eines Gebäudes oder einer Gebäudekomponente. Das kostenoptimale Niveau liegt gemäß Artikel 2 Abs. 14 EPBD dabei im Bereich des Gesamtenergieeffizienzniveaus, in welchem die Kosten-Nutzen-Analyse über die wirtschaftliche Lebensdauer (des Gebäudes oder der Gebäudekomponente) positiv ausfällt.

Artikel 5 EPBD gliedert sich in vier Absätze:

• Artikel 5 Abs. 1 EPBD

Artikel 5 Abs. 1 EPBD definiert die Anforderung eines delegierten Rechtsaktes, wonach bis zum 30. Juni 2011 ein Rahmen für eine Vergleichsmethode zur Berechnung kostenoptimaler Niveaus von Mindestanforderungen an die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden und Gebäudekomponenten aufzustellen gewesen wäre. Weiterhin erfolgt ein Verweis auf Anhang III der Europäischen Gebäuderichtlinie, welcher im weiteren Verlauf dargestellt wird.

• Artikel 5 Abs. 2 EPBD

Der zweite Absatz von Artikel 5 EPBD überträgt die Verpflichtung zur Aufstellung von Berechnungen des kostenoptimalen Niveaus auf die Mitgliedsstaaten. Diese müssen (unter Berücksichtigung der in Artikel 5 Abs. 1 EPBD gegebenen Rahmenbedingungen) eine entsprechende Berechnung aufstellen und einen Abgleich mit den jeweils geltenden nationalen Mindestanforderungen durchführen. Weiterhin wird die Pflicht zur Berichter-

stattung definiert, wonach eine Kommunikation der Ergebnisse zur Europäischen Kommission vereinbart wird. Eine Beifügung zum Energieeffizienz-Aktionsplan gemäß Artikel 14 Abs. 2 der Richtlinie 2006/32/EG ist gemäß Artikel 5 Abs. 1 EPBD hierbei möglich. Ferner wird der Turnus der Berichterstattung definiert, welcher 5 Jahre nicht überschreiten darf. Der im Artikel 5 Abs. 2 EPBD definierte erste Berichterstattungstermin der Mitgliedsstaaten (30. Juni 2012) ist aufgrund der verspäteten Veröffentlichung der Delegierten Verordnung obsolet geworden.

- **Artikel 5 Abs. 3 EPBD**

Weiterhin wird in Artikel 5 Abs. 3 EPBD festgelegt, wie bei Abweichungen zwischen dem kostenoptimalen Niveau und den aktuellen nationalen Gebäudeanforderungen vorzugehen ist. Soweit die Abweichungen »wesentlich« sind, ist eine Rechtfertigung des Mitgliedsstaates erforderlich. Soweit eine Rechtfertigung nicht erfolgen kann, muss dem Bericht eine Planungsunterlage beifügt werden, mit welchen Mitteln und Instrumenten bis zur nächsten Berichterstattung im dargestellten Turnus eine wesentliche Verringerung der Differenz geschaffen werden soll. Die genaue Definition des eingegrenzten Begriffes »wesentlich« wird in der weiteren Leitlinie 2012/C/115/01 fixiert.

- **Artikel 5 Abs. 4 EPBD**

Abschließend wird im vierten und letzten Absatz des fünften Artikels der Europäischen Gebäude-richtlinie bestimmt, dass die Europäische Kommission einen Bericht über die Fortschritte und Ergebnisse der Mitgliedsstaaten hinsichtlich der

Berechnung kostenoptimaler Niveaus veröffentlichen muss.

- **Anhang III Europäische Gebäuderichtlinie**

Der Anhang III der Europäischen Gebäuderichtlinie führt die im Artikel 5 EPBD geforderte Berechnung des kostenoptimalen Niveaus weiter aus. Die Grundphilosophie der Berechnungssystematik wird dargestellt. Diese ist das Verhältnis zwischen der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden und Gebäudeteilen und der entsprechenden Wirtschaftlichkeit zur Erreichung der definierten Maßnahmen. Zur genauen Auslegung sollen gemäß Anhang III EPBD erläuternde Leitlinien erlassen werden. Ebenfalls soll durch die Kommission eine Information zur geschätzten langfristigen Energiepreisentwicklung veröffentlicht werden. Dies ist unter der Nummer 9 (geschätzte langfristige Energiepreisentwicklung) der Leitlinien 2012/C 115/01 umgesetzt worden.

Von besonderer Wichtigkeit ist die im Anhang III EPBD dargestellte Systematisierung zum Vorgehen der Berechnung kostenoptimaler Niveaus:

- Bestimmung von Referenzgebäuden (neue und bestehende Gebäude; durch Exegese und Geographie muss repräsentativer Charakter vorhanden sein),
- Festlegung von Energieeffizienzmaßnahmen (Maßnahmen für einzelne Gebäude oder Gebäudekomponenten oder Kombinationen von Gebäudekomponenten),
- Bestimmung des Endenergie- und des Primärenergiebedarfs (vor und nach Durchführung der definierten Maßnahmen) und

Abb. 1: Struktur EPBD im Kontext des sekundären Unionsrechts



- Kostenberechnung (Kosten als Net Asset Value der definierten Maßnahmen über die wirtschaftliche Lebensdauer in Bezug auf die Referenzgebäude).
- Über die Berechnung der Kosten der Energieeffizienzmaßnahmen als Net Asset Value soll mit Hilfe eines Abgleichs der Mindestanforderungen an die Energieeffizienz ein Vergleich ermöglicht werden. Hieraus lassen sich gemäß Anhang III EPBD die kostenoptimalen Niveaus ableiten.
- Delegierten Verordnung (EU) Nr. 244 2012
- Zudem besitzt Anhang I der Delegierten Verordnung (EU) Nr. 244 2012 besondere Wichtigkeit, da an dieser Stelle die in Anhang III der Europäischen Gebäuderichtlinie dargestellte Systematik bei der Aufstellung der Berechnung von kostenoptimalen Niveaus dezidiert definiert wird (vgl. Abbildung 1). Bei der Berechnung der Gesamtkosten aus finanzieller Perspektive wird die folgende Formel festgelegt:

$$C_g(t) = C_I + \sum_j \left[\sum_{i=1}^t (C_{a,i}(j) \times R_d(i)) - V_{f,t}(j) \right]$$

Erläuterung:

- t = Berechnungszeitraum
- $C_g(t)$ = Gesamtkosten (bezogen auf das Anfangsjahr) über den Berechnungszeitraum
- C_I = Anfangsinvestitionskosten für die Maßnahme oder Maßnahmenreihe j
- $C_{a,i}(j)$ = jährliche Kosten im Jahr i für die Maßnahme oder Maßnahmenreihe j
- $V_{f,t}(j)$ = Restwert der Maßnahme j am Ende des Berechnungszeitraums (abgezinst auf den Anfangszeitraum)
- $R_d(i)$ = Abzinsungsfaktor für das Jahr i auf Grundlage des Abzinsungssatzes r gemäß des im weiteren Verlauf dargestellten Abzinsungsfaktors

Zur Ermittlung der Gesamtkosten für die Berechnung aus makroökonomischer Perspektive wird die oben dargestellte Formel gemäß Punkt 4.4 Verordnung (EU) Nr. 244 2012 um eine weitere Kostenkategorie (Treibhausgasemissionskosten) erweitert:

$$C_g(t) = C_I + \sum_j \left[\sum_{i=1}^t (C_{a,i}(j) R_d(i) + C_{c,i}(j)) - V_{f,t}(j) \right]$$

Erläuterung:

- $C_{c,i}(j)$ = Kosten für die Maßnahme/Maßnahmenreihe j im Jahr i

Die Berechnungsmethode aus finanzieller Perspektive wurde der DIN EN 15459 entnommen (Formel 5) (vgl. Deutsches Institut für Normung e.V. 2008, S. 13). Die delegierte Verordnung (EU) Nr. 244 2012 entspricht damit dem Vorschlag des Bundesverbandes

deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (vgl. GdW 2011, S. 2).

Die delegierte Verordnung enthält bezüglich der Berechnung weitere Bezüge auf bereits bestehende Verfahren, welche hier nicht näher vorgestellt werden. Der Bezug auf bestehende Verfahren kann hinsichtlich der einfachen und schnellen Umsetzbarkeit begrüßt werden.

Anhang II der delegierten Verordnung (EU) Nr. 244 2012 veröffentlicht die geschätzten langfristigen Entwicklungen der Energiepreise, welche für die Berechnung aus makroökonomischer Sichtweise benötigt werden. Die Analyse der festgelegten Zahlen zeigt eine stark überschlägige Berechnung. Die Steigerung des durchschnittlichen Strompreises nach der Prognose beträgt von 2000 bis 2030 genau 50,0% (von 96 € je MWh in 2000 zu 144 € je MWh in 2030).

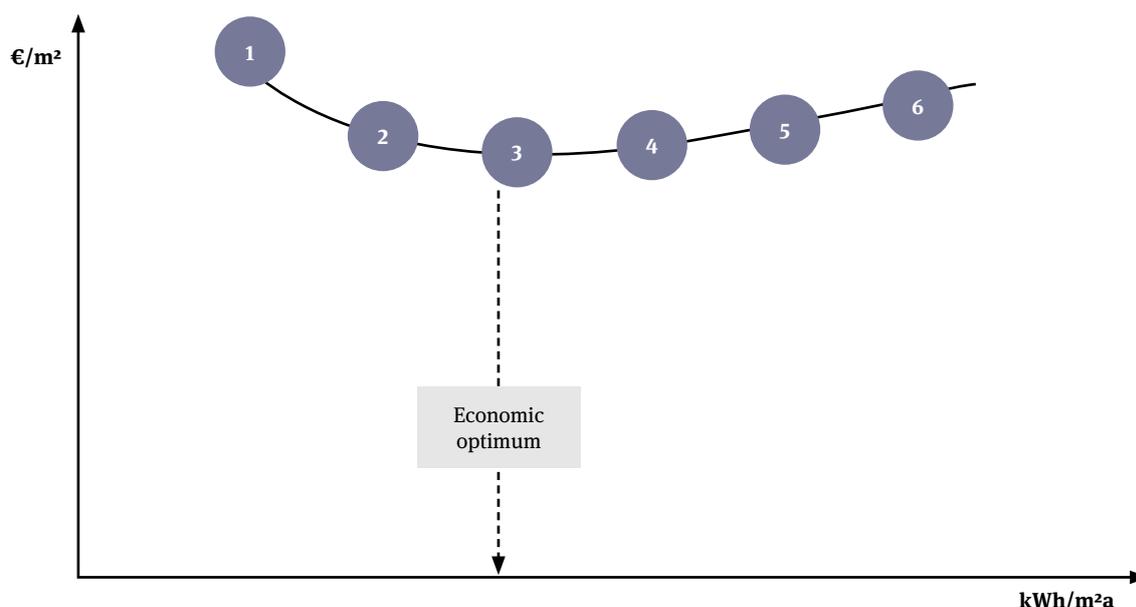
Anhang III der delegierten Verordnung (EU) Nr. 244 2012 dient unmittelbar als Muster für die Mitgliedsstaaten zur Gestaltung der Berichterstattung (vgl. Tuschinski 2012, S. 22). Die Verwendung des Berichtsmusters ist fakultativ.

Leitlinien 2012/C 115/01

Die Leitlinien zur Delegierten Verordnung (EU) Nr. 244/2012 wurden am 16.01.2012 zur weiteren Ergänzung der Richtlinie 2010/31/EU erlassen und sollen einen Rahmen für die Vergleichsmethode zur Berechnung kostenoptimaler Niveaus im Sinne des Artikel 5 EPBD in Verbindung mit Anlage III EPBD liefern. Die Leitlinien besitzen keinen rechtsverbindlichen Charakter. Die Leitlinien führen sämtliche Rechenschritte der Berechnung des kostenoptimalen Niveaus dezidiert aus. An dieser Stelle sollen lediglich zwei Punkte der Berechnung analysiert werden, da diese wichtige Ansatzpunkte zur Beantwortung der Ausgangsfragestellung liefern.

Einführend wird festgestellt, dass sich die Konzeption des kostenoptimalen Niveaus ausdrücklich an die nationalen Behörden richtet und demnach nicht auf die besonderen Anforderungen und Erwartungen von Investoren abgestellt ist. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass das kostenoptimale Niveau keine Einzelfallberechnung durchführt, sondern vielmehr auf die Festlegungen allgemein gültiger Regelungen auf nationaler Ebene abzielt. Hieraus ergibt sich, dass das kostenoptimale Niveau aus nationalstaatlicher Sicht nicht unbedingt dem optimalen Niveau einer Investitionsentscheidung entsprechen muss. Die Leitlinien weisen jedoch darauf hin, dass mit zunehmender Auswahlqualität der Referenzgebäude auch ein verbesserter Zuschnitt auf die Bedürfnisse von Investoren ermöglicht wird.

Abb. 2: Position des kostenoptimalen Niveaus



Quelle: vgl. Be(genhäuser et al. 2011, S. 6

Sofern eine energetische Modernisierungsmaßnahme das kostenoptimale Niveau auf nationalstaatlicher Ebene trifft, aber aufgrund des bereits skizzierten »Vermieter-Mieter-Dilemmas« nicht wirtschaftlich durchführbar ist, wird eine gezielte Subventionierung angeraten. Hiermit sollen entsprechende Finanzierungslücken geschlossen werden.

Hierbei können insbesondere aus dem Delta der kostenoptimalen Niveaus zwischen den Berechnungen aus mikro- und makroökonomischer Perspektive entsprechende Handlungsansätze abgeleitet werden. Diesbezüglich ist zu beachten, dass die Berechnung aus makroökonomischer Perspektive auch eine Sichtweise des Allgemeininteresses ist. Die Grenzen hierfür werden dahingehend durch die mikroökonomische Perspektive abgesteckt, wonach beispielsweise höhere Anforderungen an die Energieeffizienz grundsätzlich im Interesse der Allgemeinheit liegen, jedoch nicht kosteneffizient aus Investorensicht sind. In diesem Zusammenhang darf allerdings nicht ausgeklammert werden, dass es nicht im Interesse der Allgemeinheit ist, wenn die Anzahl energetischer Modernisierungen aus wirtschaftlichen Gründen minimiert wird. Aus diesem Grunde ist ein Gleichgewicht zwischen den beiden Perspektiven zur Erzielung der Energieziele unablässig.

Punkt 7.1 der Leitlinien behandelt die weiterführende Auswertung der im bisherigen Verlauf dargestellten Berechnungsschritte (Ermittlung des kostenoptimalen Niveaus). Die Leitlinien greifen hierbei den Vorschlag von Bettgenhäuser et al. auf:

Durch diese Umsetzung werden die einzelnen Ebenen der Berechnungsmethodik der kostenoptimalen Niveaus zusammengeführt und ausgewertet. Wie anhand der obigen Abbildung 2 deutlich wird, kann auf Grundlage der Berechnung des Primärenergieverbrauchs und der Gesamtkosten unterschiedlicher Maßnahmen/Maßnahmenbündel für die ausgewählten Referenzgebäude ein Koordinatensystem gezeichnet werden. Hierbei werden auf der Abszisse der Primärenergieverbrauch und auf der Ordinate die Gesamtkosten in €/m² aufgetragen. Die einzelnen Punkte lassen sich zu einer Linie verbinden. Die Maßnahmenkombination mit den geringsten Kosten entspricht gemäß den Leitlinien dem niedrigsten Punkt der Kurve. Anhang I Abs. 2 Nr. 6 der Verordnung folgend, sollte möglichst das Maßnahmenbündel, welches am linken Rand liegt, ausgewählt werden, da es dem geringeren Primärenergieverbrauch entspricht. Anhand der nun ermittelten Daten ist ein Vergleich mit den geltenden nationalen Vorschriften gemäß Punkt 7.2 der Leitlinien möglich. Diese Differenz wird für Referenzgebäude anhand der nachfolgenden Formel ermittelt:

$$\left(\text{kostenoptimal. Niveau [kWh/m}^2\text{a]} - \text{geltende Mindesteffizienzanforderungen [kWh/m}^2\text{a]} \right) / \text{kostenoptimales Niveau [kWh/m}^2\text{a]} \times 100\%$$

Es obliegt den Mitgliedsstaaten, einen Gewichtungsfaktor zur Differenzierung der Referenzgebäude einzuführen. Die gemäß Artikel 5 Abs. 3 EPBD zulässige Differenz wird durch die Leitlinien auf einen Bereich von bis zu 15 % konkretisiert.

Als letzter Schritt in der Berechnung des kostenoptimalen Niveaus wird unter Punkt 8 der Leitlinien die gemäß Verordnung (EU) Nr. 244 2012 vorgeschriebene Sensitivitätsanalyse näher erläutert. Diese soll insbesondere als Ex-ante-Evaluierung fungieren, wenn die Ergebnisse von Parametern abhängen, deren künftige Entwicklung sich auf das Endergebnis stark auswirken kann. Folgende Analysen müssen verpflichtend vorgenommen werden:

- Sensitivitätsanalyse für unterschiedliche Preisszenarien der Energieträger und
- Analyse für zwei Szenarien und Abzinsungssätze für die makroökonomische und finanzwirtschaftliche Perspektive.

Die Leitlinien empfehlen den Mitgliedsstaaten zudem weitergehende Analysen mit veränderten Parametern durchzuführen.

Bewertung

Die Methode gemäß Artikel 5 EPBD eignet sich aufgrund der besonderen Rahmenbedingungen der energetischen Modernisierung (im Kontext der Wohnungswirtschaft) als Analyseinstrument. Die Gründe sind hier insbesondere in folgenden Aspekten verankert:

- Die Kosten der energetischen Modernisierung können unter Berücksichtigung des §559 BGB auf die Mietparteien umgelegt werden.
 - Hierbei spielen wirtschaftliche und soziale Aspekte eine wesentliche Rolle, da diese die juristische Umlagefähigkeit einschränken.
- Diese Modernisierungsumlage ist eng mit den Wirtschaftlichkeitsanforderungen von Wohnungsunternehmen verknüpft.
 - Modernisierungsprojekte müssen wirtschaftlich abbildbar sein!
- Kostensteigerungen zur Erhöhung der Energieeffizienz können nicht unbegrenzt weitergegeben werden.
- Die angestrebten Energieziele lassen sich nur durch eine deutliche Steigerung der Modernisierungstätigkeit realisieren.
 - Dieser Aspekt knüpft wiederum an die Investitionserwartung von Investoren an. Eine unwirtschaftliche energetische Modernisierung kann nur in Ausnahmefällen durch professionelle Wohnungsunternehmen durchgeführt werden.

5 Zusammenfassung und Petitem

Die Methode des kostenoptimalen Niveaus ermöglicht es durch den Abgleich der makroökonomischen und finanzwirtschaftlichen Perspektive Unterschiede zwischen gesamtgesellschaftlichen und renditeorientierten Erwartungshaltungen aufzuzeigen. Die Leitlinien weisen darauf hin, dass in diesem Fall Anreize und Finanzierungsunterstützungen greifen müssen. Das Auftreten derartiger Differenzen lässt sich insbesondere an schwachen Wohnungsteilmärkten beobachten, da dort aus marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten keine Amortisation über Mietsteigerungen generiert werden kann. In der Literatur wird dieser Aspekt als »Vermieter-Mieter-Dilemma« bezeichnet (vgl. Neitzel 2011, S. 8 f.).

Aktuell sehen die relevanten KfW-Förderprogramme 151 (KfW-Effizienzhaus) und 152 (Einzelmaßnahmen) keine Standortberücksichtigung vor, sodass in Abhängigkeit der Bauteile oder der Energieeffizienz gefördert wird, unabhängig davon, ob der Investor eine energetische Modernisierung in München oder Braunlage durchführen möchte. In diesem Zusammenhang erscheint der Vorschlag von Schulze Darup und Neitzel zielführend, wonach eine Trennung von energetischer und wohnungswirtschaftlicher Förderung angeregt wird (vgl. Schulze Darup/Neitzel 2011, S. 79). Ein weiterer Aspekt in diesem Kontext wird durch die Leitlinien 2012/C 115/01 unter Punkt 7.1 eingeführt. Die Leitlinien stellen heraus, dass Investitionsaufwendungen bei ähnlicher Energieeffizienz unterschiedlich ausfallen können. An dieser Stelle sollten zusätzliche Förderungen eingesetzt werden.

Grundsätzlich zeigt sich, dass auch geringinvestive Maßnahmen eine gute Effizienzkennziffer aufweisen können (vgl. Burkardt 2012, S. 1). Durch eine Orientierung am kostenoptimalen Niveau sollte dieser Aspekt in den Fokus gerückt und gezielt subventioniert werden.

Durch die Einführung von Artikel 5 der Europäischen Gebäuderichtlinie schafft die Europäische Union die Möglichkeit, die nationalen Gebäuderichtlinien kritisch zu durchleuchten. Hierdurch ergeben sich vielfältige Chancen für die Annäherung an die europaweiten Klimaziele. Es liegt nun in den Händen der nationalen Entscheidungsträger, aus den Erkenntnissen der »cost-optimal-level«-Berechnung adäquate Handlungsalternativen abzuleiten.

6 Ausblick

Zur Erreichung der Klimaziele müssen die wohnungswirtschaftlichen, sozialen und politischen Ziele gleichermaßen entwickelt werden (vgl. GdW 2013, S. 17). Eine unwirtschaftliche Modernisierung ist in den seltensten Fällen durchführbar. Die Kriterien für die Wirtschaftlichkeit sind dabei eigentümerabhängig. Durch soziale Spannungen wird die Wirtschaftlichkeit gefährdet. Ebenso ist eine enge Koppelung an die langfristigen wohnungswirtschaftlichen Planungen der Objekt- und Quartiersentwicklung erforderlich.

Eine größtmögliche Hebelwirkung lässt sich hierbei nicht durch eine erhöhte Tiefenwirkung, sondern in der Menge der energetisch modernisierten Objekte finden (vgl. GdW 2013, o.S.). Durch strengere Mindestanforderungen werden daher lediglich zusätzliche Hemmnisse der energetischen Gebäudemodernisierung aufgebaut (vgl. GdW 2013, S. 17). Eine bloße Anforderung, ohne energie- oder objektwirtschaftliche Begründung, ist zur Erreichung der Klimaziele nicht förderlich. Die energie- und kostenwirtschaftlichen Implikationen müssen zumindest ausgeglichen sein. Die Idee des kostenoptimalen Niveaus ist hier eine geeignete Hilfestellung.

Dass insbesondere die Außendämmung der Fassade unmittelbare Einflüsse auf die Baukultur und das städtebauliche Erscheinungsbild besitzt, kann an dieser Stelle lediglich gestreift werden (vgl. Schulze Darup 2012, S. 41). Es sei jedoch angemerkt, dass insbesondere eine Förderung des Einzelgewerks einen deutlichen Einfluss auf das Erscheinungsbild eines Gebäudes besitzt. Dahingehend erscheint die Koppelung an die Energieeffizienz eines Gebäudes (abweichend von gezielten Bauteilsanforderungen) sinnvoll und zielführend, damit die Überfrachtung einzelner Bauteile verhindert wird und sinnvolle Gesamtpakete zu wirtschaftlich und sozial umsetzbaren Rahmenbedingungen erstellt werden können. ■

Abstract

This article focuses on art. 5 of the EPBD which forces the member states to calculate the cost-optimal-level. This calculation, based on the use of primary energy and the total costs (DIN EN 15459) of defined measures, should enable a comparison of the national energy efficiency regulations – in Germany given by the Energieeinsparverordnung 2009 – and the cost-optimal-level. This information can be used to adjust national regulations to the cost-optimal-level. This paper investigates the opportunities for these adjustments.

Literatur/Quellen

- BACKHAUS/TIGCHELAAR/DE BEST-WALDHOBER 2011 – Backhaus, Julia; Tigchelaar, Caspar; de Best-Waldhober, Marjolein: *Key findings & policy recommendations to improve effectiveness of Energy Performance Certificates & the Energy Performance of Buildings Directive*, Amsterdam, ECN Policy Studies: 2011.
- BETTGENHÄUSER ET AL. 2011 – Bettgenhäuser, Kjell; Boermans, Thomas; Hermelink, Andreas; Schimschar, Sven: *Cost optimal building performance requirements*, Stockholm, European Council for an Energy Efficient Economy: 2011.
- BROHMANN/CAMES. 2012 – Brohmann, Bettina; Cames, Martin (2012): *Verbesserung von Wohnungen durch Erhöhung der Labelling-bedingten Modernisierungsaktivitäten auf Grundlage der Richtlinie über die Gesamteffizienz von Gebäuden*, Stuttgart, Fraunhofer Irb: 2012.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR UMWELT, NATURSCHUTZ UND REAKTORSICHERHEIT 2007 – Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit: *Klimaagenda 2020: Der Umbau der Industriegesellschaft*, Berlin: 2007.
- BURKARDT 2012: Burkardt, Katharina: *Einigung zur Energieeffizienzrichtlinie der EU – Aufatmen bei der Immobilienwirtschaft*. In: *Wohnungspolitische Informationen* 25, 21. Juni 2012, S. 1.
- DEUTSCHES INSTITUT FÜR NORMUNG E.V. 2008 – Deutsches Institut für Normung e.V.: *Energieeffizienz von Gebäuden – Wirtschaftlichkeitsberechnungen für Energieanlagen in Gebäuden*; Deutsche Fassung EN 15459:2007, Berlin: 2008.

- GDW 2011 – GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.: *Vergleichsmethode entsprechend Artikel 5 der Gebäuderichtlinie*, Berlin: 2011.
- GDW 2012 – GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.: *Finanzielle Förderung von Energieeffizienz in Gebäuden*, Berlin: 2012.
- GDW 2013 – GdW Bundesverband Deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.: *GdW Energieprognose 2050*, Berlin: 2013.
- GEDEN/FISCHER 2008 – Geden, Oliver; Fischer, Severin: *Die Energie- und Klimapolitik der Europäischen Union*, Baden-Baden, Nomos: 2008.
- KEIL 2012 – Keil, Günter: *Die Energiewende ist schon gescheitert*, Jena, TvR Medienverlag: 2012.
- KÜCHLER/NESTLE 2012 – Küchler, Swantje; Nestle, Uwe: *Strategien zur Modernisierung I: Neue Finanzierungsmodelle für einen klimaneutralen Gebäudebestand*, Berlin, Heinrich-Böll-Stiftung: 2012 (Schriften zur Ökologie, Band 23).
- NEITZEL 2011 – Neitzel, Michael: *Wege aus dem Vermieter-Mieter-Dilemma*, Bochum, Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung (InWIS): 2011.
- POLLAK/SCHUBERT/SLOMINSKI 2010 – Pollak, Johannes; Schubert, Samuel; Slominski, Peter: *Die Energiepolitik der EU*, Stuttgart, UTB: 2010.
- RAPPAPORT 1998 – Rappaport, Alfred: *Creating Shareholder Value: A guide for managers and investors*, 2nd revised and updated edition, New York, Free Press: 1998.
- SCHULZE DARUP/NEITZEL 2011 – Schulze Darup, Burkhard; Neitzel, Michael: *Energieeffizienz mit städtebaulicher Breitenwirkung*, Berlin, Bundesverband Deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.: 2011.
- SCHULZE DARUP 2012 – Schulze Darup, Burkhard: *Energetische Sanierung – Last oder Chance?* In: *Die Wohnungswirtschaft*, 10/2012, o.A.
- SINAI 2010 – Sinai, Agnès: *Klimafaktor Mensch*. In: Gresh, Alain; Radvanyi, Jean; Rekeciewicz, Philippe et al. (Hrsg.): *Atlas der Globalisierung*, 2. Aufl., Berlin, Le Monde Diplomatique: 2010, S. 72–73.
- THE BUILDINGS PERFORMANCE INSTITUTE EUROPE 2011 – The Buildings Performance Institute Europe: *Europe's buildings under the microscope*, Brüssel, BPIE: 2011.
- TUSCHINSKI 2012 – Tuschinski, Melita: *Kommt die EnEV 2012 erst 2013?* In: *Deutsches Ingenieur Blatt*, Heft 5/2012, S. 20–23.
- WITTCHEN/THOMSEN 2012 – Wittchen, K.; Thomsen, K.: *Implementation of the costoptimal methodology according to the EPBD recast*. In: *REHVA Journal*, No. 3, Vol. 49 (2012), pp. 46–47

EBZ Business School – Intern

EBZ Business School gratuliert Prof. Wolfgang Krenz

Bochums BlueBox mit Deutschem Hochschulbaupreis 2014 prämiert

Bochum – Ob Mensa, Universitätsbibliothek, KFZ-Werkstatt oder Diskothek – die heutige Architektur fakultät der Hochschule Bochum an der Lennerhofstraße durchlebte zahlreiche Nutzungsperioden. Im Jahre 2008 startete die Kernsanierung des Gebäudes unter Leitung von Prof. Wolfgang Krenz, heute Leiter des Masterstudiengangs »Projektentwicklung« an der EBZ Business School im Springorum-Innovationspark und Geschäftsführer des Architekturbüros Archwerk Generalplaner. Nun erhielt das Bauwerk im Rahmen der Gala der Deutschen Wissenschaft am vergangenen Montag den Deutschen Hochschulbaupreis 2014 der Deutschen Universitätsstiftung unter Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

Die Auszeichnung würdigt herausragende Hochschulgebäude, deren baukulturelle Qualität sowie den herausragenden Umgang mit historischen Bau-substanzen. Alles Kriterien, die die BlueBox – benannt nach den ehemals blauen Fassadenpaneelen – erfüllt: Die Grundstruktur des zweigeschossigen Gebäudes ist unverändert, Gebäudehülle, Dach und Fassade wurden komplett energieeffizient erneuert. Durch Wegfall einiger veralteter Bauelemente hat das Innere an Fläche gewonnen und kann flexibel und bedarfsorientiert als Lehr- und Lernwelt gemäß dem von Prof. Krenz entwickelten Lernkonzept des diskursiven Lernens genutzt werden.

Als Architekt und Hochschuldozent weiß Prof. Krenz, was Studierende und Hochschullehrer benötigen, um erfolgreich zu lernen und zu lehren. Mit einem interdisziplinären Team aus renommierten Wissenschaftlern schult er das kaufmännische, bauliche, architektonische und technische Fachwissen und praxisnahe Können seiner Studierenden. Dynamik und Didaktik bringt er in den Unterricht; Energie, Ehrgeiz und Disziplin verlangt er seinen Studenten ab. Diese Werte finden sich auch in dem von Archwerk kernsanierten und modernisierten Bauwerk wieder: »Die BlueBox steht für Freude am Kreativen, einen Grundwert der Projektentwicklung. Meinen heutigen Studenten an der EBZ Business School zeigt sie, welche spannenden Projekte wirtschaftlich und kaufmännisch klug verwirklicht werden können, wenn man um Ecken denkt.«

Ob seine Absolventen die Stadt Bochum genauso prägen werden, wie er dies tut, wird sich zeigen. Das

Gewerkschaftshaus an der Alleestraße (Jahrhunderthaus), das Parkhaus P8 im Bermudadreieck ebenso wie das Bürogebäude im Biomedizinpark tragen seine Handschrift. ■

Prof. Fahrenwaldt in Washington D.C. mit dem Best Paper Award ausgezeichnet

Prof. Dr. Matthias Fahrenwaldt, Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der EBZ Business School und Vorsitzender des Senats der Hochschule, erhielt in den USA eine internationale wissenschaftliche Auszeichnung.



Prof. Dr. Matthias Fahrenwaldt, Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der EBZ Business School und Vorsitzender des Senat der Hochschule. (Bildquelle: EBZ)

Seine Arbeit »Sensitivity of life insurance reserves via Markov semigroups« wurde mit dem Preis für den besten Aufsatz über Lebensversicherungsmathematik des 30. Weltkongresses für Versicherungsmathematik (International Congress of Actuaries) in Washington D.C. gewürdigt. Am Kongress nahmen über 1.200 Experten aus Wissenschaft und Praxis teil.

Prof. Dr. rer. nat. Matthias Fahrenwaldt, dessen Forschungsschwerpunkte in der Finanz- und Versicherungsmathematik liegen, übernahm im Jahre 2010 die Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der EBZ Business School in Bochum. Zuvor war er in leitenden Positionen, u.a. bei KPMG und McKinsey, tätig. Er promovierte an der Universität Münster, ging wissenschaftlichen Tätigkeiten an der University of California nach und studierte Mathematik an der Cambridge University. ■

Qualitätsmanagement der EBZ Business School ausgezeichnet

FIBAA bestellt Prof. Dr. Rudolf Miller zum Gutachter

Er war eine gewaltige Umstellung: Im Rahmen des Bologna-Prozesses wurden Studiengänge und –abschlüsse in Europa vereinheitlicht, in Deutschland ersetzten Bachelor- und Masterabschlüsse die zuvor vergebenen Diplome. Für einen einheitlichen Qualitätsstandard setzt sich die FIBAA ein – die Foundation for International Business Administration Accreditation prüft, ob Hochschulen den Ansprüchen an ein gutes Studienangebot gerecht werden. Nun hat die Stiftung Prof. Dr. H. C. Rudolf Miller zum neuen Gutachter bestellt.

Rudolf Miller ist Prorektor für Studium, Lehre mit dem Schwerpunkt Qualitätsmanagement an der EBZ Business School. Er begleitet die Bochumer Wirtschaftshochschule bereits seit ihrer Gründung im Jahre 2008 und hat sie erfolgreich bei der Akkreditierung all ihrer Studiengänge unterstützt. Miller, der zuvor lange Jahre an der Fern-Universität Hagen tätig war, führte an der EBZ Business School auch den Fernstudiengang B. A. Real Estate (Distance Learning) ein. So bezieht sich seine Berufung durch die FIBAA nun auch folgerichtig auf Gutachtertätigkeiten bei der institutionellen sowie bei der Systemakkreditierung von Hochschulen mit Fernstudien-Angeboten.

Der Prorektor der EBZ Business School sagt zu seiner Berufung: »Bisher setzt sich der Kreis der Gutachter überwiegend aus Vertretern staatlicher Hochschulen zusammen. Doch auch private Hochschulen können exzellente Standards in Forschung und Lehre bieten. Ich sehe meine Berufung daher als gutes Zeichen für einen stärkeren Dialog, für mehr Kooperation und eine gegenseitige Anerkennung der beiden Modelle. Nun möchte ich gute Arbeit für die FIBAA leisten, die viel Vertrauen in meine Fähigkeiten setzt.«

Anerkennung erhält der Schritt der FIBAA auch von Prof. Dr. Volker Eichener, Rektor der EBZ Business School. Er sagt: »Prof. Dr. Rudolf Miller hat eine große Leidenschaft für Qualitätsmanagement und Prozessoptimierung, er ist ein geschätzter und äußerst kompetenter Kollege. Es freut mich, dass die FIBAA künftig auf seine Kenntnisse zurückgreifen will. Nur hohe Qualitätsstandards geben jungen Menschen Sicherheit, die auf Hochschulen wie die EBZ Business School setzen, um sich eine Zukunft und eine Karriere aufzubauen. Wir tragen gerne dazu bei, dass die vielfältige Landschaft der privaten Hochschulen in Deutschland weiter gestärkt und zunehmend anerkannt wird.« ■

»Die ›Heimat vor der Haustür‹ muss gefördert werden!«

NRW-Bauminister Groschek im EBZ

Nachdem bereits seit Längerem ein lebendiger Austausch zwischen seinem Ministerium und der EBZ Business School bestand, hatte Michael Groschek, Nordrhein-Westfalens Bauminister, im vergangenen Oktober auf der Immobilien-Fachmesse Expo Real die drei besten Masterabsolventen der Hochschule ausgezeichnet. Anlässlich der Ehrung von Jan Hische, Dirk Lippen und Gero Schröer hatte Groschek auch angekündigt: »Ich komme zu Besuch nach Bochum und will dort direkt mit den Studenten sprechen.«

Gesagt – getan: Michael Groschek kam und nahm sich dabei viel Zeit, um das EBZ, das Team der Verwaltung und die Menschen, die hier leben und lernen, richtig kennenzulernen. Bei seinem Besuch in Bochum ließ er sich unter anderem durch die Räumlichkeiten der EBZ Business School führen und suchte dabei Gespräche mit dem Hochschulteam und den Studierenden.

Im Rahmen eines Gastvortrags in der bis auf den letzten Platz gefüllten EBZ-Mehrzweckhalle berichtete der NRW-Bauminister dann über die Bemühungen der Landesregierung und seines Ministeriums, den Wohnungsneubau preisgünstiger Wohnungen insbesondere in den Ballungsräumen des Bundeslandes anzukurbeln. »Das Zinstal ist eine Herausforderung, da es den freifinanzierten Wohnungsbau für viele Investoren so ausgesprochen attraktiv macht«, konstatierte Groschek, der vor der Übernahme seines politischen Amtes selbst in der Immobilienwirtschaft tätig war und mit der Materie deswegen hervorragend vertraut ist. »Doch indem wir die soziale Wohnraumförderung erst aufgestockt und dann für die nächsten vier Jahre mit verbindlichen Konditionen verankert haben, halten wir dagegen.« Pragmatisch und dadurch im Grunde ganz besonders anspruchsvoll sagte Groschek weiter: »Der Dreiklang aus generationengerechtem, energieeffizientem und bezahlbarem Wohnen muss für die Bevölkerung unseres Landes gewahrt werden. Diese Bedingungen gleichzeitig zu erfüllen ist eine riesige Herausforderung für die Immobilienwirtschaft, bei der wir die Unternehmen nach Kräften unterstützen wollen. Deswegen finde ich es so toll, dass ich heute in dieser Hochschule vor den kommenden Fach- und Führungskräften der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sprechen kann.«

Für die Studierenden stellte Groscheks Gastvortrag einen spannenden Einblick in die Denkweise eines praxisorientiert arbeitenden Ministers dar, der seine Gedanken auch gerne mit dem kundigen Fachpubli-

kum teilte. Insbesondere dass die junge Hochschule ihren Sitz in Bochum hat, bereitete dem Minister Vergnügen. »Ich finde es toll, dass die EBZ Business School ihre Heimat gerade in Nordrhein-Westfalen hat. Unser Bundesland hat eine besonders vielfältige Immobilienlandschaft, welche in den kommenden Jahren spannende Herausforderungen bewältigen muss«, erläuterte Groschek. »Das EBZ trägt zur Professionalisierung der Immobilienwirtschaft bei und kann mit ihrer Arbeit ohne Zweifel auch unberechtigte Vorurteile gegen die so genannten ‚Immobilienhaie‘ abbauen. Viele Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft agieren schließlich ausgesprochen klug und nachhaltig!«

Manche Anregung der Studierenden will der NRW-Bauminister nun im eigenen Ministerium zur Diskussion stellen. Der EBZ-Vorstandsvorsitzende Klaus Leuchtmann sagt dazu: »Die stärkere wissenschaftliche Durchdringung der Immobilienwirtschaft liegt uns am Herzen. Dass Michael Groschek unser Engagement in so besonderer Weise würdigt, ist ein Ansporn für alle Lehrenden und Lernenden an der EBZ Business School.«

Einen weiteren Besuch der Hochschule hat Michael Groschek auch gleich angekündigt, denn er ist überzeugt: »Die Hochschule kann ein starker Partner werden.« Ein erster sichtbarer Erfolg auf diesem Weg ist sicherlich der Zuschlag zum Forschungsprojekt »Urban Quarters – Relevanz der Quartiere im sozialen, ökonomischen und ökologischen Wandel«, den die EBZ Business School im Herbst 2013 erhalten hatte. Das Projekt hebt die Bedeutung und Rolle der Quartiere für den Wandel in seinen unterschiedlichen, sich überschneidenden und gegenseitig bedingenden Ausprägungen innerhalb des Sozialraums Stadt hervor.

Beim nächsten Treffen möchte Michael Groschek die Partner im Bündnis für Wohnen und Vertreter der InnovationCity Ruhr in Bottrop zum Thema Energieeffizienz von Wohngebäuden mit Vertretern der Hochschule zusammenbringen. Gemeinsam soll unter anderem darüber diskutiert werden, wie die Energieeffizienz von Wohngebäuden auch ohne zusätzliche Dämmung optimiert werden kann.

Das Thema wird an der EBZ Business School gut aufgehoben sein, denn hier befasst sich bereits ein eigener Lehrstuhl mit Energiemanagement. So erforscht die vom Energiedienstleister Techem gestiftete Professur unter anderem die Auswirkungen von mehr Anlageneffizienz, die Bedeutung des Nutzerverhaltens sowie dessen Beeinflussung durch Ambient Assisted Living-Systeme (AAL). Auch die aus der Innovation City Bottrop gezogenen Erkenntnisse sollen

künftig ausgiebig beleuchtet werden, damit sie den Praktikern zugutekommen, dem Test der Immobilien-Wirklichkeit standhalten und einer möglichst großen Zahl von Mietern und Kunden eine fassbare Verbesserung der Lebensqualität bringen. ■

»Wir wollen die Vielfalt unseres Hauses nutzen und gestalten« EBZ nimmt an Diversity-Projekt teil

Um Hochschulen für die vielfältigen Bedürfnisse sowie beruflichen und sozialen Situationen von Studierenden und Schülern zu sensibilisieren, hat der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft das »Diversity«-Projekt ins Leben gerufen. Unter dem Motto »Vielfalt gestalten« ist die EBZ Business School eine von fünf bundesweit ausgewählten Hochschulen, die sich im Bereich Diversity Management weiterbilden wird. Den Studierenden bietet das Projekt die Möglichkeit, auf die Wissensvermittlung und somit auf die Gestaltung des Hochschulalltags einzuwirken. Es gilt den qualitätsorientierten Lernprozess so facettenreich wie individuell an die unterschiedlichen Hintergründe sowie Bedürfnisse der Studierenden anzugleichen. Dadurch wird Faktoren wie Migrationshintergrund, Alter und persönlichen Neigungen sowie anderen persönlichen Attributen, mehr Aufmerksamkeit und Förderung gezollt. »Unser Interesse an der neuen Initiative ist groß«, sagte Dominik Donndorf, Sprecher der Studierenden an der Business School des EBZ bei der Kick-Off Veranstaltung.

»Das EBZ hat die Herausforderung angenommen, das didaktische Konzept des Hauses an die Vielfalt der Studierenden anzugleichen. Damit wagen wir bewusst einen weiteren zukunftsorientierten Schritt, der in der Vielfalt der Ungleichheit nicht eine zusätzliche Belastung, sondern vielmehr eine Chance sieht, die Talente junger Menschen zu entdecken und sie dadurch zu hoch qualifizierten Mitarbeitern zu entwickeln«, meint der Projektleiter, Prorektor Prof. Dr. Rudolf Miller.

Das Programm wird bis Oktober 2015 laufen und bietet der EBZ Business School neben der Möglichkeit, ihr Engagement für Studenten und Berufsschüler weiter auszubauen, ein begehrtes Zertifikat, welches die Referenzen unseres Hauses erweitert und dessen Qualität noch einmal unterstreicht. ■

B.A. Real Estate jetzt auch in Berlin!

Die EBZ Business School und die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft – werden ab dem Sommersemester 2014 am Standort Berlin den Fernstudiengang B. A. Real Estate (Distance Learning) anbieten.

Prorektor und Studiengangsleiter Prof. Dr. Rudolf Miller erläutert: »Die zeitliche und räumliche Unabhängigkeit sind die großen Vorteile dieser Lernform. Jeder Interessent kann das Studium berufsbegleitend absolvieren, die Reisekosten werden minimiert und die Flexibilität ist gegenüber einem Präsenzstudium natürlich erheblich größer.«

Dennoch setzt auch das Fernstudium an der EBZ Business School auf regelmäßige Präsenzphasen, die nun in Berlin und Bochum stattfinden. Ferner werden Präsenzphasen in Hamburg und München sowie dem Rhein-Main-Gebiet angeboten. Über die nun eingeleitete Zusammenarbeit mit der BBA am Standort Berlin freut man sich in Bochum:

Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der BBA, ergänzt: »Der Studiengang ist ein guter Weg für Unternehmen, viel versprechenden Nachwuchs auf die Übernahme von Fach- und Führungsaufgaben vorzubereiten. Er baut auch direkt auf dem Immobilien-Ökonom (GdW) auf, den wir in Berlin selbst seit vielen Jahren erfolgreich anbieten. Von der nun eingeläuteten Kooperation werden die ostdeutschen Wohnungsunternehmen ohne Zweifel profitieren, weil sie den Werkzeugkasten der Personalentwicklung um ein weiteres cleveres Werkzeug erweitert.«

EBZ Business School Alumni erobern »Mainhattan« Mitgliedertreff mit vielen Höhepunkten

Vom 14. bis zum 16. März 2014 fand das Mitgliedertreffen 2014 des EBZ Business School Alumni e. V. in Frankfurt am Main statt. Die Teilnehmer des Absolventen-Netzwerkes erwartete ein interessantes immobilienwirtschaftliches Programm, dessen Auftakt das Get-Together in der »22nd Barlounge« bildete. In luftigen 110 Metern Höhe konnte die Skyline von Frankfurt gemeinsam begutachtet und das Kennenlernen zwischen neuen und alten Alumni ausgiebig zelebriert werden.

Drei exklusive Besichtigungen in der Mainmetropole standen anschließend auf dem Plan: Nach dem »Flug auf Höhe Null« durch den Flughafen Frankfurt übernahm Roland Drissen, Absolvent der EBZ Busi-

ness School und Mitglied unseres Alumni-Vereins, die Führung durch das Gebäude »THE SQUAIRE«. Der über dem Fernbahnhof errichtete Komplex verfügt über eine Nutzungsfläche von ca. 140.000 m².

Hoch hinauf ging's für die sonst bodenständigen Teilnehmer bei der anschließenden Besichtigung des Taunus Turms, wo sie ein sensationeller Ausblick über die Dächer der Stadt erwartete. Wieder auf dem Boden angekommen, wählten sie den Vorstand für die nächsten Jahre.

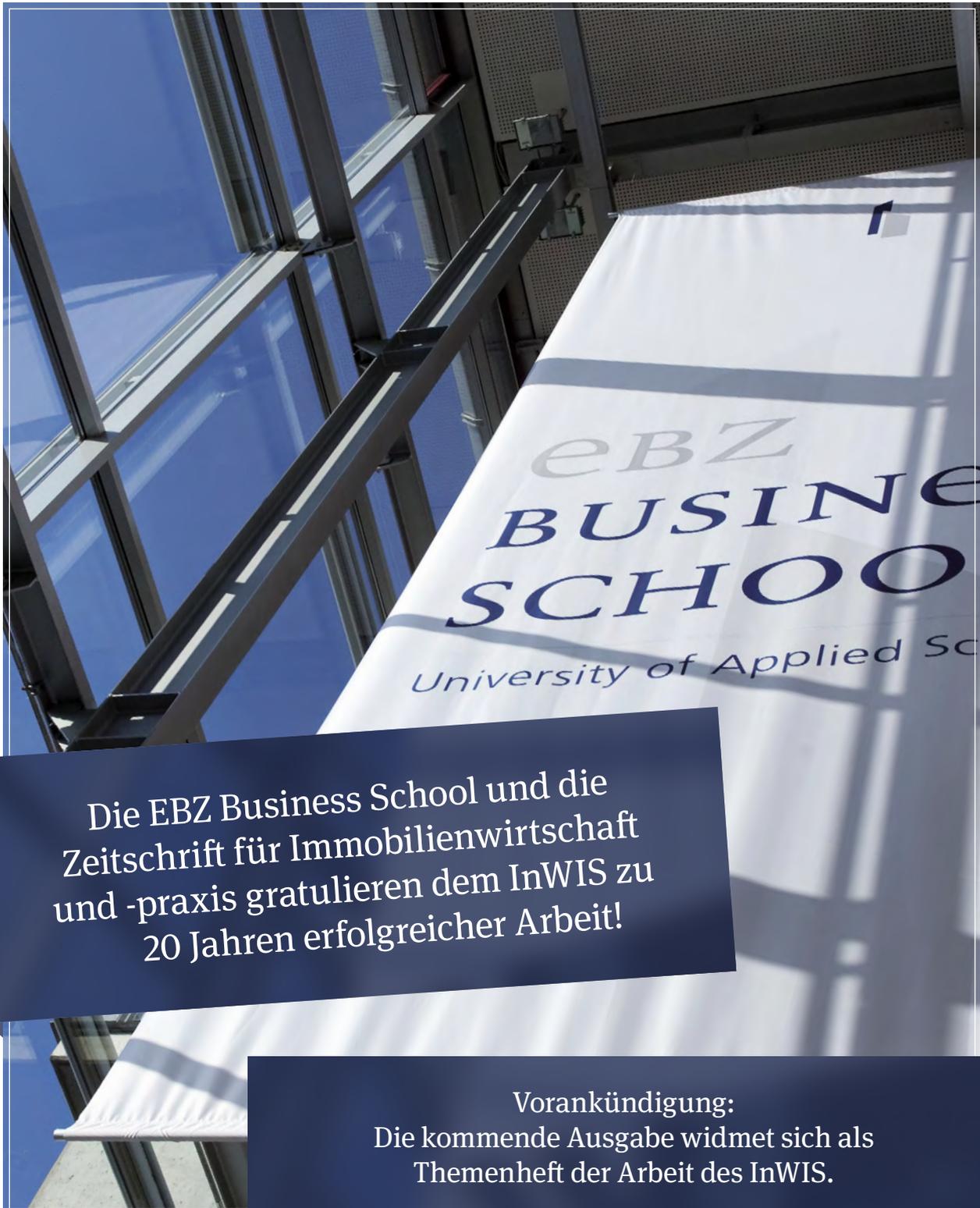
Abschließender Höhepunkt war die Besichtigung des Frankfurter Neubaugebietes »Riedberg«. Hier entsteht bis 2017 ein neuer Stadtteil für bis zu 15.000 Einwohner. Es ist ein spannendes, überregional bekanntes wohnungswirtschaftliches Projekt und ein gutes, städtebauliches Beispiel für den Umgang mit dem aktuell wachsenden Bedarf an Wohnraum in Metropolregionen.

Die Teilnehmer 2014 sind sich einig – ein rundherum gelungenes Mitgliedertreffen!



Hier gibt es mehr
Informationen zum
Netzwerk!





Die EBZ Business School und die Zeitschrift für Immobilienwirtschaft und -praxis gratulieren dem InWIS zu 20 Jahren erfolgreicher Arbeit!

Vorankündigung:
Die kommende Ausgabe widmet sich als Themenheft der Arbeit des InWIS.

