



Editorial



Bildquelle: Ralph Sandermann

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

die Wohnungsmärkte in Nordrhein-Westfalen stehen mitten in weitreichenden Umbrüchen: Fast überall im Land gibt es zu wenig altengerechte Wohnungen und Quartiere. Die verheerenden Unwetter in den vergangenen Monaten zeigen schmerzlich, dass Klimaschutzmaßnahmen im Bau und in der Stadtentwicklung zu Pflichtübungen werden müssen. In den wachsenden Städten am Rhein ist bezahlbarer Wohnraum für Gering- und Normalverdiener knapp, während Teile des Ruhrgebiets und des ländlichen Raums mit Leerständen zu kämpfen haben.

Diese Herausforderungen können wir nur in enger Abstimmung mit allen Akteuren des Wohnungsmarktes bewältigen. Die Landesregierung hat daher gemeinsam mit vielen Partnern das „Bündnis für Wohnen“ initiiert. Gute Lösungen für die aktuellen sozialen, ökonomischen und ökologischen Anforderungen brauchen den Blick über den Tellerrand. Nur in interdisziplinärer Perspektive lassen sich dauerhafte tragfähige Strategien formulieren.

Auf dem Weg zum bezahlbaren, generationengerechten und energieeffizienten Wohnen der Zukunft sind die wissenschaftliche Qualifizierung der Wohnungswirtschaft und die Weiterentwicklung der Ausbildung daher wichtige Bausteine. Das EBZ und InWIS sind uns wertvolle Partner auf diesem Weg. Ihre Forschung ermöglicht den Unternehmen die entscheidenden Innovationen und ermutigt dazu, heute die richtigen Schritte für das gute Wohnen von morgen zu gehen.

Ihr Michael Groschek

Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Energieforum West bündelt Energie- und Klimaschutz-Themen in NRW

Die Energiewende ist in Deutschland ein beherrschendes Thema: Erprobt werden neue Konzepte zur Energieversorgung, neue Technologien zur Senkung des Energiebedarfs und auch neue Wege zur wirtschaftlichen Umsetzung. Mit dem Energieforum West entsteht nun eine interdisziplinäre Diskussionsplattform für Industrie und Handwerk, Forschung, Politik und Wohnungswirtschaft. Gemeinsam wollen die Akteure am 26. und 27. Januar 2015 in der Essener Philharmonie Ideen austauschen und Effizienzpotenziale heben. Initiiert wurde die Veranstaltung vom EBZ in Bochum in Zusammenarbeit mit dem VdW Rheinland-Westfalen.

„Bezahlbare Energieeffizienz wird nur durch das Zusammenspiel technischer, politischer und kaufmännischer Vernunft möglich gemacht“, sagt Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Rheinland Westfalen. Der größte Regionalverband der Wohnungswirtschaft vertritt 470 Mitgliedsunternehmen in NRW und dem nördlichen Rheinland-Pfalz. „Daher glauben

wir, dass es in NRW Zeit wird für die Schaffung eines gemeinsamen Treffpunkts interessierter Akteure aus allen beteiligten Branchen.“ „Mit dem Energieforum West schaffen wir dafür die ideale Plattform“, ergänzt Klaus Leuchtman, Vorstandsvorsitzender des EBZ. „Alle Teilnehmer werden von wertvollen neuen Kontakten und dem interdisziplinären Austausch erheblich profitieren.“

Eingeladen sind am 26. und 27. Januar Vertreter der Landes- und Kommunalpolitik, der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, der Energiewirtschaft, des Handwerks, der politischen Verbände sowie Planer, Architekten und Wissenschaftler. In der Philharmonie in Essen geht es dann um Themen rund um Energieeffizienz und Klimaschutz. Auch Michael Groschek, Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen und Peter Knitsch, Staatssekretär im Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz, haben ihre Teilnahme bereits zugesagt. ▶

ENERGIEFORUM WEST 2015

26./27.01.2015 – PHILHARMONIE IN ESSEN

Aus dem Inhalt

Persönlichkeiten der Branche über das EBZ	Seite 2–3	VW Immobilien wendet „Wohntrends 2030“ pragmatisch an	Seite 8
Ausgezeichnete Nachwuchskräfte der EBZ Business School	Seite 4	InWIS feiert 20. Geburtstag	Seite 9
Aareon stiftet Professur für Wirtschaftsinformatik	Seite 5	Webinare: Lernen im digitalen Zeitalter	Seite 10
Doppeltes Lob für die Berufsschule	Seite 6	Personalentwicklungskonzepte sichern Unternehmenserfolg	Seite 11
Mehr Technik in der Ausbildung von Immobilienkaufleuten	Seite 7	Stellenwert der Forschung für die Wohnungswirtschaft	Seite 12

In Vorträgen, Workshops und Podiumsdiskussionen geht es neben den aktuellen politischen Vorhaben im Bereich Energieeffizienz und Klimaschutz besonders um branchenübergreifende Praxiserfahrungen. Ziel des Dialogs ist es, Produkt- und Prozessinnovationen sowie Geschäftsmodelle und innovative Energiedienstleistungsansätze voranzutreiben.

Neben den Premium-Sponsoren RWE und techem sowie der NRW.BANK sind zahlreiche Partner an diesem Forum beteiligt. Darunter der GDI – Gesamtverband Dämmstoffindustrie e.V., die Baugewerblichen Verbände NRW, der Deutsche Mieterbund NRW e.V., der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., der Westdeutsche Handwerkskammertag e.V., die Verbraucherzentrale NRW e.V., das GZB Internationale Geothermiezentrum, dena Deutsche Energie-Agentur, EnergieAgentur.NRW, der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumverordnung e.V., AGFW – Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e.V., VKU – Verband kommunaler Unternehmen, Gertec GmbH Ingenieurgesellschaft, die EBZ Business School und InWIS Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung. Die Veranstaltung wird besonders gefördert vom Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen und dem Städte und Gemeindebund.



Zahlreiche Teilnehmer aus unterschiedlichen Branchen nehmen an diesem Event teil.

„Energie ist das Thema unserer Gegenwart und entscheidend für unsere Zukunft. Beim Energieforum West sollen Bedarfe und Probleme geklärt, der Horizont des eigenen Wissens erweitert und gemeinsam neue Ergebnisse erbracht werden“, so Klaus Leuchtmann. ■

Melden Sie sich kostenlos an!



www.energieforum-west.de

Im EBZ lernt es sich smarter

Persönlichkeiten der Branche kommen zu Wort!



Petra Eggert-Höfel, Vorstandsvorsitzende der Bau- und Siedlungsgenossenschaft für den Kreis Herford eG

„Es sind die Sozialkompetenzen, die EBZler ausmachen und die gleichzeitig sehr wichtig für unsere Branche sind“, erklärt Petra Eggert-Höfel. „Denn die Wohnungswirtschaft steht vor großen Herausforderungen, wie dem demografischen Wandel. Es werden viele Menschen viel älter als noch vor einigen Jahren. Hier gilt es Lösungen zu finden, um diesen Mietern ihren Wunsch zu erfüllen, möglichst lange in der eigenen Wohnung wohnen zu bleiben.“

Verständnis für die Situation der Kunden und Einfühlungsvermögen sind im Zusammenhang mit solchen Herausforderungen genauso wichtig wie Fachwissen. Empathie erzeugt kreative und innovative Ideen, die den Menschen helfen können; beispielsweise möglichst lange in ihren Wohnungen zu bleiben“, erklärt Petra Eggert-Höfel, Vorstandsvorsitzende der Bau- und Siedlungsgenossenschaft eG.

Bildung spielt dabei eine große Rolle für die Mitarbeiter, denn sie haben es mit unterschiedlichen Personengruppen zu tun und müssen lernen, sich auf die Mieter einzulassen. Zu akzeptieren, dass andere Menschen anders denken, fällt leichter, wenn man über eine gute Allgemeinbildung verfügt und versteht, dass die Probleme, mit denen die Menschen zu uns kommen, für sie sehr wichtig sind. Auch in dieser Hinsicht muss man sich weiterbilden.

Die Bildungsangebote des EBZ vermitteln nicht nur Fachwissen sondern eben auch Sozialkompetenzen. Die Bildungsteilnehmer lernen, über den Tellerrand zu

schauen und die Mieter auch als Menschen und nicht nur Kunden anzusehen.

Für unsere Auszubildenden ist der Unterricht und die Zeit am EBZ ein sehr guter Start ins Berufsleben, weil sie auch sehen, dass es nicht nur unsere Genossenschaft im ländlichen Raum gibt. Im Austausch und beim Netzwerken mit anderen Azubis lernen sie, wie vielfältig die Wohnungsbranche ist und mit wie vielen gesellschaftlichen Themen man zu tun hat, wenn man sich mit dem Wohnen beschäftigt“, erläutert Petra Eggert-Höfel. Als Mitglied des EBZ-Fördervereins stärkt sie die Rahmenbedingungen für die Aus- und Fortbildung in der Branche.

„Die zahlreichen Weiterbildungsangebote des EBZ ermöglichen es jedem Mitarbeiter entsprechend seiner Vorlieben, seiner Wünsche und Stärken, sich weiterzuentwickeln und seinen Platz in der Wohnungswirtschaft zu finden.“ ▶

Weitere EBZler finden Sie hier!



www.wir-ebzler.de

„Die Fort- und Weiterbildung ist für die Immobilienverwalter extrem wichtig, weil sie ein breites Aufgabenspektrum zu bewältigen haben, das sowohl rechtliche, technische als auch kaufmännische Themen umfasst. In diesen Bereichen finden stetige Neuerungen statt, über die der Immobilienverwalter gut informiert sein muss. Zudem handelt es sich bei uns um eine sehr konservative Branche, die den Umgang mit neuen Medien erst erlernen muss. Auch hier besteht stetiger Nachholbedarf“, erklärt Dr. Michael Casser, selbst Gründer eines Immobilienverwaltungsunternehmens.



Dr. Michael Casser, Vorstand des Verbandes der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter e.V.

Der Verband der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter e.V. hat gemeinsam mit dem EBZ den Fernlehrgang „Geprüfter/r Immobilienverwalter/in (EBZ)“ entwickelt; eine flächendeckende Grundlagenausbildung für Immobilienverwalter der VNW-Mitgliedsunternehmen.

Der Fernlehrgang ist auf die Bedürfnisse der Immobilienverwalter ausgerichtet, die häufig Seiten- und Wiedereinsteiger sind. Bei der flexiblen Weiterbildungsmöglichkeit des EBZ vertiefen sie ihr Wissen und erwerben handfeste Abschlüsse parallel zum

Beruf. Während des einjährigen Lehrgangs erhalten die Teilnehmer monatlich einen Studienbrief zum Downloaden. Bei der Bearbeitung werden Sie von einem Tele-Tutor unterstützt, der ihnen bei Rückfragen zur Verfügung steht und Ihren Lernprozess begleitet. Ergänzt werden die Studienbriefe durch Präsenztage.

„Die Entwicklungen auf den Märkten sind enorm. Immer mehr Deutsche werden zu Eigentümern. Es ist ein irrer Wachstumsmarkt. Wie in den meisten westeuropäischen Ländern rückt die Immobilie immer spürbarer in das alltägliche Leben. Das müssen wir nutzen, um den Beruf des Immobilienverwalters ebenso hervorzuheben und zu zeigen, dass auch in diesem Bereich Bildung und Expertise benötigt werden. Lebenslanges Lernen ist in unserer Branche, in der es viele Seiteneinsteiger ohne spezifische Ausbildung gibt, sehr wichtig. Unabhängig vom Alter – nur mit Fortbildungen können sie am Markt bestehen.“

„Es ist der enge Kontakt zwischen dem EBZ, den Ausbildungsbetrieben und ihren Vertretern, der es ermöglicht, betriebliche und schulische Aufgaben der Berufsausbildung bestmöglich aufeinander abzustimmen“, erklärt Alfred Krausenbaum. Dadurch garantiert das EBZ höchste Qualität und starken Praxisbezug seiner Bildungsangebote.

„Wir legen großen Wert auf eine enge Kommunikation zwischen den Partnern in der dualen Ausbildung Schule und Betrieb, aber auch zwischen den Ausbildungsbetrieben untereinander“, erläutert das aktive Mitglied des „Arbeitskreis Ausbilder“. Dieser Arbeitskreis fördert und begleitet den Dialog zwischen den Parteien.



Vorstandsmitglied der GEWOBAU Wohnungsgenossenschaft Essen eG Mitglied des EBZ-Ausbilder-Arbeitskreises

Beim jährlich stattfindenden Ausbildertag treffen die Vertreter der Ausbildungsbetriebe und das Lehrerkollegium zusammen, um gemeinsam über Fragen rund um die Ausbildung zu sprechen. Dazu werden externe Referenten geladen, Workshops und Podiumsdiskussionen geführt und Projekte der Schüler präsentiert.

„Wir erleben gerade einen Generationswechsel in den Betrieben und sind froh und stolz, gute Auszubildende, die im EBZ gelernt haben, übernehmen zu können“, erläutert Alfred Krausenbaum. Doch mit der Ausbildung ist es nicht getan: „Stetige Gesetzes- und Marktänderungen machen es erforderlich, dass man immer auf dem aktuellsten Stand ist. Fort- und Weiterbildungen sind da sehr wichtig. Auch die jungen Menschen sollten sich nach ihrer Ausbildung stetig weiterbilden. Als Arbeitgeber sollte man seine Mitarbeiter zu lebenslangem Lernen animieren und ihnen die Chance geben, sich weiterzuentwickeln.“

Das EBZ bietet dafür vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten. ■

EBZ-Termine 1. Halbjahr 2015

Studienstart Business School

April 2015	B.A. Real Estate
April 2015	B.A. Real Estate (Distance Learning)
April 2015	B.A. Business Administration
Oktober 2015	B.A. Real Estate
Oktober 2015	B.A. Real Estate (Distance Learning)
Oktober 2015	B.A. Business Administration
Oktober 2015	M.A. Real Estate Management
Oktober 2015	M. Sc. Projektentwicklung

Tagungen

13. + 14.01.	Mietrecht 2015 – aktuelle Rechtsprechung und Trends
26. + 27.01.	Energieforum West
15. + 16.04.	Risikomanagement in Wohnungsunternehmen
20. + 21.05.	Baukosten im Fokus: Kostentreiber identifizieren – Sparpotenziale nutzen
9. – 12.06.	Julius-Brecht Sommerakademie 2015
16.06.	Die Assistenz der Unternehmensleitung – mit Kompetenz und Power voraus!

Arbeitskreise

05. + 06.02.	Technik
23. + 24.04.	Interne Revision – Revisoren unter sich
28. + 29.05.	Controlling – die Veranstaltung für das „betriebswirtschaftliche Gewissen“ im Unternehmen
Frühjahr 2015	Bestandsmanagement – Erfahrungsaustausch unter Praktikern
Frühjahr 2015	Marketing – relevant für alle Wohnungsunternehmen
Juni 2015	Altengerechtes Wohnen

Lehrgänge

02.02.	Immobilienmakler/-in (IHK)
06.03.	Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in (EBZ/IHK)
30.03.	Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in in der Immobilienwirtschaft (EBZ)
05.05.	Geprüfte/-r Hausmeister/-in (EBZ)
26.05.	Geprüfte/-r Personalreferent/-in in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ/AGV)
08.06.	Intensivkurs Rechnungswesen für Anfänger

Fernlehrgänge

01.04.	Immobilienkaufmann/-frau (EBZ/IHK)
01.04.	Geprüfte/-r Immobilienverwalter/-in (EBZ)
14.05.	Mietrecht für die Praxis (EBZ)
18.05.	Immobilienmakler/-in (IHK)
09.06.	Technik für Immobilienkaufleute (EBZ)

Führungsforen

29.01.–08.05.	Führungstraining – Führen mit Kraft und Leidenschaft
26.02.	Professionelle Bewerberauswahl
20.04.	Sich selbst präsentieren – souveränes Auftreten im Beruf
21. + 22.04.	April Crashkurs Wohnungswirtschaft 2.0 für Mitarbeiter im Außendienst und Key Account Manager
04. + 05.05.	Vertriebstraining für Außendienstmitarbeiter – Akquise und Netzwerkaufbau in der Wohnungswirtschaft
24. + 25.06.	Teams erfolgreich führen

Sonstiges

05.02.	Kompaktstudiengang Immobilienbewerter (DIA)
--------	---

Ausgezeichnete Nachwuchskräfte preisgekrönt

Masterehrung auf der EXPO REAL 2014



Klaus Leuchtmann, Prof. Dr. Sigrid Schaefer, Axel Gedaschko, Stefanie Jeschka, Robert Schmidt, Lisa Wilczek, Steven Rehder, Andreas Ibel (v.l.n.r.)

Lisa Wilczek, Steven Rehder und Stefanie Jeschka wurden als die besten drei Absolventen des Jahrgangs 2014 auf der EXPO REAL am BID-Stand von einer hochkarätig besetzten Jury geehrt. Ob demografischer Wandel, Outsourcing in der Wohnungswirtschaft oder aber genossenschaftliches Recht – die Abschlussarbeiten der Preisträger bewiesen, dass die Absolventen als zukünftige Führungskräfte die Herausforderungen der Branche meistern werden.

Robert Schmidt, Vorsitzender der Geschäftsführung der Vivawest GmbH, unterstützte das Event wie in den Vorjahren und erklärte: „Ob Klimawende oder demografischer Wandel – damit die Immobilienwirtschaft die großen gesellschaftlichen Herausforderungen meistern kann, sind gut ausgebildete Mitarbeiter eine entscheidende Zukunftsinvestition. Vivawest unterstützt deshalb die Arbeit der EBZ Business School.“

Lisa Wilczek, Jahrgangsbeste und Referentin für neue Medien, Multimedia und IT beim VdW Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen e.V., verfasste ihre Abschlussarbeit zum Thema „Vernetztes Wohnen“. Die Autorin hat ein für die Wohnungswirtschaft hochaktuelles und wichtiges Thema aufgegriffen und dieses umfassend beleuchtet“, lobte Laudator Robert Schmidt.

Steven Rehder, der Zweitbeste des Jahrgangs und Mitarbeiter der EMV Immobilienmanagement GmbH, beschäftigte sich mit der Auslagerung von Dienstleistungen bei Wohnungsunternehmen. Andreas Ibel, Präsident des BFW Bundesverband freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., überreichte den zweiten Preis und erklärte: „Diese Ergebnisse sind für Wohnungsunternehmen sehr wertvoll.“

Als dritte Absolventin wurde Stefanie Jeschka, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der EBZ Business School, von Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., geehrt. „Eine interessante Arbeit, die für Wohnungsgenossenschaften zukunftsweisende Aspekte enthält“, so Axel Gedaschko.

„Wir sind stolz auf die Entwicklung der Studierenden und die akademische Tiefe ihrer Abschlussarbeiten, die Handlungsempfehlungen an die Praxis geben und zugleich Perspektiven für kooperative Promotionen eröffnen“, fügte Prof. Dr. Sigrid Schaefer, Prorektorin für Forschung und Entwicklung der EBZ Business School zu.

Nachwuchspreis Projektentwicklung

Neue Ehrung der EBZ Business School



Alexander Rychter, Maximilian Spitzer, Dietrich Suhlrie, Anna Lichte, Kim Friedrich Ring, Klaus Leuchtmann, Prof. Wolfgang Krenz (v.l.n.r.)

Der berufsbegleitende Masterstudiengang Projektentwicklung der EBZ Business School vermittelt Architekten kaufmännisches Fachwissen und Ökonomen

technisches Know-how. Anhand von zahlreichen Projekten bilden die Studierenden ihre interdisziplinären Kompetenzen aus. Zum ersten Mal vergab die EBZ

Business School den Nachwuchspreis Projektentwicklung. Er würdigt die erfolgversprechendsten Arbeiten des Studiengangs.

Hohe Berufsfähigkeit und die Ausbildung zu interdisziplinären Experten ist das erklärte Ziel des Masterstudiengangs Projektentwicklung. Dafür arbeiten Architekten und Ökonomen im Team und lernen so die andere Disziplin kennen. Das interdisziplinäre Können spiegelt sich in den Projekten der Studierenden wider, die am Montag geehrt wurden.

Als Stellvertreter der Gruppe nahm Maximilian Spitzer den Preis für das vielversprechende Projekt „RevierScheune“ entgegen. Im Team mit Friederike Külpmann, Andreas Krause und Kai Renell entwickelte er einen innovativen Ansatz für studentisches Wohnen in der Innenstadt Bochums für ein Grundstück, das als unbebaubar galt. 300 Studentenwohnungen sowie Einkaufsmöglichkeiten könnten an der Stelle des jetzigen Gebäudes entstehen. Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Rheinland-Westfalen würdigte das Konzept und überreichte den ersten Preis. ▶

Dietrich Suhlrie, Mitglied des Vorstandes der NRW. Bank, würdigte das Projekt „Kronenhöfe“ und betonte die wirtschaftliche, städtebauliche und architektonische Bedeutung des Konzepts. Die Gruppe bestehend aus Dewa Awan, Anna Lichte und Carsten Kuhne entwickelte für den Standort „Kronenstraße“ einen Entwurf für ein neues Wohnquartier. Anna Lichte erhielt die Urkunde für die gesamte Gruppe.

Kim Friedrich Ring wurde für sein Konzept „Gewerbe Erbe“ geehrt. An die Tradition Düsseldorfs angelehnt, konzipierte der Studierende einen facettenreichen Gewerbepark für das vorgegebene Projektgrundstück. Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ, gratulierte zum dritten Preis.

„In Zeiten von steigenden Mietpreisen und mangelndem Neubau gibt der Studiengang den zukünftigen Führungskräften wichtige Kompetenzen an die Hand. Die Qualität der Projektarbeiten aber auch die wachsenden Studierendenzahlen im kommenden Wintersemester zeigen, dass der Master oft Science Projektentwicklung die Bedürfnisse der Branche erkannt hat“, freut sich der Studiengangsleiter Prof. Wolfgang Krenz. ■

EBZ Business School erhält institutionelle Akkreditierung

Wissenschaftsrat würdigt einzigartiges Profil

Um Bachelor- und Masterabschlüsse verleihen zu können, müssen sich private Hochschulen dem Verfahren der institutionellen Akkreditierung durch den Wissenschaftsrat unterziehen. Die erst 2008 gegründete EBZ Business School – University of Applied Sciences hat dieses Verfahren gerade erfolgreich bestanden: Gleich im ersten Anlauf erhielt die private staatlich anerkannte Hochschule in Bochum die Akkreditierung für die Höchstdauer von zehn Jahren.

Der Wissenschaftsrat würdigte die „praxisbezogenen, transdisziplinär angelegten Studienangebote, beachtliche Forschungsleistungen sowie die enge Vernetzung mit Unternehmen und Verbänden der Immobilienbranche“ der Bochumer Hochschule.

Als eine wesentliche Grundlage für den Erfolg der EBZ Business School verweist der Wissenschaftsrat

auf die „beeindruckende Zahl ihr verbundener Partnerunternehmen und -verbände aus der gesamten deutschen Immobilienwirtschaft“. Aufgrund des Netzwerks kennt die EBZ Business School die Bedürfnisse der Branche und berücksichtigt diese bei der Curriculumentwicklung. Als Auftraggeber von Forschungs- und Beratungsprojekten fördern die Unternehmen die Wissenschaft und Forschung der Branche. Gleichzeitig unterstützen sie die Arbeit der Hochschule, indem sie als Arbeitgeber einen Beitrag zur Studienfinanzierung der berufsbegleitenden Studierenden leisten und als praxisbezogene Lernorte dienen.

„Es ist eben diese enge Zusammenarbeit mit der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, mit Hilfe der sich die EBZ Business School zur führenden Immobilienhochschule Deutschlands entwickelt hat“, erklärt Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ.

Aareon stiftet Professur für Wirtschaftsinformatik

Für IT-Lösungen in der Immobilienwirtschaft



Axel Gedaschko, Dr. Manfred Alflen, Klaus Leuchtmann (v.l.n.r.)

Laut Prognosen werden Mieter schon ab dem Jahre 2020 überwiegend über Smartphone-Apps und Vermierportale mit Wohnungsunternehmen kommunizieren. Auch im Zuge des demografischen Wandels werden IT-basierte Systeme für die Kunden zunehmend wichtiger. Gleichzeitig bergen für die Unternehmen neue Softwarelösungen große Potenziale. Mit Blick auf die Zukunft vereinbarte die Aareon AG, das führende Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft in Europa, Immobilienwirtschaftsgemeinsam mit der EBZ Business School die Einrichtung einer Stiftungsprofessur für Wirtschaftsinformatik an der Bochumer Hochschule.

„Digitaler Lifestyle und das Internet der Dinge sind Trends, die immer stärkeren Einfluss auf die Immobilienbranche nehmen. Aus diesem Grund setzen Wohnungsunternehmen zunehmend auf moderne Technologien, wie beispielsweise mobile Services und Customer-Relationship-Management-(CRM-) Systeme. So können sie Prozesse optimieren, Kosten sparen und mit einem breiteren Serviceangebot den Erwartungen der Mieter gerecht werden. Aber digitale Technologien wollen intelligent eingesetzt werden. Entsprechend wichtig ist eine fundierte Ausbildung. Wir freuen uns, mit der Stiftung einer Professur für Wirtschaftsinformatik an der EBZ Business School

einen wichtigen Beitrag zu einer qualifizierten Nachwuchsförderung mit starkem Praxisbezug zu leisten. Davon versprechen wir uns auch Impulse auf der Wissenschaftsseite, die wir in die Weiterentwicklung unserer IT-Lösungen einfließen lassen und von denen die Immobilienwirtschaft profitieren wird“, erklärt Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG. Beim GdW-Verbandstag verkündete Dr. Manfred Alflen gemeinsam mit Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ, die Stiftung der Professur für Wirtschaftsinformatik.

„Im Hinblick auf das Potenzial und die Notwendigkeit IT-basierter Systeme in der Immobilienwirtschaft freuen wir uns sehr, dass die Aareon AG die interdisziplinäre Forschung und die Bildungsarbeit der EBZ Business School unterstützt. Sie wird der gesamten Branche zu Gute kommen. Diese Stiftungsprofessur ist uns eine Ehre und gleichzeitig eine Herausforderung mit großer Verantwortung“, so Klaus Leuchtmann.

Die Aareon AG fördert die Professur über 5 Jahre. Ab dem Wintersemester 2015 soll der neue Lehrstuhl an der EBZ Business School – University of Applied Sciences eingerichtet werden. Es ist bereits die zweite Stiftungsprofessur an der privaten staatlich anerkannten Hochschule für Immobilienwirtschaft. Sie wurde 2008 gegründet. Derzeit sind ca. 950 Studierenden eingeschrieben.

EBZ Berufskolleg erhält Good-Practice-Auszeichnung

Do you speak english?



Schüler des Berufskollegs erobern England.

Wer heute auf dem Arbeitsmarkt gute Chancen haben will, muss vielfältige Kompetenzen aufweisen können. Mit einem speziellen Auslandsseminar bereitet das EBZ Berufskolleg interessierte Lernende praxisnah und bedarfsorientiert auf das Berufsleben

vor. Für dieses Engagement im Zuge des Internationalisierungsprozesses der Immobilienwirtschaft erhielt die Ausbildungsstätte nun eine Auszeichnung vom Bundesinstitut für Berufsbildung.

„Die Good-Practice-Auszeichnung der Nationalen Agentur ‚Bildung für Europa‘ zeigt, dass unsere Lernenden über Fachwissen auf nationalem und internationalem Gebiet sowie über Sprachkompetenzen verfügen. Diese Eigenschaften werden bei Unternehmen zunehmend gefragter“, erklärt Annegret Buch, Schulleiterin des EBZ Berufskollegs.

Innerhalb des LEONARDO DA VINCI Programms für lebenslanges Lernen führt das EBZ Berufskolleg gemeinsam mit dem European College of Business and Management (ECBM) in London seit 2011 für Auszubildende zum/-r Immobilienkaufmann/-frau ein dreiwöchiges Seminar zum Thema „The Real Estate sector in London and the UK“ durch. Daran nehmen jährlich ca. 24 Auszubildende teil. „Neben Fachkenntnissen über den Immobiliensektor in Großbritannien vertiefen sich auch deren Sprachkenntnisse. Da sie in Gastfamilien untergebracht werden, erweitern sich auch ihre interkulturellen Kompetenzen. Zudem trägt ein Auslandsaufenthalt zu einem stärkeren Selbstbewusstsein bei“, ergänzt Buch.

Neben einem Teilnahmezertifikat des European College of Business and Management erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer. Nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung zum/r Immobilienkaufmann/-frau verfügen sie außerdem über das Kaufmann/-frau International Certificate (KIC).

„Das Lernen am EBZ macht einfach Spaß!“

Doppeltes Lob für das Berufskolleg



Am Berufskolleg lernen Lea und Leonie Braumann gerne.

„Nach unserem Fachabitur waren wir uns sicher, dass eine Ausbildung zur Immobilienkauffrau interessant

für uns ist und wir suchten uns Praktikumsplätze. Ich habe ein Praktikum im zentralen Controlling gemacht. Die Zusammenarbeit mit den Kollegen, das Arbeiten mit den Zahlen und den Tabellen gefiel mir sehr“, erklärt Lea Braumann, Auszubildende bei der PropertyFirst GmbH. „Deshalb entschloss ich mich, meine Ausbildung mit dem Schwerpunkt zu machen. Dabei bin ich fünf bis sechs Monate in der Controllingabteilung in unserem Betrieb. Das andere halbe Jahr durchlaufe ich die anderen Abteilungen“, erklärt die Schülerin des EBZ Berufskollegs.

Doch auch bei Zwillingen ist nicht alles gleich: „Ich hingegen mag den Kundenkontakt, der auf vielfältige Art und Weise stattfindet. Ich habe keinen Schwerpunkt gelegt, sondern durchlaufe jede Abteilung in einem Abstand von zwei bis drei Monaten“, erläutert Leonie Braumann.

Das EBZ fördert die individuellen Stärken und unterstützt die Berufsschüler dabei, ihren Platz in der vielfältigen Branche zu finden.

„Das Lernen am EBZ macht uns großen Spaß. Mir gefällt besonders der praxisnahe Unterricht. So ist mir aufgefallen, dass ich auf einige Themen im

Berufsalltag gestoßen bin, die wir dann im Unterricht behandelt haben. Dies war mir eine große Hilfe, um die Praxis noch besser und umfassender zu verstehen“, sagt die angehende Immobilienkauffrau.

Da das EBZ an sich den Anspruch stellt, die Berufsschüler bestmöglich auf den Berufsalltag vorzubereiten, setzt das Bildungszentrum auf neueste didaktische Konzepte und lässt diese in den Unterricht einfließen. Weil neben dem fachlichen Know-how auch Sozialkompetenzen eine große Rolle im Berufsalltag spielen, finden im Unterricht häufig Gruppenarbeiten statt.

„Ich halte die Gruppen- und Partnerarbeiten für sehr gut. Hier muss jeder richtig mitdenken und mitarbeiten anders als beim Frontalunterricht. Gleichzeitig arbeiten wir dann im Team zusammen und lernen von den Erfahrungen der anderen. Das ist super, denn so entstehen tolle Ideen und man lernt am meisten“, beschreibt Leonie Braumann das Lernen am EBZ Berufskolleg.

„Die Lehrer sind freundlich, geben sich sehr viel Mühe und bringen immer viele praktische Beispiele mit ein. Diese helfen uns, den Lernstoff gut zu verstehen und auch zu behalten“, ergänzt Lea Braumann.

„Wir fühlen uns am EBZ Berufskolleg gut aufgehoben. Das Umfeld und die Atmosphäre stimmen und die Lehrer sowie die Mitschüler sind nett“, sind sich die Zwillinge einig.

Mehr Technik in der Ausbildung von Immobilienkaufleuten

Doch wie kann diese Forderung erfüllt werden?



Annegret Buch, Schulleiterin des EBZ Berufskollegs.

Von Kanal-Dichtheitsprüfungen und Legionellen im Trinkwasser über effiziente Heizanlagentechnik bis hin zu geeigneter Wärmedämmung unter Berücksichtigung solarer Wärmeenergiegewinnung – insbesondere seit der EnEV 2014 spielt Technik im Berufsalltag von Immobilienkaufleuten eine wichtige Rolle. Bei der Koordination und Begleitung von Neubau- und Modernisierungsprojekten oder dem Betriebsmanagement werden sie mit technischen Fragestellungen konfrontiert. „Immobilienkaufleuten wird zunehmend mehr technisches Grundverständnis abverlangt“, erklärt Annegret Buch, Schulleiterin des EBZ Berufskollegs. Erfüllt die derzeitige Ausbildung in der Immobilienwirtschaft die zunehmenden Anforderungen an Technikwissen?

Derzeit werden die Schüler auf der Grundlage der Richtlinien des im Jahre 2006 grundlegend novellierten Berufsbildes der Immobilienkaufleute unterrichtet. Der bisherige Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft“ erhielt nicht nur die neue Berufsbezeichnung „Immobilienkaufmann/-kauffrau“. Parallel mit der Umbenennung veränderten sich viele Inhalte sowie die didaktische Herangehensweise. Der Unterricht in Lernfeldern wurde eingeführt.

„Seit 2006 ist die schulische Ausbildung nicht mehr ausschließlich fach- sondern handlungsorientiert geprägt“, erklärt Annegret Buch. „Anhand von Lernsituationen lernen die Schüler und Schülerinnen in kompletten Handlungsabläufen, wie sie im beruflichen Alltag der Immobilienunternehmen zu tätigen sind. Die Schüler und Schülerinnen werden in der Schule angeleitet, die Handlungssituationen eigenständig zu bewältigen. In der Unterstufe erhalten sie dabei noch stärkere Hilfestellungen durch die Lehrer, z. B. mit konkreten Aufgabenstellungen, vorgegebenen Arbeitsmaterialien und Hinweisen zur Recherche. In der Mittel- und Oberstufe setzen sich die Auszubildenden zunehmend eigenständig mit den Lernsituationen auseinander. Im Idealfall werden sie mit einer Problemstellung konfrontiert und ergründen selbst, welches Problem sich dahinter verbirgt, was die schlussendliche Zielsetzung ist und wie der beste Lösungsweg aussieht. Diese Dreistufigkeit ist eine bewährte Herangehensweise in der Erarbeitung unserer Ausbildungsinhalte“, sagt die Schulleiterin.

Ein Blick auf den Landeslehrplan für Immobilienkaufleute in NRW zeigt, dass der Bereich „Technik“ explizit ausgespart wurde. Das technische Fachwissen sollte eigentlich in der betrieblichen Ausbildung vermittelt werden. So gibt die Ausbildungsordnung im Rahmen der Immobilienbewirtschaftung und Pflege des Immobilienbestandes folgende zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, wie z. B. „Bedarf an Instandhaltungen, Instandsetzungen, Modernisierungen und Sanierungen ermitteln sowie deren Wirtschaftlichkeit und Fördermöglichkeiten prüfen.“ Die Schwierigkeit liegt allerdings darin, dass die Betriebe teilweise nicht in der Lage sind, die technischen Inhalte dieser Tätigkeitsfelder zu vermitteln. Daher besteht von Seiten der Ausbildungsbetriebe der Wunsch, diese Inhalte stärker in die Schule zu verlagern.

Die Lehrerinnen und Lehrer des EBZ Berufskollegs greifen zwar immer wieder Themen und Fragestellungen mit technischen Bezügen auf, doch bei dem umfangreichen und anspruchsvollen Lehrplan für diesen Ausbildungsberuf, ist der Zeitrahmen für solche „Ex-

kurse“ nur begrenzt. In einem Ausbildungszeitraum von drei Jahren können nicht unbeschränkt Inhalte eingefügt werden. Daher hat die EBZ Akademie bereits Angebote, wie z. B. das Seminar „Technik für Immobilienkaufleute“, entwickelt, um die aufgezeigten Defizite zu kompensieren.

„Wenn mehr technische Inhalte in den Unterricht berücksichtigt werden sollen, dann müssen gleichzeitig auch an anderer Stelle Lerninhalte gestrichen oder gekürzt werden. Wir müssen schauen, welche Themen heute nicht mehr von so großer Bedeutung sind und diese gegen wichtige, neue Themen austauschen“, erklärt die Schulleiterin.

Es besteht offenbar Handlungsbedarf. Nach 8 Jahren erfolgreicher Umsetzung des neu geordneten Ausbildungsberufs Immobilienkaufmann/-kauffrau ist es an der Zeit, den veränderten Anforderungsprofilen der Branche Rechnung zu tragen. Die Diskussion um erforderliche Veränderungen ist in vollem Gang. Auch die Immobilienwirtschaft muss sich der Dynamik unserer Zeit stellen.

„Nicht nur die technischen Themenfelder sind dabei auf dem Prüfstand“, erklärt Annegret Buch. „Die gesellschaftlichen Entwicklungen und Umstrukturierungen erfordern einen kritischen Blick auf die Rahmenpläne der Berufsausbildung. Wie verändert die Digitalisierung die Prozesse in Immobilienunternehmen und welche Tätigkeitsprofile sind erforderlich, um die Immobilienwirtschaft erfolgreich für die Aufgaben der Zukunft zu rüsten? „Diesen und weiteren Fragen müssen wir uns stellen und zukunftsweisende Antworten finden“, ergänzt Annegret Buch.

Das Lehrerkollegium des EBZ Berufskollegs trifft sich im Frühjahr 2015 mit den betrieblichen Ausbildern zum jährlichen Ausbildertag, um genau diese Fragen der erforderlichen Kompetenzen in der Ausbildung praxisnah zu erörtern und zu diskutieren.

Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Ausbildung



www.e-b-z.de/ausbildung

VW Immobilien wendet „Wohntrends 2030“ pragmatisch an

Studien sind vom hohem praktischen Nutzen



Ulrich Sörgel, Marketingleiter der Volkswagen Immobilien GmbH.

In der heutigen Zeit müssen Wohnungsunternehmen Marketing betreiben und kundenorientiert denken, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch welche Ansprüche haben Mieter und wie kann man sie für die Wohnungen begeistern? Studien und Kundenbefragungen geben zukunftsweisende Antworten auf diese Fragen. Wie wertvoll und nützlich diese für Wohnungsunternehmen sein können, zeigt das Beispiel der Volkswagen Immobilien GmbH. Das Unternehmen wendete Erkenntnisse aus Studien auf seine Bestände und Neuwohnungen an und arbeitete mit InWIS Forschung & Beratung zusammen.

Wer wohnt in unseren Beständen? Was sind unsere Zielgruppen? Wie ist die Ausgangslage unseres Unternehmens und wohin können wir es bringen? Diese Fragen stellte sich die Volkswagen Immobilien GmbH im Jahre 2008. Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung galt es Ziele für die Zukunft des Unternehmens zu formulieren. „Die Ausgangslage war schwierig“, erklärte Ulrich Sörgel, Marketingleiter von VWI. „Zahlreiche Marktforschungsinstitute prognostizierte“ für Wolfsburg einen Rückgang der Bewohner und damit sinkende Kundenzahlen für das Unternehmen. Gleichzeitig war der Wohnungsbestand aus den 50er und 60er Jahren. Eine Leerstandsquote von 8,2 % zeigte, dass bestimmte Gegebenheiten nicht mehr den neuen Kundenansprüchen genügten. Etwas musste passieren, doch in welche Richtung sollten die Veränderungen gehen? „Vor diesem Hintergrund entschlossen wir uns zu einer Zusammenarbeit mit InWIS“, erklärt Ulrich Sörgel.

Die Experten des Forschungsinstituts InWIS betrachteten die Quartiere und Wohnungsbestände, zogen Marktdaten heran und untersuchten die bestehende Infrastruktur. Besonders wichtig war die Kundenzufriedenheitsbefragung, die als repräsentative Mindeststichprobe in 500 Haushalten durchgeführt wurde. Auf Basis der Daten konnten die Bestandskunden aber auch neue Zielgruppen und deren Wohnungswünsche erschlossen werden. Die Klassifizierung der Kundengruppen und deren Anforderungen basierte dabei auf der Studie „Wohntrends 2030“, die InWIS Forschung & Beratung im Auftrag des GdW durchgeführt hat.

Alle resultierenden Ergebnisse wurden an die internen Experten von VWI herangetragen, die auf Grundlage dieser neue Strategien für das Unternehmen ableiteten.

VWI fasste den Entschluss neben den häuslich-familiären und einfach-funktionalen Wohnkonzepten für Modernisierungen und Ersatzneubau künftig deutlich stärker die kommunikativ-dynamischen und anspruchsvolle Zielgruppe ins Auge zu fassen.

Speziell für diese entwickelte das Unternehmen ein Konzept für Wohnungen mit Komfortausstattung, denn für das Wohnen mit Wunschausstattung und komfortables Wohnen sind diese Mieter auch bereit, Zusatzkosten zu tragen. Diese Kundengruppe ist beruflich sehr eingespannt und daher dankbar über ein großes Serviceangebot mit verschiedenen Dienstleistungen. Zusätzlich sind sie besonders empfänglich für Beratung.

Zahlreiche neue Dienstleistungen rund um das Wohl der Kunden sind auf Basis der Erkenntnisse entwickelt worden. Dazu gehören Wohnungen, die bereits eine Küche enthalten. Ebenfalls wurde die Bedeutung des Kundenservice in den Vordergrund gerückt und ein 6 Punkte umfassendes Serviceversprechen entwickelt. So werden z. B. kleinere Reparaturen innerhalb von drei Tagen erledigt.

Für die immer stetig älter werdende Bevölkerung konzipierte das Unternehmen das Angebot „Wohnen Plus“. Um den Kunden ein möglichst langes selbständiges Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen, gibt es ein Beratungsprogramm, in denen kleine Umbaumaßnahmen besprochen werden können. Beispielsweise werden Stolperquellen beseitigt und Duschen anstelle Badewannen eingebaut. Diese Umbaumaßnahmen werden sogar mit Förderprogrammen von Krankenkassen unterstützt, sodass der Bewohner nur einen partnerschaftlichen Eigenanteil leisten muss. Gerne greifen neue Mieter auf das Einzugspaket zurück, bei dem sie von Transportern über Versicherungspakete Vergünstigungen erhalten.

Mit einem breiten Dienstleistungsportfolio stiegen zwar die Anforderungen an die Organisation und die Prozesse für das Unternehmen, doch die Mühe hat sich gelohnt.

Auch weiterhin befragt VWI regelmäßig seine Kunden und weiß dadurch genau über deren Stadtteilpräferenzen, Ausstattungswünsche, Zufriedenheit und Kritikpunkte Bescheid. Bei der Vermietung richtet das Unternehmen seinen Blick stärker auf die Zielgruppenneigung der Wohnung, der Lage und den jeweiligen Gegebenheiten.

Der Mieter rückte stärker in den Fokus. Alle Maßnahmen zielen darauf hin, die Kundenzufriedenheit zu steigern, die Kundenbindung zu erhöhen sowie die Fluktuation zu verringern und Konflikte unter

diesen zu vermeiden. Die Maßnahmen sind dabei sehr erfolgreich: Die Leerstandsquote sank von 8,2 % auf 0,7 %.

Ob Kundenbefragungen oder Studien – diese theoretischen Instrumente geben wichtige Erkenntnisse und sind pragmatisch genug für die praktische Anwendung. „Bei den Unternehmen muss ein Umdenken stattfinden. Sie müssen sich stärker mit dem Kunden beschäftigen und diesen in den Fokus setzen, um wettbewerbsfähig zu sein. Studien, Analysen und Trendforschung sind in unserer Branche sehr wichtig, denn wir müssen unser Blickfeld erweitern und z. B. soziologische Gesichtspunkte betrachten“, erklärt der Leiter des Bereichs Marketing und Kommunikation.

„Das Thema ‚Wohnen in der Stadt‘ bzw. ‚Zurück in die Stadt‘ wird in der Zukunft immer stärker werden.“ Die Infrastruktur der Stadt wird dabei auch eine wichtige Rolle spielen. Allgemein werden Netzwerke immer wichtiger und zunehmend die alten Familienstrukturen ersetzen müssen. Wohnen im Quartier und damit auch die Infrastruktur des Quartiers sowie Mobilitätskonzepte gewinnen an Bedeutung. Die Menschen sind auch beruflich immer stärker mobil und brauchen daher passgenaue Wohnlösungen für temporäres Wohnen. Studien können uns über diese gesellschaftlichen Veränderungsprozesse wichtige Aufschlüsse geben“, so Ulrich Sörgel abschließend.



Besuchen Sie den smarten Download-Bereich der EBZ Website! Hier können Sie die Studie kostenlos herunterladen.



Unsere Download finden Sie im Pressebereich unserer Website unter www.e-b-z.de

Das Forschungsinstitut InWIS feierte 20. Geburtstag

Ein Blick in die Vergangenheit und in die Zukunft



Die drei Geschäftsführer Michael Neitzel, Prof. Dr. Sigrig Schaefer, Torsten Bölting (v.l.n.r.)

Es ist eine erfolgreiche Geschichte, auf die InWIS zurückblickt: Seit 20 Jahren untersucht das Forschungsinstitut in Bochum Entwicklungen vom demografischen Wandel über Wohntrends bis hin zu steigenden Baukosten. Kommunen, Verbände, Unternehmen und die Politik greifen auf die Arbeit des Instituts zurück. Beim Festakt am 25. November in der NRW.Bank in Düsseldorf feierten hochkarätige Gäste wie NRW-Bauminister Michael Groschek das Jubiläum.

Es ist die praxisorientierte Herangehensweise und die interdisziplinäre Arbeit, die den Erfolg des Forschungs- und Beratungsinstituts ausmachen – da waren sich die zahlreichen geladenen Gäste beim Festakt einig. Gemeinsam warfen sie einen Rückblick auf die Geschichte der InWIS GmbH, die 1994 entstanden ist. Zu dieser Zeit fehlten der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wissenschaftlich fundierte Analysen, um sicher bauen und investieren zu können. Eben diese lieferte InWIS.



Michael Groschek, Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Dietrich Suhlrie, Vorstand der NRW.BANK und Gastgeber des Abends begrüßte alle Anwesenden und hob hervor, dass InWIS sich – vielfach gemeinsam mit der NRW.BANK – seit langem Themen widme, an denen das Institut auch großes Interesse habe. Über die Jahre habe sich ein reger fachlicher Austausch zwischen der Marktforschung und Marktbewertung, wie sie bei



Klaus Leuchtmann, Alexander Rychter, Michael Groschek, Prof. Bernd Kriegesmann und Andreas Vondran (v.l.n.r.)

InWIS stattfindet, und der Bank-eigenen Wohnungsmarktbeobachtung entwickelt. Andreas Vondran, Vorstand des InWIS-Fördervereins und Vorstand der Düsseldorfer Genossenschaft WOGEDO, stellte im Anschluss InWIS und den Förderverein kurz vor und führte professionell durch den weiteren Abend. Prof. Dr. Bernd Kriegesmann, Präsident der Westfälischen Hochschule und Vorstand des Instituts für angewandte Innovationsforschung e.V. an der Ruhr-Universität Bochum, erläuterte in seiner Key-Note, welche Bedeutung Innovation für die Branche der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft hat. Darauf ging Michael Groschek,

Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, in seinem Grußwort ebenfalls ein. Er sprach über die Verantwortlichkeiten aber auch die Chancen von Stadt- und Regionalentwicklung und die Perspektiven von Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gleichermaßen.

An der anschließenden Podiumsdiskussion nahmen neben den Referenten auch Alexander Rychter, Verbandspräsident des VdW Rheinland-Westfalen und Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ, teil. Voll des Lobes für die Leistungen des Forschungsinstituts in den vergangenen 20 Jahren hoben sie besonders hervor, dass die Forschungserkenntnisse des InWIS direkt an die Studierenden der EBZ Business School sowie die Berufsschüler des EBZ Berufskollegs weitergegeben würden. Auf diesem Wege werde die Innovations- und Entwicklungsarbeit der Branche gestärkt. Ein guter und wichtiger Ansatz doch dies reiche nicht aus, um der gesellschaftliche Bedeutung der Branche gerecht zu werden: „Nur 0,02 Prozent der vom Bund jährlich bereitgestellten Mittel fließen in die Forschung der Immobilienwirtschaft. Das ist zu wenig, um Innovationen zu entwickeln und der gesellschaftlichen Bedeutung der Branche gerecht zu werden“, so Klaus Leuchtmann. „Nur mit einem Bündnis für Forschung können wir die wichtigen Ziele mit vereinten Kräften erreichen.“ Alexander Rychter und Klaus Leuchtmann sprachen Minister Michael Groschek direkt darauf an, der sich für den Vorschlag sehr aufgeschlossen zeigte.

Neben Markt- und Standortanalysen und kommunalen Mietspiegel auf regionaler Ebene konnte sich InWIS auch mit Politikberatung erfolgreich am Markt positionieren. Hier sind das Bündnis für Wohnen NRW, das Landesbüro Altengerechte Quartiere.NRW sowie die Begleitung der Baukostensenkungskommission

zu nennen. Für diesen Erfolg bedankten sich die drei Geschäftsführer Prof. Dr. Sigrig Schaefer, Michael Neitzel und Torsten Bölting bei Kunden und dem Gesellschafter, Freunden und Förderern und insbesondere den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedankten. Sie freuen sich auf die nächsten 20 Jahre, in denen InWIS die Zusammenarbeit mit Politik und Verbänden, Kommunen und Unternehmen, fortsetzen und mit fundieren Analysen und Prognosen dazu beitragen möchte, auch schwierige Herausforderungen an den unterschiedlichen Wohnungs- und Immobilienmärkten zu meistern.

Lernen in einer digitalen Gesellschaft

Dr. Ing. Armin Hartmann stellt Webinare vor



Dr. Ing. Armin Hartmann, Dozent der EBZ Akademie

Was ist ein Webinar?

Armin Hartmann: Ein Webinar ist ein Ersatz oder eine Ergänzung zu klassischen Seminaren. Darin werden bestimmte Themen kurz und kompakt erläutert. Die Wissensvermittlung läuft so ab, dass sich die Teilnehmer für das Webinar ihrer Wahl online anmelden. Danach bekommen Sie einen Link zugeschickt. Durch diesen erreichen sie ein virtuelles Klassenzimmer. Manchmal muss zuvor einmalig eine spezielle Software installiert werden.

Welche Vorteile sehen Sie in Webinaren?

Armin Hartmann: Die Vorteile von Webinaren liegen eindeutig auf der Hand: Die Teilnehmer haben

keine Anfahrtswege. Ob von zu Hause oder vom Arbeitsplatz – den Lernort bestimmen die Lernenden. Ein Pluspunkt ist auch, dass Webinare preiswerter und kürzer sind als Seminare. Der Zeitaufwand und Kosteneinsatz fällt wesentlich geringer aus.

Wie begegnen Sie der Tatsache, dass die Teilnehmer nicht zu sehen sind?

Armin Hartmann: Als Dozent muss man sich daran erst mal gewöhnen und sicherlich geht es den Teilnehmern am Anfang auch so. Doch sie werden nicht allein gelassen. Sie können sich über den Chat und über verschiedene andere Funktionen in dem Webinar und im Klassenraum aktiv einbringen. Über eine bestimmte Funktion können die Teilnehmer virtuell die Hand heben. Ich als Referent werde dann darauf aufmerksam, dass sie etwas sagen oder fragen möchten. Sie werden dann zum Gespräch mit Bild oder Ton – wie sie möchten – dazu geschaltet. Ich selbst frage nach, wie ihnen das Webinar gefallen hat und ob sie alles verstanden haben.

Glauben Sie, dass Webinare die Präsenzveranstaltungen in Zukunft ablösen?

Armin Hartmann: Nein, ich denke Webinare werden Präsenzveranstaltungen keinesfalls ablösen, sondern eher eine Ergänzung dazu darstellen. Sie müssen sich vorstellen eine Präsenzveranstaltung, die für einen ganzen Tag angesetzt ist, z. B. das Seminar „Zukunftsgerechte Gestaltung von 50er und 60er Jahre-Bauten“, ist so umfangreich, dass die Thematik durch ein Webinar gar nicht abgedeckt werden. Ganz anders das Beispiel „EnEV 2014“. Hier kann ein Webinar alle wichtigen Aspekte innerhalb von einer Stunde abdecken. Ich glaube, dass die unterschiedlichen Bildungsangebote des EBZ gut auf die Bedürfnisse der Bildungsteilnehmer abgestimmt sind.

Immobilienmakler neu als Fernlehrgang

Der Handel mit und die Vermittlung von Immobilien ist ein dynamisches, rasantes und forderndes Geschäftsfeld mit großem Entwicklungspotential. So freut sich der Lehrgang Immobilienmakler/-in (IHK), der zweimal jährlich am EBZ beginnt, über viele Teilnehmer. Ab Mai 2015 wird das Bildungsangebot auch als Fernlehrgang angeboten. „Das Interesse am Berufsbild des Immobilienmaklers ist groß, daher wollten wir unseren Kunden auch die Möglichkeit eines Fernlehrgangs bieten. Seit Ende 2014 liegt uns die Zulassung der Zentralstelle für Fernunterricht vor“, erklärt Stephan Hacke, Teamleiter und Bildungsreferent der EBZ Akademie. „In Kooperation mit der IHK Mittleres Ruhrgebiet in Bochum können die Absolventen des Lehrgangs zudem ein IHK-Zertifikat erhalten“, ergänzt dieser.

Der Lehrgang sowie der Fernlehrgang sind demnach geprüfte Weiterbildungen gemäß der europäischen Maklernorm DIN EN 15733, die die Anforderungen und Kompetenzen an Immobilienmakler regelt.

Diese sind vielfältig, denn neben rechtlichem, betriebswirtschaftlichem und baulich-technischem Fachwissen muss ein Makler auch Sozialkompetenzen aufweisen. Ein Makler ist nämlich mehr als nur ein Verkäufer. Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, Verbindlichkeit, persönliche Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein sind Kompetenzen, die das Vertrauen der Kunden sichern und den Makler auszeichnen. So stehen neben Finanzierung, Miet-, WEG-, Makler- und Immobilienrecht, Wertermittlung, Gebäudetechnik und Marketing auch Persönlichkeit, Methodik und Kommunikation auf dem Lehrplan.

Neben den Weiterbildungen organisiert das EBZ bereits seit einigen Jahren die Ausbildung von Immobilienmaklern für Teile des Sparkassen-Verbundes sowie für die Wüstenrot Immobilien GmbH und ab 2015 auch für Postbank Immobilien.

Personalreferenten werden händeringend gesucht

Neuer Lehrgang schult Wissen auf komplexem Gebiet

„Arbeits- und Sozialversicherungsrecht ist ein komplexes Rechtsgebiet, das durch unübersichtliche Gesetzessystematik und umfangreiche höchstrichterliche Rechtsprechung geprägt ist. Für kleinere Wohnungsunternehmen sind die Herausforderungen daher besonders groß, denn sie verfügen über keine eigene Personalabteilung mit Spezialisten auf diesem Gebiet“, erklärt Prof. Dr. Michael Worzalla, Geschäftsführer des Arbeitgeberverbandes der Deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (AGV) und Professor der EBZ Business School. „Falsche Rechtsanwendung birgt ggf. kostenträchtige Risiken und kann unnötige

Streitigkeiten mit der Belegschaft verursachen“, ergänzt der Experte. Die Sachverhalte sind so komplex, dass sie nicht ‚nebenbei‘ und ohne Fachwissen beherrscht werden können. „Geschulte Personalsachbearbeiter werden daher händeringend gesucht, um die Geschäftsleitung in diesen Fragen zu entlasten.“

Um die Unternehmen in Fragen der der Personalarbeit zu unterstützen, entwickelte das EBZ gemeinsam mit dem AGV einen Lehrgang, der Mitarbeiter für die Übernahme von Aufgaben im Personalwesen qualifiziert. Die ausgebildeten Fachkräfte sollen die ►



Prof. Dr. Michael Worzalla, Geschäftsführer des Arbeitgeberverbandes der Deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (AGV) und Professor der EBZ Business School.

Geschäftsleitung nicht nur entlasten, sondern ggf. auch selbst Impulse und Ideen in die Personalarbeit des Unternehmens bringen.

„Von der Personalakquise und Personalauswahlverfahren bis hin zum Abschluss des Arbeitsvertrages, den Rechten und Pflichten im Arbeitsverhältnis, Arbeitszeitregelungen, Sozialversicherungsrecht, Beendigung von Arbeitsverhältnissen, betriebliche Mitbestimmung und Tarifvertrag – wir machen die Teilnehmer fit für diese Aufgaben. Darauf aufbauend erhalten sie die Kompetenzen, Personalplanung voranzutreiben und Talente zu fördern“, erklärt Rüdiger Grebe, Leiter der EBZ Akademie. ■

EBZ-Mitarbeiterin kurz vorgestellt



Lara Bonnemann, Mitarbeiterin der EBZ Akademie.

Manchmal ist es für ein Unternehmen sinnvoll, gleich mehrere Mitarbeiter in einem Bereich oder zu einem bestimmten Thema weiterzubilden. Es gibt aber auch Berufe in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, in denen Seiteneinsteiger mit unterschiedlichen Grundkenntnissen arbeiten. So gibt es für Hausmeister keine einheitliche Ausbildung. „Doch eine Inhouse-Schulung kann alle Mitarbeiter auf den gleichen Wissenstand bringen“, sagt Lara Bonnemann. Seit 2012 ist sie Mitarbeiterin der Akademie und für die Bildungsangebote Inhouse- bzw. Firmenschulungen zuständig, bei denen die Teilnehmer zur Wissensvermittlung ins EBZ kommen. „Im Jahre 2014 hatten wir 72 Veranstaltungen mit insgesamt 299 Seminartagen und 1.142 Teilnehmern. Das war ein super Jahr und die Arbeit hat mir sehr großen Spaß gemacht.“

Jede Firmenschulung wird in den Unternehmenskontext eingebettet und berücksichtigt Unternehmensstrategie und -ziele. „Passgenaue Konzepte zu entwickeln ist eine spannende Arbeit. Hier gilt es unternehmensspezifische Anforderungen mit neuesten didaktischen Erkenntnissen zu verknüpfen. Unsere Angebote sind vielfältig und reichen von Tagesveranstaltungen bis hin zu Angeboten, die Mitarbeiter über einen Zeitraum von 1,5 Jahren betreuen, aus. Ob Nachwuchskräfte, Hausmeister oder Makler – jede Teilnehmergruppe hat ihre individuellen Bedürfnisse, die es zu berücksichtigen gilt“, erklärt die Diplom-Pädagogin mit Schwerpunkt Erwachsenenbildung/ Organisationsentwicklung. „Das Arbeiten in der EBZ Akademie machen mir viel Spaß. Wir sind ein dynamisches Team und verstehen uns alle gut.“ ▶

Ihr Blick ins neue Jahr: „Wir orientieren uns an der digitalisierten und schnellebigen Gesellschaft und bieten bereits individuelles und passgenaues Lernen und Lernen am Arbeitsplatz an. Doch wir werden dies in Zukunft noch weiter ausbauen und darauf freue ich mich besonders.“ ■

Personalentwicklungskonzepte sichern Erfolg

Sinnvolle Instrumente für Wohnungsunternehmen

Bei kleineren und mittleren Wohnungsunternehmen basiert Personalplanung häufig auf dem Zufallsprinzip. Konkrete Maßnahmen zur Personalentwicklung fehlen ebenso. Ähnlich war es auch bei der Rheinwohnungsbau GmbH. Die Personalsituation kam immer zu Sprache, wenn die Unternehmensführung dem Aufsichtsrat beim jährlichen Bericht informierte. Hier wurde die Zahl der Mitarbeiter kritisch hinterfragt, denn es sollte vermieden werden, dass die Personal- und Verwaltungskosten zu hoch waren. „Stetige Rechtfertigungen ermüden. Eine Personalstrukturanalyse kann in solchen Situationen die richtigen Argumente liefern“, erläuterte Thomas Hummelbeck, Geschäftsführer und Vorsitzender der Rheinwohnungsbau GmbH.

Um zu wissen, ob und mit welchen Mitteln der Weg in Richtung Zukunft eines Unternehmens geht, gilt es den Unternehmensaufbau mit der Organisationsstruktur, den vorhandenen Mitarbeitern und Positionen in Hinblick auf die Zukunftsstrategie zu betrachten. Dies geschieht im Gespräch mit dem Vorstand. Zudem werden Interviews mit den Führungskräften geführt.

Die Erhebung der aktuellen Personalsituation ist der folgende Schritt. Dabei wird betrachtet, wie sich die Belegschaft in Hinblick auf ihr Alter in den nächsten fünf bzw. zehn Jahren entwickeln wird. Parallel dazu findet eine Bedarfsermittlung statt. Auch die Perspektiven der jüngeren Mitarbeiter und vor allem der Auszubildenden müssen formuliert werden. Diese Etappen durchlief die Rheinwohnungsbau GmbH vom Juli bis November 2013.

Die Personalstrukturanalyse des Unternehmens ergab, dass das Durchschnittsalter der Mitarbeiter im Jahre 2013 bei 46,9 Jahren lag. Von den 54 Mitarbeitern und 4 Azubis würden demnach 14 Mitarbeiter in den nächsten 10 Jahren in einen planmäßigen Ruhestand gehen – das waren 23% der gesamten Belegschaft. Berücksichtigte man alle absehbaren Abgänge durch Ruhestand, Auslauf der Befristungen und Beendigung der Ausbildung so hätte das Unternehmen im Jahre 2018 noch 49 Mitarbeiter in einem Altersdurchschnitt von 53,4 Jahren und im Jahre 2023 nur noch 38 Mitarbeiter mit einem Altersdurchschnitt von 55,7 Jahren. Für das weitere Bestehen des Unternehmens war hier Handlungsbedarf.

Zudem wurde eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Hier ging es um ihre Zufriedenheit im Zusammenhang mit dem Arbeitsplatz, den Rahmenbedingungen, der Unternehmensführung aber auch der kollegialen Zusammenarbeit. An der

Befragung nahmen 98% der Mitarbeiter teil, sodass die Antworten eine große Aussagekraft hatten. Die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung sowie der Personalentwicklungsanalyse stellte das Unternehmen den Mitarbeitern vor.

Aus der Mitarbeiterbefragung konnten Handlungswünsche und -bedarf in den Bereichen Gesundheitsmanagement, Kommunikation, Mitarbeiterführung sowie Weiterbildung der Arbeitnehmer abgeleitet werden. „Die Kommunikation der Mitarbeiter schulte die Rheinwohnungsbau GmbH durch Schreibwerkstätten. „Wir bemerkten, dass wir zwar einen modernen Internetauftritt haben, aber unser Schriftverkehr veraltete Floskeln enthielt. Wir analysierten, welche Schreiben das Haus verlassen und wie diese zeitgemäß gestaltet und verbessert werden können. Dies übten die Mitarbeiter in Schreibwerkstätten – das kam sehr gut an.“

Neben den kleineren Maßnahmen unterstützte die EBZ Akademie die Rheinwohnungsbau GmbH bei der Eingliederung eines nachhaltigen PE-Kreislaufs in das Unternehmen. Der Kreislauf sieht vor, dass die Führungskräfte und Mitarbeiter in leitenden Positionen zunächst die Mitarbeitersituation in ihrer Abteilung reflektieren. Sie analysieren die Potenziale ihrer Arbeitnehmer, bestimmen die High und Low Performer und haben die ruhestandsbedingten Abgänge o.ä. im Blick. Gemeinsam mit der Unternehmensführung wird diese abteilungsabhängige Personalsituation in einer Personalentwicklungsrunde diskutiert. Ausgehend davon können die nächsten Schritte geplant werden: Welche Mitarbeiter können durch Fort- und Weiterbildungen gefördert werden? Welche Arbeitnehmer sollten aufgrund ihrer Kompetenzen, Stärken und Vorlieben andere Aufgabenbereiche übernehmen? Die Führungskräfte führen danach Mitarbeitergespräche durch und planen gemeinsam mit ihnen die nächsten Entwicklungsschritte und Maßnahmen. Diese setzen die Mitarbeiter dann in einem vorgegebenen Zeitraum um. Im Anschluss daran reflektieren die Abteilungs- und Bereichsleiter wieder die Personalsituation und präsentieren diese wieder in der PE-Runde. „Einmal eingeführt dient dieser Kreislauf jedem Unternehmen. In regelmäßigen Abständen wird so die Personalsituation optimiert und schützt vor bösen Personalengpässen“, erklärt Rüdiger Grebe den Wirkmechanismus dieses Instruments.

„Das PE-Konzept hat dem Aufsichtsrat im Dezember 2013 voll überzeugt und die Geschäftsführung in die Lage versetzt, bedarfsgerecht und zukunftsorientiert zu planen“, gibt Thomas Hummelbeck ein Resümee.

„Forschung ist unerlässlich für die Wohnungswirtschaft“

Ein Interview mit Norbert Riffel, Geschäftsführer der VBW BAUEN UND WOHNEN GMBH



Norbert Riffel, Geschäftsführer der VBW BAUEN UND WOHNEN GMBH

Ob Mietwohnungen oder Eigenheime – mehr als 40.000 Bochumer vertrauen der VBW BAUEN UND WOHNEN, wenn es um Wohnen geht. Als Geschäftsführer des Wohnungsunternehmens wird Norbert Riffel mit steigenden Kundenansprüchen und stetigen Modernisierungsbedarf konfrontiert. Dies macht es notwendig, Optimierungspotenziale im Zusammenhang mit Modernisierungsmaßnahmen von Wohnungen zu ergründen. Aus dieser Situation heraus entstand – gemeinsam mit dem EBZ als starken Partner der Branche – das „Innovationsnetzwerk für die Wohnungswirtschaft“. Wie wichtig Forschung für die Wohnungswirtschaft ist, erklärt Norbert Riffel in einem Interview.

Wie wichtig ist Forschung aus Ihrer Sicht?

Norbert Riffel: Forschung ist nicht nur für die Wohnungswirtschaft sondern für unsere ganze Volkswirtschaft bedeutend, weil sich die Gesellschaft und damit Märkte und Kunden verändern und verändert haben. Viele andere Branchen sind stark im Bereich Forschung tätig und wir können uns als Wohnungswirtschaft da nicht abkoppeln.

Welches Ziel verfolgt das „Innovationsnetzwerk für die Wohnungswirtschaft“?

Norbert Riffel: Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen werden in unserer modernen Gesellschaft immer schneller und öfter gewünscht. Doch sie sind mit hohen Kosten und Zeiteinsatz verbunden. Das Innovationsnetzwerk für die Wohnungswirtschaft möchte da Optimierungsmöglichkeiten suchen. Um

dabei den roten Faden nicht zu verlieren, hat sich das Netzwerk vorerst auf die „Badsanierung“ fokussiert.

Hier geht es um eine Win-Win-Win-Situation zwischen Hersteller, Wohnungsunternehmen und Kunden. Den Handel beziehe ich als Unternehmen mit ein. Wir sind eine kleinteilige Branche – bereits der Erfahrungsaustausch der Parteien untereinander schaffte enorme Mehrwerte. Im Dialog stellt man fest, dass die Hersteller zwar wissen, dass die Wohnungsunternehmen Wohnungen vermieten, aber wie das geht, was wir machen, was für technische Herausforderungen es dabei gibt, wissen sie gar nicht. Sie haben eher den Bauträger im Fokus. Dann ist es spannend zu erläutern, wie unsere Preissysteme und unsere Mieten entstehen. Für die Hersteller ist es z.T. neu, dass jede Stadt ihren eigenen Mietspiegel hat und dann stellen einige sehr erschrocken fest, dass sie nicht nur mit einem Preis auseinander setzen müssen. Hier im Ruhrgebiet gibt es 15 verschiedene Mietspiegel. Die Hersteller müssen das wissen, um zu verstehen, warum Wohnungsunternehmen bei bestimmten Produkten vorsichtig sind. Die gängige Meinung, dass luxuriöses Bauen auch mehr Mieteinnahmen bringt, stimmt nicht. Eben dieser Austausch ist wichtig. Die Hersteller verstehen, wie Wohnungsunternehmen ticken und wir begreifen, warum bestimmte Entwicklungen vom Handel nicht mit Interesse verfolgt werden.

Warum widmete sich das Netzwerk speziell dem Thema Bad?

Norbert Riffel: Das Bad nimmt in unserer Kultur einen hohen Stellenwert ein. Gleichzeitig verbirgt sich hinter einem Bad ein enormer Aufwand. Wenn man sieht, wie viele Produkte dabei verwendet und diese einzeln bestellt – separat mit einer separaten Produktnummer bei unterschiedlichen Quellen – und eingebaut werden müssen, dann stellt wird deutlich, wie aufwendig die Logistik dahinter ist.

50 und 60 Jahre Bauten haben den Vorteil, dass sie alle ziemlich gleich geschnitten sind. Diese Bauten überwiegen im Ruhrgebiet. IKEA hat für sowas eine gute Idee gehabt: Das Möbelhaus verkauft ein Regal, welches der Kunde individuell zusammenstellen kann. Zum Zusammenschrauben erhält dieser ein Paket mit vielen Schrauben. Je nachdem wie er das Regal zusammenbaut, bleiben Schrauben über. IKEA stellte nämlich fest, dass es günstiger ist, ein Paket mit vielen Schrauben dem Regal beizufügen, die es dem Kunden ermöglichen, das Regal auf unterschiedliche Weise zu bauen, anstatt für jedes Regal die Schrauben individuell nach Kundenwünschen zusammen stellen zu lassen. Die Logistik bei IKEA ist simpler,

fängt aber die Mehrkosten der unnötigen Schrauben auf. Dieses Beispiel haben wir im Innovationsnetzwerk besprochen. Warum sollte es nicht möglich sein, so ein „Standartsäckchen“ für ein Bad zusammenzustellen? In diesem befinden sich dann viele Rohre, Schrauben und Schellen. Wenn ein Teil bei der Badsanierung überbleibt, rendiert es sich immer noch. Denn das Teuerste bei einer Badsanierung ist der Umstand, wenn ein Handwerker noch mal los muss, weil ein Teil fehlt. Mehrwerte schaffen durch gute Logistik – das ist innovativ.

Ob das entwickelte Konzept in der Praxis umsetzbar ist, wird sich in der Praxis beim Einbau von Testbädern in Leerwohnungen zeigen.

Wird es diese „Bad-IKEA-Tüten“ in unterschiedlichen Preiskategorien geben?

Norbert Riffel: Wir sind da ja erst am Herantasten. Sicher wird es unterschiedliche Differenzierungsmöglichkeiten geben. Wir können uns von IKEA zwar viel abgucken, doch ein Bad ist komplizierter als gedacht. Es gibt unterschiedliche Lagen und Quartiere. In den Beständen leben unterschiedliche Kundengruppen mit differenzierten Ansprüchen und Bedürfnissen. Daran ausgerichtet, muss es auch im Sanitärbereich unterschiedliche Produktqualitäten geben. Diese werden auch differenziert bepreist. Die Unterschiede fangen bei Kacheln, Wasserhähnen, Duschamaturen, Toilettentopf und Duschwanne – also alles, was sichtbar ist.

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit der EBZ Business School?

Norbert Riffel: Ich schätze die Menschen – Netzwerke haben immer etwas mit Menschen zu tun und bei diesem Netzwerk sind die richtigen Menschen zusammengekommen. Sie begleiten das Forschungsthema theoretisch aber auch mit viel Herzblut und Spaß.

Daneben ist die EBZ Business School die – aus meiner Sicht – professionellste Einrichtung in der Wohnungswirtschaft. Die Hochschule versteht, was die Branche denkt, weil sie einen vielfältigen Einblick in die Wirtschaft hat. Sie wird von Praktikern mit gesteuert und auch hat ebenfalls einen guten Draht zu den Herstellern und zu der Zulieferer-Seite.

Impressum

EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Springorumallee 20
44795 Bochum

Fon: +49 234 9447 609
Fax: +49 234 9447 666
E-Mail: m.danisch@e-b-z.de
Web: www.e-b-z.de
www.ebz-business-school.de

Redaktion: Margarethe Danisch

Fotos: EBZ, VdW Rheinland-Westfalen, Ralph Sondermann, GdW Andrew Graumann Photography.