

KALO JOURNAL



Abrechnung verpennt und jetzt aber höchste Eile? Nicht so bei KALORIMETA.

> Seite 3



Betriebskostenabrechnung per Post – bei der Freiburger Stadtbau führt der Weg über Hamburg.

> Seite 4



Seit vier Jahrzehnten beliefert URBANA die Raunheimer Ringstraße mit Wärme. Nun wird modernisiert.

> Seite 6

Herausgeber: KALO Gruppe | Heidenkampsweg 40 | 20097 Hamburg | info@kalo-gruppe.de | www.kalo-gruppe.de | Verantwortlich für den Inhalt: Friedemann Kuppler (Pressesprecher der KALO Gruppe)

Innovative Technik, erstklassige Dienstleistungen, persönliche Betreuung

KALO Gruppe plant Ausbau des Gebäudemanagements



Die Gebäudemanagement-Teams der URBANA reagieren schnell und auf hohem Niveau. Die Teams vor Ort bestehen aus Fachingenieuren, Handwerksmeistern und Fachmonteuren.

Eine gute Idee setzt sich zwangsläufig durch – auf diesen lakonischen Nenner kann man eine Neuigkeit der KALO Gruppe bringen, die, streng genommen, keine Neuigkeit ist. Sondern eher die Konsequenz eines Erfolgs. Vor zwei Jahren stellte die KALO Gruppe mit Coska – Combined Services Kalo – erstmals ihr innovatives Dienstleistungskonzept für die Wohnungswirtschaft vor. Vor allem dessen damaliges „technische Modul“ läuft derart erfolgreich, dass die KALO Gruppe sich nun entschlossen hat, dieses Segment auszubauen und in eine neue Gesellschaft auszugründen.

Die neue Gesellschaft URBANA Gebäudemanagement leistet zum einen alle Dienste rund um das technische Management eines Gebäudes. Ergänzt - und das ist neu - wird es um die Dienstleistung des infrastrukturellen Sektors und einige Dienstleistungen rund um den Mieter. Mit dieser Erweiterung des Leistungsspektrums reagiert die KALO Gruppe unter anderem auf die demografische Entwicklung,

die zunehmend in die Bewirtschaftung einer Immobilie einsickert. So steigt mit dem wachsenden Anteil älterer Bewohner auch die Nachfrage nach sozialen Diensten rund um das Wohnen: das umfasst Fahrdienste oder Einkaufsservices ebenso wie die barrierefreie Modernisierung einer Wohnung oder eines Gebäudes. Auch Flächenbewirtschaftung ist in dem infrastrukturellen Segment enthalten, so zum Beispiel Müllmanagement, Gartenpflege oder Schneedienste.

Die Vorteile, das technische und das infrastrukturelle Gebäudemanagement in die Hand eines erfahrenen Dienstleisters auszulagern, liegen auf der Hand. So bringt das Outsourcing zunächst einmal eine deutlich spürbare Kostensicherheit für den Kunden. „Wir liefern Gebäudemanagement zu Festpreisen. Das Wohnungsunternehmen kann sein Budget sicher planen, es befreit sich vor allem auf dem Feld der technischen Instandhaltung von nur schwer kalkulierbaren Kostenrisiken“, bringt es Martin Schmidt,

Vorstandssprecher der KALO Gruppe, auf den Punkt.

Eine kaputte Heizung, ein feuchter Fleck an der Decke, ein defektes Garagentor – Fälle wie diese sind das „Täglich-Brot“ der technischen Instandhaltung von Wohnanlagen.

„Wir liefern technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement zu Festpreisen. Das Wohnungsunternehmen kann sein Budget sicher planen“

Das noch zu gründende Gebäudemanagement-Unternehmen der URBANA, das Mitglied der KALO Gruppe sein wird, kümmert sich in Servicecentern vor Ort prompt und kostensicher um die individuellen Belange der Instandhaltung. Die Gebäudemanagementteams reagieren schnell und auf hohem Niveau. Die Teams vor Ort bestehen jeweils aus Fachingenieuren, Handwerksmeistern und Fachmonteuren. Es ist sicherlich der Bandbreite der Qualifikation der Teammitglieder zu verdanken, dass 70 Prozent aller Reparaturfälle vom Serviceteam selbst bearbeitet werden können. 40 bis 50 Prozent aller Reparaturfälle sind so bereits nach ein bis zwei Werktagen erledigt, 87 Prozent nach fünf Werktagen.

Obwohl kleinere Reparaturen bis zirka 500 Euro finanziell nur ungefähr ein Zehntel des Instandsetzungsvolumens ausmachen, stellen sie zahlenmäßig doch den deutlich höheren Anteil dar und sind in der Regel damit enorm verwaltungsentensiv. Zudem wird bei der Beauftragung einzelner Handwerksfirmen mit Kleinreparaturen meist kurzfristig agiert: eine Reparatur folgt der anderen, ohne dass nach den Ursachen der Mängel geforscht wird. Die Mitarbeiter des

Fortsetzung auf Seite 2



EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Konzentration aufs Kerngeschäft lautet eine der Erfolgsformeln für Unternehmen. In der Theorie hört sich das freilich einfacher an, als es in der Praxis ist. Denn es geht in der Bewirtschaftung eben nicht nur darum, die Gartenanlage zu pflegen, eine Wohnung nach Mieterwechsel zu renovieren und zwischendrin eine defekte Heizung zu reparieren. Es geht nicht nur darum, das Gebäude zu reinigen, Ansprechpartner für die Mieter zu sein oder Instandhaltungsarbeiten zu tätigen. Es geht auch darum, dass alle diese Prozesse effektiv, kostensicher und auf höchstem Niveau durchgeführt werden. Eine Dienstleistung gilt nur dann als erfolgreich ausgelagert, wenn sie Kosten spart und zugleich hochwertig ausgeführt wird. Der Teufel steckt also, wie immer, im Detail. Denn ein hohes Niveau ist bei vielen Dienstleistern mit ebensolchen Kosten verbunden, schließlich ist gute Arbeit immer zeit- und damit personalintensiv. Dies muss man aufzufangen wissen. Die KALO Gruppe hat mit ihrem Ansatz des Gebäudemanagements bewiesen, dass Kostenkontrolle und Qualität sich nicht ausschließen. Pro 10.000 betreute Wohnungen sparen wir unseren Kunden mindestens 100.000 Euro an Instandhaltungskosten ein, weil wir nachhaltig und effektiv arbeiten (das eine geht nicht ohne das andere). Unsere Philosophie überzeugt. Unsere Kunden – große und mittlere Wohnungsunternehmen – vertrauen uns mittlerweile nicht nur das technische Gebäudemanagement an, sie nehmen zunehmend auch die infrastrukturellen Dienstleistungen in Anspruch. Wir kümmern uns darum, dass eine Wohnanlage „läuft“ – von der Gartenanlage über das Müllmanagement und die Reinigung bis hin zu Hausmeisterdiensten. Und wir haben auch die älteren Bewohner im Blick. Sprechen Sie uns an! Wir zeigen Ihnen gerne, wie Gebäudemanagement nach Art der KALO Gruppe funktioniert: schnell, gut, persönlich – und kostensparend.

Mit freundlichen Grüßen

Martin Schmidt,
Vorstandssprecher der KALO Gruppe

Fortsetzung von Seite 1

Gebäudemanagements lösen diese Probleme effektiv. Jeder Reparaturfall wird ausführlich dokumentiert. Nur so können systematische Defekte an Bauteilen und Wohnanlagen aufgedeckt und deren Ursache nachhaltig beseitigt werden. Zudem kann der Kunde jederzeit Einblick nehmen in die Historie problematischer Fälle. Überhaupt werden alle Vorgänge für den Kunden lückenlos in einem eigenen CAFM-System dokumentiert. „Wir setzen auf Transparenz“, sagt Schmidt. Die Mitarbeiter weisen projektspezifisch in der CAFM-Software Inventaränderungen nach, erstellen regelmäßig Kostenberichte und informieren über aktuelle Vorgänge direkt im Online-Portal.

Bundesweit betreut die URBANA momentan über 80.000 Wohnungen im Rahmen der pauschalen Instandhaltung, und die Zahl der Wohneinheiten nimmt weiter zu. Von den Teams vor Ort werden dabei entsprechend der Kundenwünsche unterschiedliche Strategien der Werterhaltung und Wertsteigerung unterstützt und umgesetzt. Der Kundenstamm ist mit diesem Konzept seit 1994 stetig gewachsen. Damals debütierte URBANA mit der Instandhaltung von rund 5.000 Wohneinheiten der Berliner degewo, für die sie heute 23.000 Wohnungen betreut. „Im Lauf der Jahre haben wir durch die Erfahrung vor Ort unsere Prozesse immer effektiver und damit kostensicherer gestalten können“, berichtet Schmidt. Mit der Folge, dass URBANA heute in der Lage ist, über standardisierte Verträge das Gebäudemanagement nicht nur den großen und mittleren, sondern

auch kleineren Wohnbauunternehmen anbieten zu können. Auch in diesem Segment hat sie bereits Erfahrung. So hat sie seit 2008 von der GWH Wiesbaden mit 2.300 Wohneinheiten unter Vertrag, letztes Jahr kam die GWH Marburg mit 2.500 Wohneinheiten dazu. In Marburg kümmert sich die URBANA mit einem Rund-um-die-Uhr-Team vor Ort in allen Gewerken um die pauschale Instandsetzung (der Vertrag sieht eine Wertobergrenze bis 2.500 Euro brutto vor), zusätzlich wickelt sie anfallende Modernisierungen und Versicherungsschäden ab und wartet alle technischen Anlagen.

Doch die GWH Marburg ist nicht nur in Sachen Größe ein gutes Beispiel für den neuen Geschäftsbereich. In Marburg hat die URBANA auch den Mieterservice komplett übernommen. Konkret heißt das: sie kümmert sich persönlich um die Mieter, deren Bedürfnisse, Wünsche und Probleme. Das betrifft technische Fragen ebenso wie kleine Reparaturen, infrastrukturelle Fragen oder Dienste rund um die individuellen Bedürfnisse der Mieter. So organisieren die Teams vor Ort wenn nötig auch einen Krankentransport, vereinbaren Arzttermine, übernehmen Kurierdienste für die Mieter, holen in ihrem Auftrag Medikamente von der Apotheke, kaufen für die Mieter ein, nehmen Postpakete an, koordinieren Pflegedienste und vieles, vieles mehr. „Ältere Mieter möchten so lange wie möglich in ihrem vertrauten Umfeld wohnen bleiben. Wir helfen ihnen dabei, indem wir ihnen zum Beispiel die langen Wege abnehmen“, erklärt Schmidt. „Eine gute Wohnung zeichnet



Mit dem wachsenden Anteil älterer Bewohner steigt auch die Nachfrage an sozialen Diensten rund um das Wohnen.

sich heutzutage nicht mehr nur dadurch aus, dass sie technisch einwandfrei ist. Sie braucht auch ein einwandfreies soziales Netzwerk.“

Ältere Menschen werden zu einer immer bedeutenderen Zielgruppe, auf deren Bedürfnisse sich die Branche einstellen muss

Mit der Öffnung des technischen Gebäudemanagements für weitere Dienste aus dem infrastrukturellen und sozialen Bereich bewegt sich die KALO Gruppe freilich nicht im Versuchslabor. Allein die vielen neuen Projekte in Bremen (10.000 WE), Neustadt a.d. Weinstraße und Berlin (17.000 WE) und Marburg zeigen, wie groß der Bedarf von Woh-

nungsunternehmen ist, neben der Kostensicherheit, welche die Auslagerung der technischen Instandhaltung bringt, speziell älteren Mietern zu ermöglichen, lange in ihrer vertrauten Wohnung zu bleiben. Und die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen wächst, schließlich werden die Deutschen immer älter. Nach Untersuchungen des Statistischen Bundesamts werden im Jahr 2020 rund 25 Prozent der Deutschen älter als 65 Jahre sein. Im Jahr 2050 wird bereits fast ein Drittel der Bevölkerung das 65. Lebensjahr überschritten haben. Damit kehren sich die Zielgruppen am Wohnungsmarkt um – die potenziellen Interessenten für altersgerechte Wohnformen nehmen zu. Ältere Menschen werden zu einer immer bedeutenderen Zielgruppe, auf

deren individuelle Bedürfnisse und Markterwartungen sich die Branche in den nächsten zehn bis 15 Jahren einstellen muss. Wie das geht, zeigt die KALO Gruppe. „Wir haben seit jeher auf Nachhaltigkeit gesetzt. Wir geben mehr auf solide Erfahrung denn auf hektische Reaktion auf vermeintliche Trends. Unsere Erfahrung im infrastrukturellen Mieterservice ist nun so solide, dass wir in der Lage sind, ihn in das Geschäftsmodell des Gebäudemanagements aufzunehmen und über standardisierte Verträge auch kleineren Unternehmen anzubieten“, sagt Schmidt.

Mehr Informationen zum neuen Gebäudemanagement der KALO Gruppe unter www.urbana-gm.de oder unter www.kalo-gruppe.de

Gebäudemanagement

... das sind Planungs- und Baumaßnahmen:

- Erstellung von Budgets für die mehrjährige Instandhaltungsplanung
- Altersgerechter Umbau von Wohnungen
- Planung und Durchführung von komplexen Wohnungsmodernisierung nach Mieterwechsel
- Modernisierung von unwirtschaftlichen Wärmeerzeugungsanlagen
- Erstellung von komplexen Energieversorgungskonzepten unter Berücksichtigung aktueller gesetzlicher Vorgaben

Gebäudemanagement

... das ist individueller Mieterservice:

- Einrichtung eines Servicebüros im Bestand
- Persönliche Mietersprechstunden
- Organisation von besonderen Mieterwünschen:
 - Kleinstreparaturen bzw. Hilfestellung für Mieter zum Festpreis
 - Organisation eines Krankentransports oder Arzttermins
 - Kurier- und Einkaufsservice; Annahme von Postpaketen
 - Koordination von Pflegediensten mit einem Partner und vieles mehr

Gebäudemanagement

... das sind infrastrukturelle Dienstleistungen:

- Gebäudereinigung
- Abfallentsorgung
- Poststelle, Botendienste
- Gärtnerdienste, Pflege der Außenanlagen, Pflanzenpflege
- Winterdienste
- Bewachung und Sicherheit

Gebäudemanagement

... das ist die Reduktion interner Verwaltungskosten:

- Statt vieler tausend Einzelrechnungen nur noch wenige Pauschalrechnungen: Bei URBANA rechnet man pro 50.000 Wohneinheiten (verteilt auf zirka 1.000 Wirtschaftseinheiten) mit ungefähr 90.000 Vorgängen – beim Kunden selbst kommen nur 2.000 Vorgänge, Abschläge und Abrechnung der Pauschalen an
- Komplette administrative Abwicklung von Versicherungsschäden und Unterstützung beim Beschwerdemanagement (z. B. Schimmelpflicht) zu Festpreisen

Hektik nach Ablese? Nicht mit KALORIMETA

„Schnelligkeit ist eine Fähigkeit, die notwendig ist, um Flöhe zu fangen, aber nicht, um Bücher zu schreiben“, stellte der russische Schriftsteller und Nobelpreisträger für Literatur, Michail Alexandrowitsch Scholochow, einst fest - und illustrierte damit anschaulich die bekannte Tatsache, dass es keine absoluten Tugenden gibt. In Bezug auf die Erstellung der Heiz- und Betriebskostenabrechnung sorgen indes Gesetz und Gerichte dafür, dass die verlässliche Schnelligkeit der Abrechnungserstellung kein Selbstzweck, sondern ein wertvoller Vorteil der Dienstleistung ist:

Die Heizkostenabrechnung ist Teil der mietrechtlichen Betriebskosten- und Hausgeldabrechnung in der Wohnungseigentümergeinschaft. Es ist der Teil, den der Vermieter oder Verwalter nicht selbst erstellen kann, weil er zur Anwendung der Verbrauchserfassungsgeräte die Zuarbeit eines professionellen Messdienstes bedarf. Umso ärgerlicher ist es, wenn der Vermieter oder Verwalter ihre Zahlen bereits zusammengetragen haben und lange auf die Heizkostenabrechnung warten müssen.

Im Mietverhältnis über Wohnraum hat der Vermieter dem Mieter gemäß Paragraph 556 BGB die **Betriebskostenabrechnung innerhalb eines Jahres nach Ende des Abrechnungszeitraums** zu übermitteln. Wenn der Zeitpunkt des Zugangs auf der Kippe steht (hat die Abrechnung am 31.12. oder erst am 1.1. beziehungsweise 2.1. des neuen Jahres im Briefkasten des Mieters gelegen?), ist es der Vermieter, der beweisen muss, dass die Abrechnung dem Mieter rechtzeitig zugestellt wurde. Wer diese Frist ausreißt, geht deshalb ein unnötiges Risiko ein. Die Jahresfrist des Paragraph 556 BGB ist eine **Ausschlussfrist**. Geht die Abrechnung dem Mieter auch nur einen Tag später zu, muss der Mieter eine errechnete Nachzahlung nicht mehr leisten. Der Vermieter kann sich nicht damit entschuldigen, dass sein Abrechnungs-

unternehmen die Schuld an der Verzögerung trägt. Das Abrechnungsunternehmen ist – wie es im BGB heißt – sein Erfüllungsgehilfe, für dessen Versäumnisse der Vermieter wie für eigene eintreten muss.

Geht die Abrechnung dem Mieter auch nur einen Tag zu spät zu, muss er eine errechnete Nachzahlung nicht mehr leisten

Der Vermieter muss die verspätete Abrechnung im Übrigen trotzdem noch erstellen, denn sonst wäre der Mieter nach der Rechtsprechung berechtigt, seine weiteren Vorauszahlungen zurückzubehalten, bis abgerechnet ist. Hat der Mieter seine Nachzahlung geleistet, obwohl ihm die Ab-

angaben oder der Kunde selbst bekommt die Rechnung von seinem Versorger nicht so schnell wie erwartet zugesandt – **gut, wenn ein schneller Abrechner im Hintergrund solche Verzögerungen wieder ausbügeln kann**. Es kann auch einmal der Fall sein, dass eine Abrechnung für den Mieter erst verständlich ist, nachdem er einige Erläuterungen dazu erhalten hat. Es ist gerichtlich entschieden worden, dass auch solche notwendigen Erläuterungen innerhalb der Jahresfrist gegeben werden müssen, um die Abrechnung noch durchsetzen zu können.

Das Abrechnungsunternehmen ist Erfüllungsgehilfe des Vermieters

er eine Abrechnung erhält. Mindestens ebenso angewiesen auf den schnellen Erhalt der Abrechnung wie der Vermieter ist der WEG-Verwalter. Wohnungseigentümer müssen bis zum 31. Mai ihre Steuererklärung beim Finanzamt einreichen, es sei denn, sie haben Verlängerungsanträge gestellt. Viele Steuerzahler möchten aber eine Verlängerung gar nicht beantragen, da sie vom Finanzamt eine Rückerstattung erwarten. Für die Steuererklärung benötigen die Eigentümer die beschlossene Wohngeldabrechnung. In Verwalterverträgen ist deshalb oftmals festgelegt, dass die WEG-Versammlung mit Beschluss über die Jahresabrechnung in



WEG-Verwalter

deshalb für die Abrechnung einen Partner wie KALORIMETA, der nach Zusendung der Kundenangaben schnell und korrekt abrechnet und ihm damit lästige Rückfragen und Beschwerden seiner Wohnungseigentümer erspart.

Die Jahresfrist muss unbedingt eingehalten werden

Auch wer als Zwangsverwalter tätig ist, unterliegt aus rechtlichen Gründen zeitlichen Zwängen. Der Zwangsverwalter eines Mietgebäudes ist verpflichtet, die Betriebskostenabrechnungen zu erstellen, die in die Zeit der Zwangsverwaltung fallen sowie die Abrechnungen des vorherigen Zeitraums, und die entsprechenden Salden einzuziehen. Jede Forderung, die er realisieren kann, stellt für den Zwangsverwalter einen Erfolg dar. Mit KALORIMETA kommt der Zwangsverwalter diesem Erfolg näher, weil er auf die Abrechnung nicht lange warten muss.

Schließlich ist die schnelle Abrechnung auch in einer weiteren Konstellation notwendig: Sofern eine Wohnung an einen Mieter überlassen ist, der Hilfe zum Lebensunterhalt erhält, bezahlt der Sozialleistungsträger auch die Heizkosten für diesen Mieter. Er bezahlt auch den Abrechnungssaldo, wenn sich dieser als „gegenwärtiger Bedarf“ im bestehenden Mietverhältnis ergibt. Hat der Mieter inzwischen bereits eine andere Wohnung bezogen, ist es sehr fraglich, ob der Sozialleistungsträger trotzdem noch die Nachzahlung aus der „alten“ Wohnung bezahlen muss, denn als Maßnahme der Wohnungssicherung



Abrechnung verpennt und jetzt aber höchste Eile? Nicht so bei der KALORIMETA: mehr als 80 Prozent aller Abrechnungen erstellt sie innerhalb von sieben Kalendertagen.

rechnung erst nach Ablauf der Jahresfrist zuzugang, kann er die Zahlung sogar wieder zurückfordern. Die Jahresfrist muss deshalb unbedingt eingehalten werden.

In Anbetracht all dieser gesetzlichen Terminvorgaben ist es gut zu wissen, dass man sich auf KALORIMETA verlassen kann – als schnellem Abrechner, der über 80 Prozent der Abrechnungen innerhalb einer Woche erstellt.

Ein Jahr - und damit die Abrechnungsfrist - ist schnell vorbei. Vielleicht hat der Abrechnungsmitarbeiter einmal Rückfragen zu den Kunden-

Das ist nur möglich, wenn die Abrechnung rechtzeitig beim Vermieter ist. Wer meint, als Gebäudeeigentümer von dieser Zeitproblematik nicht betroffen zu sein, weil er nicht Wohnraum, sondern Gewerbeobjekte vermietet, irrt. **Denn der Rechtsprechung zufolge ist die Abrechnungsfrist von einem Jahr auch auf Gewerbeobjekte anwendbar**. Wird die Frist überschritten, führt das im Gewerbe zwar nicht dazu, dass Nachzahlungen entfallen, aber der Gewerbieter ist nach Ablauf eines Jahres berechtigt, die Vorauszahlungen zurückzuhalten, bis

der ersten Jahreshälfte oder sogar eher abgehalten werden muss. **Die zeitgerechte Aufstellung der Jahresabrechnung gehört der Rechtsprechung zufolge zu den wichtigsten Aufgaben des Verwalters**. Wenn der Verwalter wiederholt die Jahresabrechnung für die Wohnungseigentümergeinschaft nicht rechtzeitig aufstellt, kann dies, wie das Bayerische Oberste Landesgericht festgestellt hat, sogar einen wichtigen Grund zur außerordentlichen Kündigung des Verwaltervertrags darstellen. Neben einem eigenen guten Zeitmanagement braucht der

Fortsetzung auf Seite 4

Fortsetzung von Seite 3

wäre dies nicht mehr zwingend erforderlich. Ein solcher Fall liegt gegenwärtig dem Bundessozialgericht zur Entscheidung vor. Die zeitnahe Abrechnung ist hier das beste Mittel, um Sozialmietverhältnisse ohne Nachteile abzuwickeln. Es gibt also eine ganze Reihe rechtlicher Vorgaben für die Heiz- und Betriebskostenabrechnung, die mit der Zeitdauer ihrer Erstellung zu tun haben. Der schnellste Abrechner kann natürlich nicht eigenes Zeitmanagement ersetzen; die Abrechnung mit KALORIMETA schafft aber die besten Voraussetzungen, um nicht in Zeitdruck zu geraten.

Autorin:
RA Dr. Julia Schumacher,
Anwaltskanzlei Kues,
Hamburg

Schneller abrechnen

Das macht Kalorimeta so schnell keiner nach: In weit über 80 Prozent geht die Abrechnung innerhalb von sieben Kalendertagen, nachdem die Ablesewerte und die umlagefähigen Betriebskosten in Hamburg eingegangen sind, schon an den Kunden raus. Damit ist Kalorimeta einer der schnellsten Energieabrechner im Lande. „Unser Abrechnungs-System Kalorimeta (ASK) ist flexibel und einfach aufgebaut“, erklärt Fred Baumann, Prokurist und Bereichsleiter Abrechnung. „Wir sind so schnell, weil unsere organisatorischen und EDV-gestützten Abläufe komplett auf den Kunden ausgerichtet sind.“ Basis der verbrauchsabhängigen und detaillierten Abrechnung ist dabei das Grunddatenblatt, das alle notwendigen Informationen über die Heizungsanlage und die eingesetzte geräte-technische Ausstattung enthält. Steht der Zeitraum der Abrechnung fest, erhält der Kunde zunächst das Liegenschaftsstamblatt, die

Kostenaufstellung und die Nutzerliste. „Der Kunde trägt die aktuellen Daten ein und schickt uns die Originalformulare zurück“, ergänzt Baumann. „Den Rest erledigen wir.“ Die Ablesewerte werden überwiegend mit einem mobilen System erfasst und automatisch auf den Zentralrechner übertragen. Alle Geräte, wie beispielsweise Wärme- Wasserzähler und Heizkostenverteiler, sind dort mit ihren entsprechenden Nummern und Vorjahresverbrauchswerten bereits registriert. „Allein durch diese Übertragung sparen wir deutlich Zeit“, betont Baumann. „Hinzu kommt ein weiterer Vorteil: der Bewohner erhält einen ausgedruckten Ablesebeleg, anhand dessen er die Daten sofort kontrollieren kann.“ Das mobile Datenerfassungssystem verhindert zudem Ablese- und Tippfehler, was „immens wichtig ist, denn schließlich kann korrekt nur abgerechnet werden, wenn korrekt abgelesen wurde.“

Abgerechnet wird in Hamburg

Outsourcing der Betriebskostenabrechnung? Freiburg macht's vor!

Die Bewirtschaftung von Wohnimmobilien ist eine personalintensive Angelegenheit – übrigens weitaus personalintensiver als alle anderen Immobilienarten. In Zeiten schlanker, effektiver Verwaltung sind kluge Property Management-Konzepte gefragt – eins davon liefert die KALO Gruppe. Als der Dienstleister für die Wohnungswirtschaft bietet sie sämtliche Sekundärprozesse rund um die Immobilie. Dazu zählen nicht nur die technischen und infrastrukturellen, sondern ausdrücklich auch die kaufmännischen Dienstleistungen. Wie das funktioniert, zeigt ein Blick nach Freiburg.

Dort hat die KALO Gruppe vor rund zwei Jahren die komplette Betriebskostenabrechnung der Freiburger Stadtbau GmbH übernommen. Die FSB ist einer der größten kommunalen Wohnraumversorger im badischen Raum – und ein Pionier in Sachen Outsourcing. Ihr Projekt mit der KALO Gruppe war bis dato bundesweit einmalig, noch nie hat ein kommunales Wohnungsunternehmen die Abrechnung und Erstellung der finanzbuchhalterischen Daten sowie

die Mieterkorrespondenz und Betreuung ausgelagert. Die KALO Gruppe ist in Freiburg freilich nicht unbekannt: in Sachen Abrechnung von Heizung und Kaltwasser ist sie seit 30 Jahren erster Ansprechpartner für die FSB. Und auch die Auslagerung der kompletten Betriebskostenabrechnung hat sich mittlerweile bewährt.

„Freiburg liefert die Daten an uns, wir bereiten sie den Umlageschlüsseln gemäß auf, erstellen die Abrechnungen und senden die Datensätze schließlich an die FSB, die sie nur noch in ihre Finanzbuchhaltung einspeisen muss“, erklärt Fred Baumann. Prokurist der KALORIMETA, die zur KALO Gruppe gehört. Die Mieter der Freiburger Stadtbau bekommen die Betriebskostenabrechnung komplett in einem Briefumschlag zugesendet. Der Abrechnung liegt ein personalisiertes Anschreiben bei, das über die wichtigsten Punkte aufklärt. Und da die FSB eigene Mieterbüros betreibt, wird jede Rechnung zudem als PDF-Dokument zur Verfügung gestellt, damit die Mitarbeiter vor Ort auf Kundenfragen reagieren können.

„Die Wohnungswirtschaft muss sich auf das Wesentliche konzentrieren. Dazu gehören die Kernkompetenzen Bauen, Sanieren und Wohnen sowie die Bereitstellung von kostengünstigem Wohnraum. Wenn andere bestimmte Dienstleistungen besser können, ist Outsourcing der richtige Schritt“, fasst Ralf Klausmann, Geschäftsführer der FSB, die Vorteile zusammen, die die Auslagerung der Betriebskostenrechnung bringt.

Der Wohnungswirtschaft die Betriebskostenabrechnung zu erleichtern, ist bereits seit Jahren Thema der Dienstleister in der Branche. Doch auch die erfolgreicherer Konzepte wie etwa die „integrierte Abrechnung“ konnten diese Forderung nur unzureichend erfüllen. Nach zwei Jahren Erfahrung in Freiburg „kann die KALO Gruppe zu Recht behaupten: wir haben ein Konzept, das die Wohnungswirtschaft von dem personal- und damit kostenintensiven Block Abrechnung tatsächlich entlastet“, weiß Martin Schmidt, Vorstandssprecher der KALO Gruppe.



„Die Wohnungswirtschaft muss sich auf das Wesentliche konzentrieren“, sagt Ralf Klausmann. Die FSB hat daher die Betriebskostenabrechnung ausgelagert.

Die **Freiburger Stadtbau** GmbH (FSB) ist die größte Wohnungsgesellschaft in Südbaden. Sie besitzt knapp 8.000 eigene Wohnungen, 276 angemietete Wohneinheiten und ist Mietverwalterin für 160 Wohnungen und WEG-Verwalterin für 1.356 WEG-Einheiten in Freiburg. Bundesweites Aufsehen erregt die FSB derzeit mit der Sanierung eines Hochhauses zum ersten Passivhochhaus Deutschlands.

„Uns geht es nicht um Service von der Stange“

Ansprechpartner mit Gesicht und Know-how statt anonymer Call-Center und ungelerner Aushilfskräfte, die alle Tage wechseln – KALORIMETA setzt auf hohe Qualität in der Kundenbetreuung. Die persönliche Betreuung vor Ort ist gut strukturiert: 27 Gebietsleiter teilen sich die vier Regionen Ost, West, Süd und Nord. In der Region West wirkt Regionalleiter Christian Krzyzowski.

Herr Krzyzowski, vor fast vier Jahren hat KALORIMETA die Regionalstruktur eingeführt. Sie sind seit Mai 2009 als Regionalleiter West für die dort tätigen Gebietsleiter Ansprechpartner Nummer eins. Ihre Bilanz bislang?

Die KALORIMETA sieht sich – seit jeher übrigens – als Dienstleister und auch als Partner ihrer Kunden. Unsere Betreuung ist persönlich, wir reagieren schnell, und wir sind kompetent. Die regionale Struktur hat diese Qualitäten noch verbessert, weil sie unsere Arbeitsprozesse wesentlich optimiert. Wir können heute noch schneller und genauer denn je handeln, weil die vielen Informationen und Kenntnisse aus allen Bereichen exakt auf die regionalen Besonderheiten zugeschnitten sind.

In der Messdienstleistung herrschen regionale Besonderheiten?

Natürlich, so müssen wir beispielsweise Änderungen der Landesbauordnung immer zeitnah berücksichtigen. Und das



Der 36-jährige Christian Krzyzowski ist seit bald eineinhalb Jahren Leiter der Region West.

geht besser, wenn man regional aufgestellt ist. Die regionale Organisation soll ja kein Bürokratiemonstrum sein, sondern ein Optimum an Kundennähe bringen. Und so ist es auch: Regionalleitung, Zentrale und die sechs Gebietsleitungen stimmen sich eng ab, so entstehen schnell kundenspezifische Lösungen. Ob WEG-Verwalter, Genossenschaften, Großinvestoren oder Privatkunden – alle werden sie auf kurzem Weg von uns betreut.

Bieten das nicht alle Messdienstleister gleichermaßen, die Betreuung auf kurzem Dienstweg?

Ich denke nicht. KALORIMETA verzichtet bewusst auf anonyme Call-Center-Lösungen oder nur einseitig ausgebildete Mitarbeiter. Bei anderen über-

regionalen Messdienstleistern teilt man die Verantwortung für Vertrieb, Service, Abrechnung und so weiter auf viele einzelne Stellen. Mitunter weiß ein Kunde vor lauter Ansprechpartnern gar nicht mehr, an wen er sich eigentlich wenden soll. Ich kann mir kaum vorstellen, dass die Wohnungswirtschaft, die das Segment Abrechnung ja nicht nur irgendwie, sondern effizient abgeben möchte, ein derartiges Wirrwarr an scheinbaren Service-Nummern tatsächlich als Arbeitserleichterung betrachtet. KALORIMETA hingegen ist mit einem Ansprechpartner vor Ort. Wir arbeiten intensiv mit unseren Kunden zusammen, erweitern unseren Wissenstand kontinuierlich.

Organisation hin oder her: Abrechnung von Heiz- und

Der KALO-Buchtipps

Die neue Heizkostenverordnung

Die Wärmekosten der Zentralheizung müssen nach der neuen Heizkostenverordnung abgerechnet werden. Welcher Umlageschlüssel ist nun vorgeschrieben? Müssen neue Wärmehäler eingebaut werden? Wie wird Warmwasser abgerechnet? Was ist mit der Sommeranzeige? Dürfen Wohnungseigentümer eine Freistellung beschließen? Welche Wohnfläche wird zugrunde gelegt? Was sind Zirkulationsleitungen? Lohnt sich Contracting? Sind Heizspiegel sinnvoll? Was sind Gradtagszahlen? Dürfen Mieter mit Mehrheit über die Umlage beschließen? Welche Altgeräte müssen ausgetauscht werden?

Das Buch „Die neue Heizkostenverordnung“ liefert in verständlicher Sprache die notwendigen Informationen und den technischen Hintergrund. Eingearbeitet ist zudem ein umfangreicher Fundus von mehr als 500 Gerichtsentscheidungen sowie zahlreiche Verweise auf die Fachliteratur. Der Autor, Frank-Georg Pfeifer, ist Rechtsanwalt und war 20 Jahre lang für den Zentralverband Haus & Grund Deutschland tätig.

Frank-Georg Pfeifer
Die neue
Heizkostenverordnung
4. Auflage 2010,
284 Seiten DIN A5
ISBN: 978-3-939787-28-0
Preis: 19,95 Euro

Bezug über
www.haus-und-grund-verlag.net



Betriebskosten bleibt doch immer Abrechnung, oder?

Das sehe ich völlig anders. Weil wir beim Kunden vor Ort präsent sind, können wir seine individuellen Gegebenheiten sofort und damit effizient in der Abrechnung berücksichtigen. Uns geht es nicht um Service von der Stange. KALORIMETA hält einen sehr hohen und rechtssicheren Qualitätsstandard, zudem sind wir Marktführer in der Abrechnungsgeschwindigkeit und ha-

ben einen äußerst effizienten Online-Dienst.

Welche Fragen tauchen bei Ihren Kunden derzeit am häufigsten auf?

Bei den technischen Themen geht es vor allem um den Einsatz und die Vorteile des neuen KaloOn-Funksystems. Ein weiterer Dauerbrenner ist die Ausstattung von Liegenschaften mit hochwertigen KALORIMETA-Rauchmeldern. ■



Über 60 Jahre ist die Kreissiedlungsgesellschaft Hannover, kurz KSG, bereits alt. Gleich sechs Mal feierte man den Sechzigsten letztes Jahr, „ein kleines Dankeschön an unsere Mieter, die uns zum Teil schon über Jahrzehnte die Treue halten“, sagt KSG-Geschäftsführer Hans-Herbert Kruse. Kein treuer Mieter, dafür ein treuer Dienstleister ist die KALORIMETA. Ihre Zusammenarbeit mit der KSG währt nun schon über 30 Jahre, in der KSG-Zeitenrechnung also ein halbes Leben. Der Qualität der Dienstleistung konnten die Jahre freilich nichts anhaben, „wir schätzen, dass wir bei KALORIMETA einen Ansprechpartner haben. Und zwar für alles“, berichtet Alexander Ellenberg, der Leiter Wohnungsverwaltung der KSG. Der Bestand der Siedlungsgesellschaft (5.000 WE) wird zu 95 Prozent von der KALORIMETA betreut, „schnell, auf kurzem Dienstweg und absolut unkompliziert“, so Ellenberg. Die KSG ist eine Gesellschaft, die ihre Mieter als Kunden betrachtet – und die gilt es im Blick zu haben. „Unsere Mieter schätzen es sehr, dass sie von KALORIMETA nach der Ablesung einen schriftlichen Ablesebeleg bekommen – diese Transparenz schafft Vertrauen. Und Rechtssicherheit. Ich sehe keinen anderen Anbieter auf dem Markt, der Messdienstleistung auf einem ähnlich hohen, professionellen und zugleich persönlichen Niveau betreibt wie die KALORIMETA“, ist sich Ellenberg sicher.

Abschied von der Preisspirale

Die Gebäudebeheizung gehört neben Verkehr und Energie zu den maßgeblichen Faktoren des Energieverbrauchs und den daraus verursachten CO₂-Emissionen. Die Wärmeversorgung hierzulande ist – überwiegend – veraltet: der dominierende Anteil des deutschen Immobilienbestands wird mit Kesselanlagen beheizt, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden. Gefragt sind neue Versorgungskonzepte für die Wohnungswirtschaft. URBANA zeigt, wie diese Lösungen aussehen.

Zukunftsfähige Versorgungskonzepte für die Immobilienwirtschaft sind keine Lösungen von der Stange – sie erfordern umfangreiches interdisziplinäres Fachwissen aus Energietechnik und Energiewirtschaft,

häufig gepaart mit Kompetenz in rechtlichen Fragestellungen. Schließlich hat jede Immobilie ihren eigenen Zuschnitt, auf den die Versorgungslösung abgestimmt sein muss. Die technischen Parameter (z. B. erforderliches Temperaturniveau, ganzjähriger Wärmebedarf für KWK-Anlagen), infrastrukturellen (z. B. Fläche für Erdsonden bei geothermischen Anlagen, Anlieferungsmöglichkeit und Lagerräume für Biomasse) und rechtlichen Randbedingungen (z. B. bei der Vermarktung von KWK-Strom) müssen stimmen. Ist die grundsätzliche Machbarkeit geprüft, müssen die Lebenszykluskosten wirtschaftlich betrachtet werden. Schließlich dürfen die möglichen einsetzbaren Technologien wegen ihrer unterschiedlichen Betriebskostenintensität nicht nur

anhand der Erstinvestition beurteilt werden. Doch bei aller projektspezifischer Individualität gilt: Energieeffiziente Konzeption, Planung und Betrieb von Wärmeversorgungsanlagen erfordern Spezialisten!

„Ohne den grundsätzlich individuellen Projektansatz in Frage zu stellen, haben wir in der Projektbearbeitung der letzten Jahre die Erfahrung gemacht, dass sich aus der Vielzahl der in Frage kommenden Technologien häufig eine Wärmeversorgung mit Biomasse (Holz) als sehr attraktiv herausgestellt hat“, berichtet Thomas Kreckel-Straubinger, Regionalleiter Süd bei URBANA. Ausgereifte Technik, in der Regel überschaubarer Platzbedarf ähnlich einer Ölheizung und eine flächende-

ckende Versorgungsinfrastruktur in einem funktionierenden Wettbewerbsmarkt ermöglichen einen nahezu universellen Einsatz von Holzfeuerungsanlagen, so der Versorgungsspezialist.

Energieeffiziente Konzeption, Planung und Betrieb von Wärmeversorgungsanlagen erfordern Spezialisten

Und so hieß Biomasse die Lösung beispielsweise bei der Heizzentrale einer 180 Wohnungen umfassenden Wohnanlage in Friedrichshafen. Die vorherige Anlage galt als überdimensioniert, war alt und energetisch ineffizient. Nicht anders das Nahwärmenetz zwischen der Heizzentrale und den an sie angeschlossenen Gebäuden. „Die Umstellung der Versorgung auf Holzpellets in Grund- und Mittellast (500 kW Kesselleistung von insgesamt 1.000 kW) führte zu einer Entlastung der Anwohner um zirka 10 Prozent bezogen auf die Heizkosten des Vorjahres“, berichtet Claus Heinevetter, der für URBANA in Oberschwaben und Bayern Präsenz zeigt.

Im URBANA-Versorgungskonzept sind die Finanzierung der neuen Kesselanlage und des neuen Nahwärmenetzes sowie die Kosten des Betriebs und der künftigen Instandhaltung bereits im Wärmepreis enthalten. Durch den Einsatz von Holzpellets werden künftig 75 Prozent der gesamten erzeugten Wärmemenge CO₂-neutral produziert. Lediglich die Spitzenlastabdeckung der verbleibenden 25 Prozent des Gesamtwärmeverbrauchs erfolgt mit Heizöl. „Gleichzeitig konnten wir die Abhängigkeit der Heizkosten von Witterung und Energiepreisentwicklung um 65 Prozent reduzieren“, so Heinevetter. Und: „Für die Zukunft erwarten alle am Projekt Beteiligten dadurch eine deutlich flachere Entwicklung der Heizkosten gegenüber einer rein fossil ausgelegten Wärmeerzeugung.“

Grüne Energie grün finanziert

In Raunheim (bei Rüsselsheim) versorgt die URBANA die Wohngebäude der GWH in der Ringstraße bereits seit 40 Jahren mit Energie. Die Wärmeversorgung der zirka 2.300 Wohneinheiten bestand bisher aus fossilen Brennstoffen und wird pünktlich zur diesjährigen Heizsaison auf regenerative Energie umgestellt. URBANA setzt dazu eine moderne Holzpelletanlage mit automatischer Beschickung von 4 MW ein. Interessant ist das Raunheimer Projekt nicht nur aufgrund der massiven CO₂-Einsparungen, sondern auch wegen seiner Finanzierung durch sogenannte Gemeinschaftsreduktion, wie sie das Kyoto-Protokoll vorsieht. URBANA bringt die CO₂-Reduktion in das Joint Implementation Modellprojekt Hessen (JIM. Hessen) ein. Bei errechneten 4.700 Tonnen Kohlendioxid Einsparung jährlich kann der Energiedienstleister über Zertifikatverkauf knapp 15 Prozent der Investitionssumme in die grüne Heizanlage über JIM. Hessen gefördert bekommen. Das Instrument der Joint Implementation ist in Artikel 6 des Kyoto-Protokolls festgelegt. Es ermöglicht Industrieländern, gemeinsam Klimaschutzprojekte durchzuführen. Dabei wird das Projekt (zum Beispiel die Modernisierung der Heizanlage in Raunheim) zwar in Deutschland durchgeführt, aber von einem anderen Industrieland (teil-) finanziert. Die in Raunheim vermiedenen Emissionen darf das sie finanzierende Land zusätzlich emittieren oder sich als Emissionsguthaben gutschreiben lassen. Teilfinanzierung durch Joint Implementation ist indes nicht neu für URBANA: seit 2008 nutzt das Unternehmen mit einer Heizanlage im nordrhein-westfälischen Hachenberg Einnahmen aus Zertifikatverkäufen, hier im Rahmen des durch die Energieagentur NRW betreuten Joint Implementation NRW-Projekts.

Mehr zum Thema: www.transferstelle-emissionshandel-hessen.de



Seit vier Jahrzehnten beliefert URBANA die Wohngebäude in der Ringstraßensiedlung (Raunheim) mit Wärme, nun wird modernisiert. Der größte Teil der produzierten Wärme wird künftig durch eine moderne Holzpelletanlage mit einer Wärmeleistung von 4 Megawatt mit automatischer Beschickung ersetzt. Ergebnis: fast drei Viertel der bisher eingesetzten fossilen Energieträger können durch klimafreundliche, erneuerbare Energien ersetzt werden.

So (leicht) werden Katastrophen verhindert

Kabelbrand, überhitzte Elektrogeräte, zündelnde Kinder: Bei Wohnungsbränden in Deutschland sterben jährlich 600 Menschen, rund 8.000 Menschen erleiden schwere Rauchvergiftungen. Ein Weg, sich vor den fatalen Folgen eines Feuers zu schützen, sind Rauchmelder. Kleiner Aufwand – große Wirkung, so geschehen auch bei der Baugenossenschaft Sachsenwald. Kurz nachdem KALORIMETA dort Primus-Rauchmelder installiert hatte, durften die ihre Nützlichkeit unter Beweis stellen. In einer Dachgeschosswohnung schlug der Primus Alarm: Eine überhitzte Herdplatte hatte Kunststoff und Karton zum Schwelbrand entzündet, die Bewohnerin war außer Haus. Dafür hörte eine Nachbarin den Rauchmelder anschlagen und alarmierte die Feuerwehr. Die kam rechtzeitig genug, einen ausgehenden Dachstuhlbrand zu verhindern. Ob die Geschichte auch ohne Rauchmelder so glimpflich ausgegangen wäre? Man darf es bezweifeln. (Bilder: H.-P. Löbbermann – hpl4u@gmx.de)



Der Primus unter den Rauchmeldern

Damit ein Rauchmelder seine lebensrettende Funktion auch tatsächlich erfüllen kann, sollte er von einem Profi eingebaut und einmal jährlich gewartet werden. KALORIMETA ist hier ein kompetenter Ansprechpartner, der von Beschaffung über Montage und Wartung der Rauchmelder alles aus einer Hand anbietet. Der heutige Markt bietet eine große Vielzahl an Rauchmelderprodukten. Das sorgt beim Verbraucher oft für Unsicherheit, welcher Rauchmelder den besten Schutz bietet. Wichtig ist es, auf qualitativ gute und anwenderfreundliche Rauchmelder zu achten. Sie gewähren mehr Komfort, Sicherheit und lösen weniger Fehlalarme aus. Der hunderttausendfach bewährte Rauchmelder kaloPRIMUS wird von dem anerkannten Marktführer in Europa im Bereich Feuerschutzprodukte für Privathäuser hergestellt. Der kaloPRIMUS vereint alle für die Wohnungswirtschaft wichtigen Eigenschaften: einen sehr lauten Alarmton, einen Geräteentnahmeschutz, eine fest eingelötete Langzeitbatterie und eine einfach vom Boden aus zu bedienende große Stummschalttaste. Die kaloPRIMUS Rauchmelder können besonders einfach mit einem Funkmodul vernetzt werden. Dabei erhalten die Geräte eine sogenannte „Hauscodierung“, die sowohl die Reichweite maximiert als auch eine saubere Abgrenzung zwischen Wohnungen und Häusern gewährleistet. Auch der Anschluss umfangreichen Zubehörs für Hörgeschädigte, Gehbehinderte und Rollstuhlfahrer ist problemlos möglich.





03. November 2010
Verwalterforum
Wohnungseigentums-
recht Vdlv Rheinland-Pfalz/
Saarland e. V.
 CongressForum, Frankenthal

09. November 2010
Roadshow
 Park Inn Hotel, Mainz

10. November 2010
GdW-Verbandstag
 Maritim Hotel
 Staufenbergstraße, Berlin

10. November 2010
1. Verwalterforum VDIV
Niedersachsen/Bremen e. V.
 Maritim Hotel, Bremen

11.-12. November 2010
Naumburgseminar
 Rathausaal, Naumburg

17. November 2010
Arge WoWi
Veranstaltung
 Rüsselsheim

19. November 2010
Jubiläum Bohn
 Best Western Premiere
 Hotel Steglitz International,
 Steglitz

25. November 2010
Roadshow
 Wuppertal

25.-26. November 2010
VDIV
20. Verwalter-Workshop
 Kronenzentrum,
 Bietigheim

25. November 2010
Wodis Forum 2010
 Bochum

Februar 2011
DDIV
12. Kölner Verwalterforum
 Maternushaus, Köln

Februar/März 2011
5. Premium-Workshop
 SI-Centrum, Stuttgart

18.-20. März 2011
Nordhaus
 Weser-Ems Halle,
 Oldenburg

KALO Termine

16. Oktober 2010
KUNZE Beiratskongress 2010
 Maimarkt Club, Mannheim

27.-29. Oktober 2010
36. ESW Fachgespräche
 Fiskina Kurhaus, Fischen

KALO-Pressedinner

Branchengeflüster: Das Limoni in Schwabing ist für die KALO Gruppe fast schon zu einem traditionellen Treffpunkt geworden. Anlässlich der Expo Real lädt sie die Redakteure der wohnungswirtschaftlichen Fachmagazine zum informativen Get-together ein – zu Wein, gutem Essen und viel Gedankenaustausch. Der Vorstandssprecher der KALO Gruppe, Martin Schmidt, zeigte sich jedenfalls zufrieden: „Unser Pressedinner ist zu einem feststehenden Termin unter den Fachredakteuren geworden.“



Familienfreundlich(er) Wohnen



Auch dieses Jahr suchte der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter traditionell wieder einen Verwalter des Jahres. Und er wurde bei Gerrit M. Sperling fündig. Sperling ist Geschäftsführer der WVB Centuria GmbH. Das Unternehmen aus Berlin-Hellersdorf verwaltet zahlreiche Objekte in Problemkiesen - die Mieterstruktur besteht vorrangig aus finanziell schwachen und oftmals kinderreichen Familien und jungen Leuten, häufig mit Migrationshintergrund. Sperlings Konzept für familienfreundliches Verwalten und seine Unterstützung jungen Wohnens war dem DDIV eine Auszeichnung wert. Friedemann Kuppler, Pressesprecher der KALO Gruppe, überreichte Sperling anlässlich des diesjährigen Verwaltertags in Nürnberg den Preis.

KALO zeigt Präsenz



Expo Real



WOWEX

Was die Expo Real für die Gewerbeimmobilien, will die Wowex für die Wohnimmobilien werden: die Leitmesse schlechthin. Die Expo zählte dieses Jahr rund 37.000 Besucher und 1.645 Aussteller. Das sind Zahlen, von denen die junge Wowex natürlich nur träumen kann. Dennoch: die wohnungswirtschaftliche Messe legte mit rund 3.600 Besuchern einen guten zweiten Durchgang hin. Die KALO Gruppe zeigte auf beiden Messen Präsenz. Und führte sowohl in München (Expo Real) als auch in Köln (Wowex) sehr gute Gespräche. Linkes Bild: Pressesprecher Friedemann Kuppler (Mitte), Ralf Bones (Bereichsleiter Vertrieb KA) und der Chefredakteur der Immobilienwirtschaft, Dirk Labusch (links).