

Im Blickfeld

Abschied in Schwäbisch Hall

Die alte Weisheit, dass man an der Art des Abschieds immer auch ein Stück weit den Charakter des Verabschiedeten erkennt, muss in der Tat eine ordentliche Portion Wahrheit enthalten. Zumindest dann, wenn man Ende April dieses Jahres nach Schwäbisch Hall geblickt hat.

Matthias Metz wurde als sechster Vorstandsvorsitzender der Bausparkasse Schwäbisch Hall überhaupt erst in den Ruhestand verabschiedet. Und der 62-jährige organisierte dies so, wie er stets auch in seinem aktiven Berufsleben gewirkt hat: Zielorientiert, mitunter etwas nüchtern, bestens vorbereitet, nicht übertrieben, mit ausreichend Bodenhaftung, Stolz auf das Geleistete und teamorientiert.

Nicht etwa in einem schicken Hotel trafen sich Freunde, Partner, Wegbegleiter, Familie, Aktionäre, Mitarbeiter und sogar Wettbewerber aus dem Lager der öffentlich-rechtlichen Landesbausparkassen, sondern in der Bausparkasse Schwäbisch Hall selbst, direkt im Anschluss an die Hauptversammlung – das spart schließlich Reisekosten. Das Essen brachte kein Nobelcaterer, sondern es kam aus dem Haus.

Die Festrede hielt Professor Huber über Werte, Wertorientierung und genossenschaftliches Finanzwesen. Der Mensch müsse wieder im Mittelpunkt des Wirtschaftens stehen, nicht umgekehrt, forderte der evangelische Geistliche. Das trifft für das Geschäftsmodell Schwäbisch Hall gleichermaßen zu, wie für die Führungskraft Matthias Metz. All das passte.

Metz wirkte 16 Jahre lang für und bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall, seit 2006 als Vorstandsvorsitzender. Und man glaubt ihm, wenn er sagt, dass er nach Jahren bei der Deutschen Bank, beim Bankhaus Metzler oder bei Wüstenrot in der Region Kochertal und bei den Kreditgenossen seine Heimat gefunden hat. Und Metz kann zufrieden sein. Er verlässt das Unternehmen auf einem weiteren Höhepunkt der Firmengeschichte, stellte Aufsichtsratsvorsitzender und DZ-Bank-Chef Wolfgang Kirsch in der Laudatio fest. Schwäbisch

Hall sei der Maßstab für Bausparen in Deutschland und Europa.

In der Tat: 2013 war das Jahr mit dem bisher besten Neugeschäft in der 83-jährigen Unternehmensgeschichte. Die Marktanteile sind in der Ära Metz kontinuierlich gewachsen, auf deutlich über dreißig Prozent. Daran will der gebürtige Schwabe gemessen werden. Dass er ein ordentliches Haus, nachhaltig positioniert, mit gesunden Strukturen und Prozessen und motivierten Mitarbeitern übergibt. Das zu bewahren und auszubauen, ist ab 1. Juni Aufgabe von Reinhard Klein. Einen Tag möchte ich so gut gewesen sein, wie mir bei der Verabschiedung in den Ruhestand nachgesagt wurde, sagte Hermann Lahm einmal. Auch da muss sich Matthias Metz sicherlich keinerlei Sorgen machen. Red.

Kompetenz-Export

Deutschland ist beim Thema Energie im internationalen Vergleich Spitzenklasse – ein Stempel, den sich das Land nicht selbst, sondern den uns andere aufgedrückt haben. Zuletzt wurde die Entscheidung der neuen Bundesregierung, die Ressorts Wirtschaft und Energie zu einem neuen Ministerium zu vereinen, als „brillant“ gefeiert. So hieß es zumindest seitens eines Niederländischen Energieunternehmens. Davor hat bekanntlich die Entscheidung zum Atomausstieg für Aufsehen gesorgt. Und bereits lange davor hat Deutschland in den Bereichen energieeffizienter Neubau sowie energetische Gebäudesanierung eine führende Rolle eingenommen.

Die Energieeinsparverordnung (EnEV) gilt nicht erst in der aktuellen Fassung als so weitgehend, dass – so sagen spitze Zungen – sie mit manchem internationalen Gütesiegel für nachhaltige Gebäude gleichzusetzen ist. Mit dem Unterschied, dass solche Gütesiegel im Ausland eine Auszeichnung darstellen und ein Herausheben aus der Masse bewirken, während die EnEV eher flächendeckend wirkt. Energieeffizienz ist in Deutschland in der Immobilienwirtschaft so normal, dass viele es schon nicht mehr hören können.

Im Ausland ist das wie gesagt anders, und immer häufiger nutzen deutsche

Immobilienunternehmen die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben: Sie exportieren ihre diesbezügliche Kompetenz. Erst kürzlich vermeldete ein deutsches Unternehmen, dass es in Kopenhagen Wohnimmobilien im dreistelligen Millionenbereich erworben hat – und bewusst auf den Know-how-Transfer im Bereich der energetischen Sanierung setzt. Es handle sich um Altbausubstanz, die lange nicht angefasst worden sei. In vielen attraktiven Städten weltweit ist die Situation ähnlich, und Wohngebäude sind in die Jahre gekommen. New York ist hier ein Beispiel. Offiziellen Angaben zufolge sind New Yorker Gebäude für 75 Prozent der Treibhausgase der gesamten Stadt verantwortlich.

Zum Vergleich: In Deutschland wird dem Gebäudesektor meist ein Anteil von etwa 40 Prozent zugeschrieben. Wenngleich sich die Gelehrten über Messmethode und die exakte Höhe streiten – die Deutsche Umwelthilfe sieht beispielsweise nur einen Anteil von rund 33 Prozent – so dürfte doch feststehen, dass der Vorsprung beachtlich ist.

Blieben wir in New York. Die Taurus Investment Holdings hat dort in einem aufstrebenden Teil Harlems Investmentmöglichkeiten im Bestand identifiziert, die eine Win-Win-Situation ermöglichen: durch die Sanierung lassen sich die Nebenkosten senken und zugleich die Umwelt entlasten – und die Anleger profitieren von einer Aufwertung der Wohnungen. Anders als im vorgenannten Fall in Kopenhagen, in dem ein großes Portfolio erworben wurde, wird in Harlem das Portfolio erst Stück für Stück aufgebaut.

Das Ziel jedoch ist ähnlich: Am Ende steht eine größere Zahl räumlich konzentrierter Wohnimmobilien, die nach Durchführung entsprechender Maßnahmen bessere energetische Eigenschaften aufweisen als zum Ankaufszeitpunkt. Dabei eröffnet nicht nur die Sanierung, sondern auch der Neubau Chancen. So plant Taurus gegenwärtig das erste Passivhaus-Wohngebäude in Manhattan. Der Energieverbrauch soll um 90 Prozent reduziert werden, Maßnahmen sind unter anderem der Einsatz von Solarenergie und eine bessere Isolierung der Gebäudehülle.

Die Idee ist, bereits vorhandene Techniken und Maßnahmen anzuwenden, sie jedoch mit Blick auf das Ergebnis zu optimieren. Dadurch lassen sich bei gleichbleibenden Kosten höhere Energieeinsparungen erzielen. Auch anderenorts in Nordamerika lohnt sich das Thema Energieeffizienz – ein letztes Beispiel sei Austin, Texas, wo das erste „Net Zero Energy“-Konzept der Vereinigten Staaten geplant ist. Sowohl die Stadt Austin als auch führende Technologiefirmen sind an der Umsetzung des nachhaltigen Projekts beteiligt.

Die zuletzt genannten Strategien seien ein „leuchtendes Beispiel weltweit“, hieß es als Reaktion der Universität Liechtenstein. Wünschenswert wäre, wenn es künftig weitere Beispiele gibt und die Zahl der Akteure, die ähnliche Ziele verfolgen, weiter steigt.

*Prof. Lorenz Reibling,
Chairman and Senior Partner,
Taurus Investment Holdings, Boston*

Aareal: Sonnenschein über Wiesbaden

Es kommt sicherlich nicht all zu häufig vor, dass eine Übernahme sich sofort positiv in den GuV-Zahlen niederschlägt. Normalerweise fallen zunächst die Kosten, die Restrukturierungsaufwendungen, die Abschreibungen auf den Goodwill ins Gewicht. Nicht so bei der Aareal Bank in Wiesbaden, die im ersten Quartal von einem Einmaleffekt aus der im ersten Quartal endgültig abgeschlossenen Übernahme der Corealcredit kräftig profitiert hat. Der Gewinn stieg von 22 Millionen auf 185 Millionen Euro. Grund ist ein positiver Goodwill, also eine Zuschreibung auf den Unternehmenswert.

Das zeigt, wie gut Aareal-Chef Wolf Schumacher beim Kauf mit dem bisherigen Coreal-Eigentümer Lonestar verhandelt hat. Aber auch ohne den Sondereffekt konnte die Bank den Gewinn mit 35 Millionen Euro deutlich steigern. Das Konzernbetriebsergebnis lag per Ende März mit 65 Millionen Euro sowohl über dem Ergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes (47 Millionen Euro) als auch über dem Schlussquartal 2013 (58 Millionen Euro). Das operative Geschäft der Coreal wird ab dem zwei-

ten Quartal in die Berechnungen der Konzernmutter einfließen.

Haupttreiber des Ergebnisses bei der Aareal ist traditionell der Zinsüberschuss. Dieser lag in den ersten drei Monaten 2014 mit 144 Millionen Euro deutlich über dem vergleichbaren Vorjahreswert von 121 Millionen Euro – und das in einem von hartem Margenwettbewerb geprägten Umfeld und der anhaltenden Niedrigzinsphase.

Hier zahlt sich das Rekordneugeschäft des Vorjahres, also das höhere Volumen des Kreditportfolios aus. Analysten heben positiv hervor, dass es der Aareal zudem gelungen sei, die Margen stabil zu halten. Gleichzeitig sind gerade einmal sechs Millionen Euro an echter Risikovorsorge angefallen. Da kann man es sich leisten, die Portfoliowertberichtigungen mit 31 Millionen Euro üppig zu dotieren und so stille Reserven zu legen. Von ähnlichen Maßnahmen aus der Vergangenheit profitierte die Aareal im ersten Quartal, denn durch die Auflösung von Rückstellungen, die in der Hochphase der Finanzkrise gebildet worden waren, verbesserte sich das sonstige betriebliche Ergebnis auf 16 Millionen Euro.

Im Vorjahresquartal fiel hier noch ein Verlust von fünf Millionen Euro an. Licht und Schatten gab es dagegen im Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung: Einerseits fiel es mit 1,6 Milliarden Euro geringer aus als im Vorjahr mit 2,0 Milliarden Euro, im laufenden Jahr sollen acht bis neun Milliarden erreicht werden. Andererseits ist der Rückgang vor allem den weniger anstehenden Prolongationen geschuldet, der Anteil der Erstkreditvergabe stieg auf stolze 67,4 Prozent (Q1/2013: 59,5 Prozent).

Fazit: Angekündigt und erfüllt – alles im Plan. Das gilt für die laufende geschäftliche Entwicklung, die Übernahme der Corealcredit und sicherlich auch für die Zielerreichung im Gesamtjahr. Denn wer Schumacher kennt, weiß, dass er lieber positiv überrascht. Bleiben als Aufgaben neben dem operativen Geschäft die Rückzahlung der stillen Einlage an den Soffin, was aber eher an rechtlichen den an finanziellen Möglichkeiten noch scheitert, sowie die hohe Überschussliquidität. Es gibt wahrlich Schlimmeres. Red.

Zwei in einem Boot

Bei Geld hört die Freundschaft auf: Dieses bekannte Phänomen macht auch vor Wohnungseigentümern nicht halt. Denn die Verteilung der Kosten innerhalb einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) ist ein Konfliktherd, aus dem nicht selten Streitigkeiten entstehen, die vor dem Richter enden – mit teuren Folgen für die Eigentümer, aber auch für die Bauträger beziehungsweise Projektentwickler der Wohnanlage. Den Grundstein für solche Konflikte legt die Teilungserklärung, die häufig ohne das erforderliche Praxiswissen verfasst wird.

Die Teilungserklärung regelt, ausgehend von der Fläche des Sondereigentums und der Anteile am Gemeinschaftseigentum der einzelnen Wohnungseigentümer, welche Summen diese monatlich zahlen müssen. Bei einer neu zu gründenden WEG gestalten häufig die Bauträger oder Projektentwickler die Teilungserklärung und lassen sie mit der Teilung ins Grundbuch eintragen. Ihnen fehlt jedoch mitunter die notwendige praktische Erfahrung, um die Teilungserklärung und insbesondere das darin enthaltene Kostenumlagesystem so zu entwerfen, dass sie möglichst wenig Konfliktpotenzial bietet.

Die Folge: Oft kommt es bereits nach kurzer Zeit zum Streit unter den Wohnungseigentümern. Die Konflikte entladen sich meist am bestellten WEG-Verwalter, aber auch am Projektentwickler oder Bauträger. Die Konsequenz können langwierige Gerichtsprozesse sein, die nicht nur die WEG selbst, sondern auch die Bauträger beziehungsweise Projektentwickler teuer zu stehen kommen.

Diese Schwierigkeiten können jedoch von Beginn an vermieden werden. Die Lösung ist ein Kostenumlagesystem, das gerecht und für alle Beteiligten nachvollziehbar gestaltet ist. Um das zu erreichen, sollten Projektentwickler und Bauträger bei der Erarbeitung der Teilungserklärung frühzeitig einen Experten mit Praxiserfahrung in der Hausverwaltung mit ins Boot holen. Das ist zwar zunächst aufwendig. Letzten Endes gewinnen aber alle Beteiligten.

*Thomas zur Oven, Geschäftsführer,
Wohnbau Service Bonn GmbH, Bonn*